



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 OFICINA DE ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE SHUSHUFINDI, PROVINCIA DE SUCUMBIOS.”

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA-CPA

AUTORA: ANDREA MARIBEL TORRES SILVA

DIRECTOR: ING. ANA LUCIA ESPINOSA TORRES, Msc.

IBARRA, DICIEMBRE DEL 2019

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto trata sobre un estudio de factibilidad para la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos la cual está dirigida a personas que realizan una actividad comercial. El objetivo principal de esta es hacer que los propietarios de los diferentes negocios tengan un mayor conocimiento sobre el manejo de su negocio relacionados a la contabilidad y a sus obligaciones tributarias que le competen; por lo cual principalmente se realiza un diagnóstico inicial identificando los riesgos y aliados que conllevará la ejecución del proyecto. Además, se tiene una perspectiva de una oficina tecnológicamente equipada, contando también con recurso humano profesional que garantice confiabilidad y eficiencia en el desempeño de las actividades correspondientes. Con la investigación realizada se concluye que el proyecto planteado es económicamente rentable de acuerdo al VAN que equivale a \$ 7.2156,50 y una TIR del 30%; estos valores muestran que se obtendrá una ganancia luego de recuperar la inversión, lo que favorece a este. Finalmente se determinó que no se causara impactos negativos, sino más bien se buscará que con la creación de la oficina se implementen medidas preventivas y correctivas frente a posibles problemas a futuro.

ABSTRACT

The present project is about a feasibility study for the creation of an accounting and tax consultancy office in Shushufindi city, located in the province of Sucumbíos, aimed at persons who perform a commercial activity. The main objective is to make the owners of different businesses have a more knowledge about management related to accounting and their tax obligations; therefore, an initial diagnosis is made by identifying the risks and allies involved in the project implementation. It also has the perspective of a technologically equipped office, with a professional human resource which offer reliability and efficiency. It is concluded that the proposed project is economically feasible according to the NPV equivalent to \$ 7.2156,50 and a 30% of IRR; these values show the recovering of the investment. Finally, it was determined that there are no negative impacts, but rather that the creation of the office will be implemented preventive and corrective measures.

Vktor Rodriguez
Rodriguez



AUTORÍA

Yo, ANDREA MARIBEL TORRES SILVA, con cédula de ciudadanía Nro.2100679519, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito, "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE SHUSHUFINDI, PROVINCIA DE SUCUMBIOS", es de mi autoría y que no ha sido previamente presentado para ningún otro fin de orden académico o profesional y que los resultados de la investigación y sus respectivas fuentes bibliográficas se detallan en el presente documento.



.....
Andrea Torres Silva

210067951-9

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Directora de Trabajo de Grado presentado por la señorita **Andrea Maribel Torres Silva**, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA, cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE SHUSHUFINDI, PROVINCIA DE SUCUMBIOS", considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Dado en la ciudad de Ibarra, 31 de julio del 2018.



MGS. ANA LUCIA ESPINOSA TORRES
DIRECTOR



VI

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

Yo, ANDREA MARIBEL TORRES SILVA, con cédula de ciudadanía Nro. 210067951-9, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5, y 6 en calidad de autor de trabajo de grado denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE SHUSHUFINDI, PROVINCIA DE SUCUMBIOS”, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

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

Ibarra, 11 de julio del 2019

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Andrea', is written over a dotted line.

ANDREA TORRES SILVA

210067951-9



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.

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

DATOS DEL CONTACTO	
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	210067951-9
APELLIDOS Y NOMBRES:	TORRES SILVA ANDREA MARIBEL
DIRECCIÓN:	BARRIO MANZANARES "SUCUMBIOS"
E-MAIL:	maribella2394@hotmail.com
TELÉFONO MÓVIL:	0991482460

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE SHUSHUFINDI, PROVINCIA DE SUCUMBIOS"
AUTORA:	TORRES SILVA ANDREA MARIBEL
FECHA:	11 de julio del 2019
PROGRAMA:	PREGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.
ASESOR:	MSC. ANA LUCIA ESPINOSA TORRES

2. CONTANCIAS

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

Ibarra, 11 de julio del 2019

LA AUTORA



Torres Silva Andrea Maribel

C.C. 210067951-9

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado a mi padre que con su formación y su amor hizo de mí una persona capaz de cumplir todo lo que me proponga y que a pesar de ya no encontrarse en este mundo siempre estará desde el cielo junto a Dios cuidándome y protegiendo.

A mi madre que, a pesar de estar distanciadas en estos momentos, fue un gran apoyo al inicio y al transcurso de mi carrera; “son muchos los recuerdos gratos que tengo a su lado en los cuales me demostró que una persona puede desear ser eterna para nunca separarse de un ser amado”.

A mi mejor amiga Fernanda Tugumbango que con su apoyo y su aliento ha hecho que siga adelante pese a todas las adversidades que se me han presentado para poder concluir con mis estudios.

A mis hermanos a quien los amo con todo mi corazón, que con su compañía y su motivación por darles un mejor futuro han hecho de este trayecto más llevadero para convertirme en toda una profesional.

Torres Silva Andrea Maribel.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer eternamente a Dios por haber puesto en mi camino a las personas correctas quienes formaron una parte muy importante en mi vida para estar donde me encuentro ahora.

A mi docente Msc. Ana Lucía Espinosa por tenerme mucha paciencia, dedicación y ser comprensible a mi situación; alentándome en ponerle todo las ganas y entrega a mi tesis.

Quiero de manera especial expresar mi gratitud a todas esas personas que me atendieron cordialmente cuando necesite de información que fue indispensable para la elaboración de este trabajo.

Torres Silva Andrea Maribel.

PRESENTACIÓN

La presente investigación trata sobre la factibilidad de crear una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos.

Del cual esta desmembrado en siete capítulos de la siguiente manera: diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estructura organizativa y los impactos que estos ocasionarán.

En el capítulo I: Diagnóstico situacional, aquí se detallan aspectos como los antecedentes, objetivos, variables, indicadores y los instrumentos de investigación que permita descubrir cuáles son las fortalezas y debilidades con que la oficina cuenta y poder dar solución a la problemática que se está presentando.

Capítulo II: Marco teórico, esto es básicamente el respaldo científico de todo el documento donde se va a conceptualizar todos los términos que se van a utilizar dentro del proyecto.

Capítulo III: Mediante el uso de técnicas de investigación se realiza el Estudio de Mercado el cual permitirá conocer la oferta existente real, la demanda insatisfecha existente en el mercado por los servicios que se ofrecerán conforme el cliente lo requiera; además de conocer el precio el cual estarían dispuestos a pagar por los servicios contratados.

Capítulo IV: En el Estudio Técnico se establece los recursos materiales, humanos y todo el equipo necesario para la instalación de la oficina de asesoría contable y tributaria además de conocer cuál será la inversión inicial con la que se contará para comenzar a prestar los servicios.

Capítulo V: Estudio Financiero permitirá conocer los costos y los gastos en los cuales incurrirá la oficina mediante proyecciones que ayudarán a conocer en qué tiempo se recuperará la inversión utilizando medidores económicos como el VAN, TIR, Tasa de Redescuento, Periodo de recuperación, el cálculo del Beneficio-Costo permitiendo conocer que tan rentable es el proyecto.

Capítulo VI: Estructura Organizacional describe la misión, visión, políticas y valores, la constitución legal de la oficina, organigrama funcional y todos los permisos de funcionamiento que la ley lo dictaminé.

Capítulo VII: Los Impactos podrán ser causantes positivos y negativos el cual se medirá por indicadores en el análisis de cada uno (empresarial, social, económico y ambiental) permitiendo remediar su efecto con la ayuda de acciones preventivas y correctivas.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	II
AUTORÍA.....	¡Error! Marcador no definido.
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO;Error! Marcador no definido.	
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA ¡Error! Marcador no definido.	
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	VII
DEDICATORIA	VIII
AGRADECIMIENTO	X
PRESENTACIÓN.....	XI
CAPITULO I	20
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	20
1.1. Antecedentes	20
1.2. Objetivos del diagnóstico.....	21
1.2.1. Objetivo general.....	21
1.2.2. Objetivos específicos	21
1.3. Variables diagnósticas.....	22
1.4. Indicadores	22
1.5. Matriz de Relación Diagnóstica	22
1.5.1. Identificación de la población.....	24
1.6. Desarrollo Operativo del diagnóstico.....	24
1.7. Análisis de las variables diagnosticadas.....	25
1.7.1. Comportamiento de producción y comercio.....	25
1.7.3. Control Contable.....	27
1.7.4. Competencia	27
1.7.5. Necesidades del Contribuyente.....	28
1.8. Matriz AOOD.....	29
1.9. Cruce estratégicos	30
1.10. Determinación de la oportunidad diagnosticada	31

CAPITULO II	32
2. MARCO TEÓRICO	32
2.1. Contabilidad	32
2.2. Clasificación de la contabilidad	33
2.3. Servicio de Rentas Internas	34
2.4. Impuestos	34
2.4.1. Impuesto a la Renta.....	34
2.4.2. Impuesto al Valor Agregado.....	35
2.4.3. Registro Único de Contribuyentes (RUC)	35
2.4.4. Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE)	35
2.5. Ministerio de Relaciones Laborales	36
2.6. Obligaciones patronales	36
2.7. Estudio de Mercado.....	37
2.7.1. Demanda	37
2.7.2. Oferta	38
2.7.3. Competencia	38
2.7.4. Cliente	39
2.7.5. Mercado	40
2.7.6. Segmentación del mercado	40
2.7.7. Promoción y publicidad	41
2.8. Estudio Técnico.....	41
2.8.1. Tamaño del proyecto.....	41
2.8.2. Macro localización.....	42
2.8.3. Micro localización	42
2.8.4. Ingeniería del proyecto	42
2.8.5. Capacidad Instalada	43
2.8.6. Presupuesto	43
2.8.7. Inversión Fija	44
2.8.8. Inversión Diferida	44
2.8.9. Capital de trabajo	44
2.9. Estudio Financiero.....	45

2.9.1.	Estado de Situación Financiera.....	45
2.9.2.	Estados Financieros	46
2.9.3.	Balance de Resultados	46
2.9.4.	Estado de flujo de efectivo.....	47
2.10.	Indicadores Financieros.....	47
2.10.1.	Valor Actual Neto	47
2.10.2.	Tasa Interna de Retorno	48
2.10.3.	Periodo de recuperación de la inversión	48
2.10.4.	Punto de equilibrio.....	48
2.11.	Estructura Organizacional.....	49
2.11.1.	Misión	49
2.11.2.	Visión.....	49
2.11.3.	Organigrama	50
2.11.4.	Principios y valores.....	50
CAPITULO III.....		51
3. ESTUDIO DE MERCADO.....		51
3.1.	Objetivos	52
3.1.1.	Objetivo General.....	52
3.1.2.	Objetivos Específicos.....	52
3.2.	Variables.....	52
3.3.	Indicadores	52
3.4.	Matriz de relación diagnóstica	53
3.5.	Determinación de la población y cálculo de la muestra.....	55
3.5.1.	Población.....	55
3.5.2.	Calculo de la muestra.....	55
3.5.3.	Diseño de los Instrumentos.....	56
a)	Encuesta.....	56
b)	Ficha de Observación.....	57
3.6.	Tabulación e interpretación de resultados.....	57
3.7.	Descripción del Servicio	71
3.8.	Análisis de la demanda.....	71

3.8.1.	Demanda Real.....	72
3.8.2.	Proyección de la demanda	72
3.8.3.	Demanda Potencial	72
3.9.	Análisis de la oferta.....	74
3.9.1.	Oferta Real	74
3.9.2.	Oferta Potencial.....	75
3.10.	Determinación de la demanda insatisfecha	76
3.10.1.	Demanda a cubrir	77
3.11.	Análisis de los precios.....	77
3.12.	Estrategia de Comercialización.....	78
3.12.1.	Promoción y publicidad	78
3.12.2.	Plaza-Distribución.....	79
3.12.3.	Servicio	79
3.13.	Conclusiones	80
CAPITULO IV		81
4. ESTUDIO TÉCNICO.....		82
4.1.	Tamaño del proyecto.....	82
4.1.1.	Factores determinantes del tamaño del proyecto	82
4.2.	Localización del proyecto (macro y micro)	84
4.2.1.	Macro localización.....	84
4.2.2.	Micro localización.....	85
a)	Sitio preciso.....	85
b)	Costos y disponibilidad de locales	85
c)	Competencia.....	86
d)	Mayor afluencia de personas.....	86
e)	Personal calificado	86
f)	Servicios básicos	86
g)	Permisos de funcionamiento	87
4.2.3.	Matriz de ponderación de los aspectos para la localización.....	87
4.3.	Ingeniería del proyecto.....	88
4.4.	Infraestructura física.....	88

4.4.1.	Diagrama de procesos	89
a)	Declaraciones del Impuesto al Valor Agregado 12%	91
4.4.2.	Distribución del espacio físico.....	95
4.5.	Capacidad Instalada del Proyecto	96
4.6.	PRESUPUESTO TÉCNICO	96
4.6.1.	Inversiones	96
4.6.2.	Inversión Fija	96
4.6.3.	Resumen de la Inversión fija.....	98
4.6.4.	Inversión Diferida	98
4.6.5.	Resumen de la Inversión Diferida.....	99
4.6.6.	Capital de Trabajo.....	100
4.6.7.	Resumen de Costos Indirectos	101
4.6.8.	Gastos Administrativos.....	101
4.6.9.	Gastos Ventas.....	102
4.6.10.	Resumen Capital de Trabajo.....	102
4.6.11.	Resumen de la Inversión Inicial del proyecto.....	102
4.6.12.	Financiamiento.....	103
CAPITULO V	104
5. ESTUDIO FINANCIERO	104
5.1.	Proyección de la capacidad del servicio.....	104
5.2.	Estado de Situación Financiera Inicial	105
5.3.	Determinación de ingresos proyectados.....	106
5.4.	Determinación de egresos proyectados	108
5.4.1.	Talento Humano.....	108
5.4.2.	Resumen de los sueldos y beneficios.....	109
5.4.3.	Costos Indirectos.....	110
5.4.4.	Resumen del presupuesto de egresos	113
5.5.	Estado de Resultados proyectado.....	114
5.6.	Flujo de Caja	116
5.7.	Determinación del costo de oportunidad y la tasa de rendimiento mínimo.....	116
5.7.1.	Costo de oportunidad	116

5.7.2.	Tasa de Rendimiento Mínimo del Proyecto.....	117
5.8.	Evaluación financiera.....	118
5.8.1.	Beneficio-Costo	118
5.8.2.	Periodo de Recuperación de la inversión.....	119
5.8.3.	Valor Actual Neto.....	119
5.8.4.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	120
5.8.5.	Punto de equilibrio.....	121
5.8.6.	Resumen de la Evaluación Financiera	123
5.8.7.	Conclusión del estudio financiero.....	123
CAPITULO VI.....		124
6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....		124
6.1.	Nombre de la Empresa	124
6.2.	Logotipo	125
6.3.	Slogan.....	125
6.4.	Misión.....	126
6.5.	Visión	126
6.6.	Principios y valores	126
6.7.	Políticas	127
6.7.1.	Políticas del Talento Humano.....	127
6.7.2.	Políticas Generales.....	128
6.8.	Organigrama estructural.....	128
6.9.	Organigrama Funcional.....	129
6.10.	Manual de Funciones	129
6.10.1.	Gerente.....	130
6.10.2.	Auxiliar Contable.....	131
6.11.	Aspectos legales de funcionamiento	131
6.12.	Constitución Legal	133
CAPITULO VII		134
7. IMPACTOS.....		134
7.1.	Impactos económicos	135
7.2.	Impacto social.....	136

7.3. Impacto Empresarial.....	137
7.4. Impacto ambiental	137
7.5. Impacto general	138
CONCLUSIONES	139
RECOMENDACIONES	141
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	142
ANEXOS	145
Anexo 1. Árbol de Problemas.....	145
Anexo 2. Formato de la encuesta para el Estudio de la Demanda.....	146
Anexo 3. Formato de la encuesta para el Estudio de la Oferta	148
Anexo 4. Ficha de observación para el estudio de la demanda	149
Anexo5. Ficha de observación para el estudio de la oferta.....	150

Tabla 1. Indicadores.....	22
Tabla 2. Matriz Relación Diagnostica	23
Tabla 3. Distribución de la Población por parroquias del cantón de Shushufindi	24
Tabla 4. Actividad Económica.....	25
Tabla 5. Volumen de producción.....	26
Tabla 6. Identificación del régimen del contribuyente	27
Tabla 7. Clasificación del contribuyente según la forma de constitución	27
Tabla 8. Matriz AOOD	29
Tabla 9. Cruce Estratégico.....	30
Tabla 10. Indicadores del estudio de mercado.....	52
Tabla 11. Matriz Diagnostica Situacional del Estudio de Mercado.....	54
Tabla 12. Tipo de actividad/	57
Tabla 13. Conocimientos contables y tributarios.....	58
Tabla 14. Aceptación del servicio de asesoramiento	59
Tabla 15. Características a tomar en cuenta del servicio	61
Tabla 16. Capacidad monetaria de pago.....	61
Tabla 17. Importancia de la asesoría contable	63
Tabla 18. Contratación de servicios de asesoramiento	64
Tabla 19. Razones por las que no contrata asesoría.....	65
Tabla 20. Frecuencia de contratación de servicios	66
Tabla 21. Medios de comunicación	67
Tabla 22. Capacidad de clientes.....	68
Tabla 23. Tiempo de prestación de servicios.....	69
Tabla 24. Forma de pago	70
Tabla 25. Proyección de la demanda	72
Tabla 26. Demanda potencial	73
Tabla 27. Frecuencia de contratación de servicios	73
Tabla 28. Demanda del servicio proyectada anualmente.....	74
Tabla 29. Competencia en el cantón de Shushufindi	74
Tabla 30. Oferta potencial.....	76
Tabla 31. Demanda insatisfecha	76

Tabla 32. Análisis de los precios	77
Tabla 33. Instituciones que brindan créditos para emprendimientos.....	83
Tabla 34. Matriz de ponderación de los factores de localización	87
Tabla 35. Simbología del flujo grama.....	89
Tabla 36. Costo de las adecuaciones de la oficina.....	96
Tabla 37. Equipos de computación.....	97
Tabla 38. Sistema contable de la oficina	97
Tabla 39. Muebles de oficina.....	97
Tabla 40. Equipos de oficina	98
Tabla 41. Resumen de la Inversión fija	98
Tabla 42. Gastos de Constitución de la oficina.....	99
Tabla 43. Estudio de factibilidad	99
Tabla 44. Resumen de la Inversión diferida	99
Tabla 45. Recurso Humano.....	100
Tabla 46. Suministros de oficina	100
Tabla 47. Servicios Básicos	101
Tabla 48. Suministros de limpieza.....	101
Tabla 49. Resumen de Costos Indirectos.....	101
Tabla 50. Gasto Administrativos	102
Tabla 51. Gasto de Ventas	102
Tabla 52. Resumen Capital de Trabajo.....	102
Tabla 53. Resumen de la Inversión Inicial.....	102
Tabla 54. Financiamiento.....	103
Tabla 55. Proyección de la capacidad de servicio	104
Tabla 56. Estado de Situación Financiera.....	105
Tabla 57. Proyección del presupuesto de ingreso.....	107
Tabla 58. Talento Humano	108
Tabla 59. Sueldos básicos de los últimos cinco años.....	109
Tabla 60. Proyección del sueldo del gerente	109
Tabla 61. Proyección del sueldo de la Auxiliar contable.....	109
Tabla 62. Resumen de los sueldos y beneficios.....	109

Tabla 63. Proyección de los suministros de oficina.....	110
Tabla 64. Proyección de los costos indirectos	110
Tabla 65. Proyección de ventas	111
Tabla 66. Amortizaciones	112
Tabla 67. Vida útil propiedad, planta y equipo.....	112
Tabla 68. Depreciaciones de los equipos	112
Tabla 69. Pago de la deuda	112
Tabla 70. Gastos financieros.....	113
Tabla 71. Pago del capital.....	113
Tabla 72. Resumen del presupuesto de egresos.....	113
Tabla 73. Proyección del Estado de Resultados	114
Tabla 74. Proyección del Flujo de Caja	116
Tabla 75. Determinación del costo de oportunidad	116
Tabla 76. Relación Costo-Beneficio	118
Tabla 77. Flujo de caja de los cinco años	119
Tabla 78. Resumen del cálculo de la TIR.....	121
Tabla 79. Datos para el cálculo del punto de equilibrio	121
Tabla 80. Resumen de la Evaluación Financiera	123
Tabla 81. Manual de Funciones del Contador Senior.....	130
Tabla 82. Manual de Funciones del Auxiliar Contable	131
Tabla 83. Ponderación de la matriz de los impactos.....	134
Tabla 84. Matriz de evaluación de los impactos sociales	136
Tabla 85. Matriz de evaluación de los impactos empresariales.....	137
Tabla 86. Matriz de evaluación de los impactos ambientales.....	137
Tabla 87. Matriz de evaluación General de los Impactos.....	138

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1. Actividad económica	58
Grafico 2. Conocimientos contables y tributarios.....	59
Grafico 3. Aceptación del servicio de asesoramiento	60
Grafico 4. Características a tomar en cuenta del servicio	61
Grafico 5. Capacidad monetaria de pago	62
Grafico 6. Importancia de la asesoría contable y tributaria	63
Grafico 7. Contratación de servicios de asesoramiento	64
Grafico 8. Razones por las que no contrata asesoría	65
Grafico 9. Frecuencia de contratación de servicios	66
Grafico 10. Medios de comunicación	67
Grafico 11. Atención de clientes.....	68
Grafico 12. Tiempo de servicios de la oficina	69
Grafico 13. Forma de pago	70
Grafico 14. Mapa del cantón de Shushufindi.....	84
Grafico 15. Ubicación de la oficina	85
Grafico 16. Proceso del servicio de asesoría que se brindará.....	90
Grafico 17. Diseño y distribución de la oficina de asesoría contable y tributaria	95
Grafico 18. Organigrama estructural	128
Grafico 19. Organigrama funcional	129

1. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad se conoce que la evasión de impuestos es común, esto se debe ya sea por no querer hacerlo o simplemente por el desconocimiento sobre las obligaciones que tiene el propietario de un negocio. Aunque el desconocimiento no exime de responsabilidad, ante esto mucho tienen que ver los diferentes organismos que no brindan la suficiente información a un negociante para que lleve la ejecución de su negocio de manera correcta, cumpliendo con todas las normas y leyes competentes.

El presente proyecto es con el fin de solventar la necesidad de la demanda existente en la ciudad de Shushufindi, al notar la falta de profesionales en contabilidad que asesoren u orienten a los comerciantes del sector respecto a un mejor control contable y temas tributarios que deben conocer, pues esto les ayudará a evitar eventos impositivos ante los diferentes organismos de control como el Servicio de Rentas Internas, Ministerios de Relaciones Laborales, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y la Superintendencia de Compañías si es el caso.

Es por ello que una oficina que preste servicios contables y tributarios garantizaría que los comerciantes de la localidad puedan llevar de mejor manera su negocio encargándolos a profesionales que tengan los conocimientos necesarios para hacerlo.

2. OBJETIVOS

2.1.OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos.

OBJETIVO ESPECIFICO

- Realizar un diagnóstico del sector para conocer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la creación de la oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos.
- Determinar los referentes teóricos a través de la investigación bibliográfica con la finalidad de sustentar el proyecto.
- Efectuar un estudio de mercado mediante el análisis de variables como oferta y demanda para la creación de la oficina de asesoría contable y tributaria.
- Realizar un estudio técnico a fin de conocer la inversión requerida para el proyecto.
- Realizar un estudio financiero para conocer la rentabilidad que tendrá la ejecución del proyecto mediante el uso de indicadores financieros.
- Elaborar una propuesta organizacional de la microempresa que establezca la misión, visión, políticas, organigrama estructural y funcional que permita brindar un servicio de forma eficiente.
- Determinar los impactos en el ámbito social, empresarial, económico y ambiental que provocaría la ejecución de la oficina de asesoría contable y tributaria.

3. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA

A continuación, se presentan los métodos utilizados:

- **Inductivo**

El Método inductivo es aquel en el que se procede a realizar el análisis de los datos recogidos mediante el uso de instrumentos de investigación como la encuesta y la entrevista aplicados en el capítulo 3 del estudio de mercado para así llegar a formar una teoría con base a los resultados obtenidos.

- **Deductivo**

El Método deductivo parte de un análisis general permitiendo entender y sintetizar de mejor manera las definiciones que sustentarán el proyecto propuesto aplicados en el capítulo 1 diagnóstico situacional y en el capítulo 2 del marco teórico.

- **Analítico**

El Método analítico consiste en la desmembración de un todo, pues se analizan diferentes variables que se desarrollaron en toda la investigación para la buena toma de decisiones, aplicados en el capítulo 5 del estudio financiero permitiendo conocer los resultados de la investigación realizada.

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La ciudad de Shushufindi está ubicada en la provincia de Sucumbíos, región Amazónica, que cuenta con 44.328 habitantes. La belleza natural de esta localidad capta la atención de todos quienes la visitan, sus cascadas, ríos, pueblos ancestrales, variedad de mamíferos, abundante flora y fauna, y la amabilidad de sus habitantes, hacen de este lugar un verdadero paraíso en el rincón de la Amazonía. Además de sus atractivos naturales, es una ciudad donde las diferentes actividades económicas prevalecen, ya que según el INEC (2010) indica que el 32.83% de la población se dedica a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, el 12.02% comercio al por mayor y menor, 11.93% otras actividades de servicios, 7.93% actividades de construcción y 4.61% industrias manufactureras siendo las más representativas.

Es por ello que en esta ciudad de Shushufindi se puede evidenciar un gran número de negocios formales que contribuyen con la economía de este sector. Sin embargo, muchos de estos “emprendimientos” no tienen una buena orientación administrativa, tomando en cuenta que para su supervivencia es esencial la rama de la contabilidad y que, al no mantener un registro ordenado de las transacciones financieras del negocio, ni tener claro cuánto dinero se genera de ingresos y gastos y el valor a pagar de impuestos hace que un negocio atraviese diversos problemas fiscales y financieros.

Muchas veces lo que afecta al crecimiento de las microempresas es la falta de preparación de quien dirige el negocio, que normalmente resultan ser los mismos propietarios, pues la falta de capacitación en temas contables y tributarios no le permiten entender mejor el entorno de cómo se desarrolla un negocio y las obligaciones con las que debe cumplir.

Profesionales que brinden una asesoría contable y tributaria en este sector son escasos pues según el INEC manifiesta que solo el 3.2% de la población presta estos servicios en el cantón de Shushufindi problema que hace que los comerciantes tengan menos oportunidades para capacitarse u orientarse sobre estos temas a fin de llevar su negocio en un crecimiento constante.

1.2. Objetivos del diagnóstico

1.2.1. Objetivo general

Realizar un diagnóstico del sector para conocer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la creación de la oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos.

1.2.2. Objetivos específicos

- Estudiar el comportamiento de producción y comercio que existe en la ciudad de Shushufindi.
- Identificar los tipos de contribuyentes existentes en la ciudad de Shushufindi.
- Establecer el tipo de control contable que llevan los propietarios de los diferentes negocios.
- Conocer a los profesionales existentes en la zona que ofrecen los servicios de asesoría y tributación.

- Identificar las principales necesidades de los contribuyentes al momento de contratar un servicio de asesoría contable.

1.3. Variables diagnósticas

- Comportamiento de producción y comercio
- Tipo de contribuyente
- Control contable
- Competencia
- Necesidades del contribuyente

1.4. Indicadores

Tabla 1. Indicadores

Variables	Indicadores
Comportamiento de producción y comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Índice de la PEA • Tipo de actividad económica • Volumen de producción
Tipo de contribuyente	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación del régimen del contribuyente • Clasificación del contribuyente según la forma institucional
Control Contable	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de control contable • Frecuencia de control contable
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de estudios • Experiencia • Servicios que ofrecen • Confiabilidad
Necesidades del contribuyente	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad del servicio existente • Precios

Elaborado por: La autora

Año: 2018

1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

Tabla 2. Matriz Relación Diagnostica

N.	Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas	Tipo de información	Fuentes de información
1	Estudiar el comportamiento de producción y comercio que existe en el cantón.	Comportamiento de producción y comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Índice de la PEA • Tipo de actividad económica • Volumen de producción 	Bibliográfica	Fuente secundaria	INEC y Sitio web municipal
2	Identificar los tipos de contribuyentes existentes en la ciudad de Shushufindi.	Tipo de contribuyente	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación del régimen del contribuyente • Clasificación del contribuyente según la forma institucional 	Bibliográfica	Fuente secundaria	SRI
3	Establecer el tipo de control contable que llevan los propietarios de los diferentes negocios.	Control contable	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de control contable • Frecuencia de control contable 	Bibliografía	Fuente secundaria	Sitio web y Periódicos
4	Conocer el recurso humano profesional existente en la zona que ofrecen los servicios de asesoría y tributación.	Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios que ofrecen • Confiabilidad 	Encuesta y Fichas de Observación	Fuente primaria	Oficinas existentes en la localidad
5	Identificar las principales necesidades de los contribuyentes al momento de contratar un servicio de asesoría contable.	Necesidades del contribuyente	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de servicios existentes • Precios 	Encuesta	Fuente primaria	Población

Elaborado por: La autora

Año: 2018

1.5.1. Identificación de la población

El siguiente estudio de investigación pretende poner a disposición el servicio en el cantón de Shushufindi, provincia de Sucumbíos el cual consta de la cabecera cantonal y de 5 parroquias, entre ellas:

Tabla 3. Distribución de la Población por parroquias del cantón de Shushufindi

Parroquia	Número de habitantes
7 de Julio	3813
San Pedro de los Cofanes	3326
Limoncocha	6817
Pañacocha	860
San Roque	3136
Shushufindi (Cabecera cantonal)	26376
TOTAL	44328

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos (2010)

Elaborado por: La Autora

De la cual, el estudio se lo realizará en la ciudad de Shushufindi, que de acuerdo al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del año 2015 obtenido de la página web del GAD de la provincia de Sucumbíos indica que el PEA equivale al 35.67% del cantón de Shushufindi, que corresponde a 15814 personas, que comprenden las personas de entre 18 a 60 años quienes se encuentran realizando una determinada actividad económica.

1.6. Desarrollo Operativo del diagnóstico

Para llevar a cabo el diagnóstico de este estudio se realizará el siguiente procedimiento que se detalla a continuación:

1.7. Análisis de las variables diagnosticadas

1.7.1. Comportamiento de producción y comercio

a) Identificación de la PEA

El Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del año 2015 obtenido de la página web del GAD de la provincia de Sucumbíos tiene como Población económicamente activa al 35.67% del cantón de Shushufindi, distribuidos en las diferentes actividades económicas, tal como se detalla a continuación:

b) Tipo de actividad económica según la participación de la PEA

Tabla 4. Actividad Económica

Tipo de Actividad	% PEA
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	32.83%
Comercio al por mayor y menor	12.02%
Otras actividades de servicios	11.93%
Construcción	7.39%
Administración pública y defensa	5.74%
Industrias manufactureras	4.61%
Enseñanza	5.03%
Transporte y almacenamiento	3.75%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	3.22%
Actividades de los hogares como empleadores	2.42%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	3.04%
Explotación de minas y canteras	3.56%
Actividades de la atención de la salud humana	1.26%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1.01%
Información y comunicación	0.72%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0.44%
Actividades financieras y de seguros	0.24%
Artes, entretenimiento y recreación	0.31%
Distribución de agua ,alcantarillado y gestión de desechos	0.38%
Actividades inmobiliarias	0.09%
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	0.02%

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos 2010

Elaborado por: La autora

Como se puede apreciar las actividades más representativas de la economía del cantón viene a ser la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, así el comercio al por mayor y menor, lo que se puede corroborar con la investigación de campo realizada.

c) Volumen de producción

El INEC (2010) expresa que las actividades que mayores ingresos obtienen son aquellas que se detallan a continuación:

Tabla 5. Volumen de producción

Actividad Económica	Porcentaje
Comercio al por mayor y menor – reparación de vehículos automotores y motocicletas	59.1%
Trasporte y almacenamiento	17.2%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	6.3%

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censo 2010

Elaborado por: La Autora

Donde se tiene que existen los suficientes establecimientos económicos dentro del cantón, los cuales producen un ingreso por ventas de 44 millones y logran mantener a un personal ocupado de 2.3 mil personas, contribuyendo así con el desempleo que se vive en la actualidad.

1.7.2. Tipo de Contribuyente

a) Identificación del régimen del contribuyente

Para el estudio que se está realizando este indicador permite identificar cuantos contribuyentes hacen declaraciones y cuantos se acogen al RISE solo para pagar una cuota.

Tabla 6. Identificación del régimen del contribuyente

Tipo De Régimen	Número De Contribuyente
Régimen General Simplificado	4049
RISE	1147
TOTAL	5196

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: La Autora

b) Clasificación del contribuyente según la forma de constitución

Tabla 7. Clasificación del contribuyente según la forma de constitución

Tipo De Contribuyente	Número De Contribuyente
Persona natural obligada a llevar contabilidad	346
Persona natural no obligada a llevar contabilidad	4850

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: La Autora

Este indicador permite conocer las diferentes obligaciones que cada contribuyente tiene dispuestas por el Sistema de Rentas Internas, con el Instituto Ecuatoriano Seguridad Social y el Ministerio de Trabajo.

1.7.3. Control Contable

c) Tipo de control contable

Según la investigación realizada en el diario el comercio, se puede deducir que la mayoría de la población que ejerce una actividad económica lleva un control contable de manera empírica “diariamente”, sin considerar ciertos aspectos de relevancia para conocer la realidad del negocio o actividad que estén realizando.

1.7.4. Competencia

Gran parte de la población manifiesta desconocer profesionales que presten servicios contables en el sector, sin embargo, con la investigación realizada en la cabecera cantonal de Shushufindi se llegó a encontrar 13 establecimientos que se dedican a brindar servicios contables y tributarios, los cuales se encuentran dentro de la ciudad.

1.7.5. Necesidades del Contribuyente

Con la investigación de campo realizada se pudo determinar los requerimientos de los clientes con respecto al servicio de asesoramiento contable y tributario, donde el factor precio influye mucho en la población por cuanto expresan que contratar este tipo de servicios no es accesible por los precios altos. Es por ello que los aspectos que consideran relevantes son: precios bajos, eficiencia en la ejecución del trabajo, que el profesional tenga experiencia en lo que hace y sobretodo que siempre se encuentre al día con la normativa vigente pertinente.

1.8. Matriz AOR

Tabla 8. Matriz AOR

ALIADOS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Existen campañas por parte del SRI que incentivan al pago de los impuestos. • Los principales beneficiarios de este proyecto se concentrarían en la población económicamente activa (PEA). • Existe la voluntad de pagar los tributos por ley. • La oficina contará con personal profesional en la parte contable y tributaria; siendo idóneo para proveer de servicios completos para satisfacción del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Son escasas las oficinas de asesoría contable en la ciudad de Shushufindi. • La legislación actual establece la obligatoriedad de los servicios contables. • Se aporta con un servicio para la comunidad ayudándoles a su crecimiento en sus distintos negocios. • Estudios de factibilidad realizados para poner en marcha el proyecto.
OPONENTES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • La existencia de personas particulares que no tienen estudios profesionales para el trabajo encomendado por cada cliente. • El SRI solo brinda asesoría a lo que son pago de impuestos. • Falta de cultura tributaria de los contribuyentes. • Falta de confianza por parte de los propietarios de los negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> • La acogida por parte de los clientes va a tardar un poco hasta que se vuelva conocida y gane confianza entre las personas para llevar sus respectivas asesorías. • Pérdida de credibilidad por la información desactualizada contable y tributaria. • El cierre de la oficina por no estar al día con la normativa vigente. • La existencia de profesionales que por un menor precio están dispuestos a brindar sus servicios de poca calidad

Elaborado por: La autora

1.9. Cruce estratégicos

Tabla 9. Cruce Estratégico

ESTRATEGIA AO	ESTRATEGIAS OO
(Aliados y oportunidades)	(Oponentes y oportunidades)
<ul style="list-style-type: none"> • Como son escasas las oficinas en el sector se buscará llegar a los negocios que se vean vulnerables y que están en toda su voluntad de pagar sus tributos. • Se aprovechará la facilidad de acceder al sistema por parte del SRI para que cada comerciante realice sus respectivas transacciones. • La ayuda de los entes de control como el SRI permitirá que los servicios contables y tributarios sean cumplidos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se contará con personal 100% profesional de acuerdo a la rama para ganar mercado frente a la competencia. • Se contará con un servicio completo el cual deje satisfecho a todos los clientes con el que cuente la oficina.
ESTRATEGIA AR	ESTRATEGIAS OR
(Aliados y riesgos)	(Oportunidades y riesgos)
<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación constante evidenciada para que no existan inconvenientes con los clientes de los respectivos negocios. • Utilización de software profesional y confiable. • Cumplir a cabalidad la normativa que se encuentra vigente conforme pase la ley para evitar que la oficina pueda ser clausurada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar estrategias de marketing para que la oficina pueda lograr acentuarse en el mercado en un corto plazo. • Buscar el bienestar de los clientes con los cuales se trabaja para que se valla fidelizando con la oficina.

Elaborado por: La autora

1.10. Determinación de la oportunidad diagnosticada

Al haber concluido con el análisis del diagnóstico situacional en la ciudad de Shushufindi, se pudo determinar que es un mercado que se puede aprovechar siempre y cuando se implemente estrategias que permita llegar a todos los clientes.

La oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad es una buena oportunidad de negocio debido a la escases de estos servicios y a la falta de no profesionales en la rama de contabilidad y tributación, por lo tanto se deduce que con la **CREACIÓN DE UNA OFICINA EN LA CIUDAD DE SHUSHUFINDI** muestra aspectos positivos para su implementación desde el punto de vista del diagnóstico.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Contabilidad

“El propósito de la contabilidad es aportar la información necesaria para que usted tome las decisiones correctas. Si es usted propietario de un negocio, la función de su contador es aportarle la información que usted necesita para hacerlo funcionar tan eficientemente como sea posible y lograr así de forma simultánea la maximización de las utilidades y los costos bajos. (Label, De Leon Ledesma, & Ramos Arriagada, 2016, pag.15)

(Fierro, 2015) expresa que la contabilidad es:

“Recolectar, identificar, medir, clasificar, codificar, acumular, registrar, emitir estados financieros, interpretar, analizar, evaluar e informar, y hacer el seguimiento al desarrollo de las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna, con el objetivo de emitir estados financieros”(pag.10).

De acuerdo a las definiciones descritas, se resume que la contabilidad, es de vital importancia para la operación de cualquier negocio porque permite obtener la suficiente información para evaluar la situación financiera y así tomar la mejor decisión orientada a un crecimiento constante de la empresa sin importar el tamaño.

2.2. Clasificación de la contabilidad

(Fierro, 2015) manifiesta que la clasificación de la contabilidad de acuerdo a las actividades que realizan se descomponen en:

***Contabilidad Pública:** La que proporciona información al estado. Aplica las normas de la contaduría general de la nación.*

***Contabilidad de Servicios:** para aquellas empresas que se dedican a la prestación de servicios tales como bancarios, hotelería, turismo y seguros.*

***Contabilidad Comercial:** para aquellas empresas que operan mediante la compra y venta de mercancías no fabricadas por ellas.*

***Contabilidad de Costos:** muy propia de las empresas industriales, que manejan en la confección de sus productos mano de obra, materia prima, y costos indirectos de fabricación, para determinar al final del ejercicio los productos terminados y los productos en proceso.*

***Contabilidad Social:** la que mide el impacto de la actividad en la sociedad o comunidad en la cual se desarrolla, tanto en la generación de empleo como en el mejoramiento de la calidad de vida.*

La contabilidad se clasifica de acuerdo a sus actividades a las cuales se dedican, como son :pública, servicios, comercial, costos y social ; todos con el fin de prestar un buen servicio y/o producto a todas las personas que lo necesiten.

2.3. Servicio de Rentas Internas

“El Servicio de Rentas Internas es una institución que se encarga de gestionar la política tributaria, en el marco de los principios constitucionales, asegurando la suficiencia recaudatoria destinada al fomento de la cohesión social” (Servicio de Rentas Internas, s.f).

El SRI es uno de los entes de control que vigilan que los propietarios de los negocios llamados contribuyentes cumplan y no evadan sus obligaciones con el fisco, así como también son los encargados de sancionar a quienes no lo hagan, pues el estado se alimenta de la contribución de los impuestos para poder generar obras que garanticen una calidad de vida a la población en general.

2.4. Impuestos

2.4.1. Impuesto a la Renta

Según el Artículo 2 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en concordancia con el Artículo 1 del Reglamento para la aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, *“el Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1 de enero al 31 de diciembre.”*

Acotando a la definición establecida, el impuesto a la renta se lo calcula en base a los ingresos deduciendo los gastos en los que se ha incurrido según la actividad a la que se dedique el contribuyente.

2.4.2. Impuesto al Valor Agregado

El SRI manifiesta que el IVA *“es un impuesto que grava al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todas sus etapas de comercialización y al valor de los servicios prestados”*.

Hablar del IVA es decir que es un impuesto que toda persona natural o jurídica debe cancelar por adquisición de un bien y/o servicio en bien de cada persona.

2.4.3. Registro Único de Contribuyentes (RUC)

“Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria. Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos” (SRI).

Es el número de identificación que toda persona y/o sociedad que mantiene una actividad económica en el Ecuador debe tener para registrar a toda clase de contribuyentes para su correcto funcionamiento.

2.4.4. Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE)

El SRI manifiesta que *“el RISE es un régimen de incorporación voluntaria que reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta por cuotas mensuales y tiene por objetivo mejorar la cultura tributaria en el país”*.

Este régimen resulta ser la opción más fácil para los contribuyentes, por cuanto se ahorran de contratar a una persona para realizar las declaraciones mensualmente.

2.5. Ministerio de Relaciones Laborales

“El MRL desarrolla los lineamientos de las relaciones de trabajo tanto en el ámbito privado como público. Ejerce el control en el ámbito privado de los derechos laborales de las personas enfocado al desarrollo de los trabajadores y ejerce el control y evaluación de las políticas laborales a través de las inspectorías del trabajo a nivel nacional. Ejecuta programas como Trabajo Digno, que busca dar a conocer los derechos laborales de la ciudadanía”

El presente organismo controla que los derechos de los empleados se cumplan, a más de velar por que cada uno tenga un ambiente laboral seguro de manera que todas las políticas estén orientadas al bienestar laboral.

2.6. Obligaciones patronales

Según pronunciado en el Código de Trabajo se manifiesta los siguientes enunciados:

- Celebrar un contrato de trabajo
- Inscribir el contrato de trabajo en el Ministerio de Relaciones Laborales
- Afiliar a tu trabajador a la seguridad social (IESS) a partir del primer día de trabajo
- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra
- Sueldo básico que se debe pagar es de \$386
- Asumir el porcentaje del 11.15% que corresponde al empleador por la seguridad social
- Pagar horas extras y suplementarias
- Pagar los décimo tercero y cuarto

- A partir del segundo año de trabajo pagar los fondos de reserva
- A pagar una compensación por el salario digno
- A pagar utilidades si la empresa tiene beneficios

2.7. Estudio de Mercado

(Coello, 2015) Afirma:

“El objetivo de este estudio es suministrar la información necesaria para la decisión final de invertir en un proyecto determinado. La importancia del estudio de mercado radica en que se evitan gastos, las decisiones se toman basadas en un mercado real, se conoce el ambiente donde la empresa realizará sus actividades económicas, permite trazar varios rumbos, se sabe si el proyecto va a satisfacer una necesidad real, ilustra sobre las fortalezas y debilidades de las empresas competidoras y se conoce la parte sobre la que tiene control la competencia.”

Con lo antes mencionado, el estudio de mercado permite conocer a fondo cuáles son los mejores caminos a tomar mediante un estudio de la población con la cual permite entender que es lo que se necesita cambiar o mejorar frente a la competencia.

2.7.1. Demanda

(BACA, 2007) en su obra Evaluación de Proyectos expresa *“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”* (pag.17).

El cliente se traslada al mercado en busca del mejor servicio, en este caso, la asesoría contable para realizar el pago de sus tributos y la adecuación de una correcta contabilidad en su negocio.

2.7.2. Oferta

(García, 2015) Afirma:

“El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., define la oferta como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta.”

Con lo antes mencionado en este caso se hace énfasis que el productor debe siempre buscar un bien que satisfaga y que esté acorde a las necesidades del cliente para así lograr fidelizarlo a cambio de un precio justo por sus servicios prestados.

2.7.3. Competencia

(Enciclopedia Banrepcultural, 2017) Afirma:

“Competencia se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto (son oferentes) en un mercado determinado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores o demandantes, las cuales, según sus preferencias y necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes.”

Además (García, 2015) menciona que:

“La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. Los competidores son organizaciones que ofertan el mismo producto o productos similares a los clientes.”

En este aspecto es donde más se debe poner énfasis porque lograr que el cliente utilice el servicio es fácil, pero hacer que se mantenga es lo verdaderamente difícil para el dueño del producto; es por eso que se plantean estrategias a largo plazo que ayuden a que el bien/servicio siga mejorando constantemente.

2.7.4. Cliente

(Tarodo, 2014) afirma *“El cliente es aquella persona, empresa u organización que compra un bien, un producto o un servicio, para satisfacer sus necesidades a otra persona, empresa u organización a cambio de pagar un dinero.”*

Como se describe, el cliente es la razón de ser por la cual un pequeño, mediano o gran negocio elabora, produce y distribuye a las necesidades de cada persona a cambio de obtener una ganancia por sus servicios prestados y que en cierta forma es importante que el negociante tenga a su cliente bien satisfecho para que no tenga la necesidad de buscar un sustituto en el mercado.

2.7.5. Mercado

(Enciclopedia financiera, 2017) Afirma:

“En el ámbito de las relaciones comerciales, se denomina mercado el territorio de gran influencia en las transacciones mercantiles, por tratarse de un importante centro de contratación, por el volumen de sus negociaciones, etc. Encuadrado en el marco internacional, el mercado es el país de influencia comercial sobre otros tantos que tienen sus principales relaciones comerciales con aquél, lo que le perfila como una gran potencia económica.”

El mercado es el lugar donde existen oferentes y demandantes los cuales acuden a realizar una determinada transacción para satisfacer sus necesidades personales o empresariales a cambio de un beneficio económico y la prestación de un bien o un servicio.

2.7.6. Segmentación del mercado

Se la define como:

“Un proceso de división del mercado en subgrupos homogéneos, con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferenciada para cada uno de ellos, que permita satisfacer de forma más efectiva sus necesidades y alcanzar los objetivos comerciales de la empresa” (Santesmases, 2014).

Además, también acota que:

“La segmentación es un proceso de división del mercado en subgrupos homogéneos, con el fin de llevar a cabo una estrategia comercial diferenciada para cada uno de

ellos, que permita satisfacer de forma más efectiva sus necesidades y alcanzar los objetivos comerciales de la empresa.”

La segmentación hace que se descubras las distintas necesidades del cliente ya que no todos tienen las mismas preferencias al momento de elegir un producto; y es ahí donde se cuestiona cuán importante es segmentar un mercado para saber a cuál empresa en marcha se dirigirá conjuntamente con la aplicación de buenas estrategias de comercialización.

2.7.7. Promoción y publicidad

(Flórez, 2015) afirma *“Cualquier acción de promoción o publicidad encaminada a dar a conocer e impulsar el consumo de un bien o servicio, genera necesariamente un valor agregado y conlleva un costo por ese concepto”*.

Con lo mencionado anteriormente, se deriva que la promoción y publicidad del servicio es indispensable para que el cliente conozca y se logre afianzar al negocio, pero también es importante mencionar que esto nos va a generar un gasto por lo que es necesario utilizar los medios con más allegada al cliente como la radio local y periódicos.

2.8. Estudio Técnico

2.8.1. Tamaño del proyecto

(Prieto, 2014) Define como:

“Su capacidad de producción en un determinado período de tiempo de funcionamiento. El tamaño del proyecto se puede dar en número de unidades producidas, valor total de la producción, número de personas ocupadas en su vida útil, valor de los activos totales, monto de la inversión, cantidad de maquinaria utilizada, número de personas beneficiadas, etc.”

Como se menciona, el tamaño del proyecto se podrá dar en diferentes maneras de las cuales ayudará a saber la capacidad a la cual se puede llegar con la oferta del servicio que se va a ofrecer.

2.8.2. Macro localización

(Pedraza ,2014) afirma que *“Es el estudio que se hace para determinar la región o el territorio en los que el negocio pueda operar en condiciones favorables.”*

Se busca el mejor lugar de la región para que el negocio pueda establecerse con las mejores condiciones y así prestar un servicio de calidad y garantía al cliente en cuanto a seguridad territorial.

2.8.3. Micro localización

(Pedraza, 2014) Afirma que:

“Es el estudio que se hace para elegir la comunidad y el lugar exacto para ubicar el negocio, se busca el lugar más favorable para alcanzar la rentabilidad más alta o producir al mínimo el costo unitario, o bien cumplir los objetivos sociales.”

Encontrar el sitio preciso donde los clientes tengan accesibilidad es importante porque sin duda el lugar de ubicación es un factor considerable al momento de evidenciar las utilidades del negocio.

2.8.4. Ingeniería del proyecto

(Prieto, 2014) expresa que *“La ingeniería del proyecto se refiere a la parte del estudio técnico que se relaciona con su fase de producción que permita optimizar los recursos disponibles para la fabricación del producto o la prestación del servicio.”*

Prácticamente aquí se describe los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto y poder realizar todas las actividades necesarias para su funcionamiento como son: la maquinaria, equipo, recursos humanos y materiales.

2.8.5. Capacidad Instalada

(Flórez ,2015) Afirma que corresponde a la:

“Capacidad máxima disponible de producción permanente de la empresa. Aquí ya se ha hecho un proceso de armonización de todos los equipos y se llega a una conclusión final sobre la cantidad máxima que se puede producir por un turno de trabajo, estimado generalmente en ocho horas.”

Como se menciona, la capacidad instalada es el volumen de producción que se logrará realizar durante un determinado tiempo siempre teniendo en cuenta que existan los recursos necesarios para la prestación del servicio.

2.8.6. Presupuesto

La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) define el presupuesto como: *“Un plan integrado y coordinado que se expresa en términos financieros, respecto de las operaciones y recursos que forman parte de una empresa, para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia”* (Pulido,2015)

Como se menciona, el presupuesto sirve para fijarse una cantidad de dinero que se estimará utilizar para distintos gastos o pagos que se ocasionen en la empresa y no tener problemas de solvencia a largo plazo eso implica llevar un extremado control en el aspecto financiero del negocio.

2.8.7. Inversión Fija

(Cipriano, Luna González, Alfredo, 2016) dice que *“Este presupuesto está integrado por todos aquellos bienes tangibles e intangibles que es necesario adquirir al inicio y durante la vida útil del plan, para satisfacer las funciones de mercadotecnia, producción y financieras de los productos o servicios a obtener.”*

Son recursos realmente necesarios para la realización del proyecto debido a que como su vida útil es mayor a un año y son depreciados a excepción del terreno estos conforman un aspecto fundamental para que cuando se requiera desprenderse de ellos no perjudique la actividad productiva del negocio.

2.8.8. Inversión Diferida

(Cipriano, Luna González, Alfredo, 2016) indica que *“La inversión diferida se integra con todas las erogaciones para realizar la inversión del plan, desde el surgimiento de la idea hasta su implementación y puesta en marcha.”*

La inversión diferida se caracteriza por su inmaterialidad ya que son necesarios para el estudio y la implementación del proyecto como son los estudios, los sueldos, imprevistos que son necesarios para el desarrollo del proyecto.

2.8.9. Capital de trabajo

(Flórez, 2015) asevera que *“Corresponde al conjunto de recursos necesarios para la operación normal de una empresa en un tiempo determinado. Se define como la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes.”*

Con lo antes mencionado, el capital de trabajo conforma una parte importante dentro del estudio técnico debido a que en él se detallan los recursos que son necesarios para la correcta operación del negocio.

2.9. Estudio Financiero

2.9.1. Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera, conocido desde su origen y por mucho tiempo como Balance General y en épocas más recientes se le denomina también como Estado de Posición Financiera, es definido por Elías Lara Flores en su libro Primer Curso de Contabilidad, como: *“El documento contable que muestra la situación financiera de la entidad a una fecha determinada.”* En tanto que la NIF A-3 lo describe en los siguientes términos: *“Muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha”.*

“Es un documento contable que refleja la situación económica–financiera de una entidad a una fecha determinada.” (Guerrero, Reyes, José Claudio, and Alvarado, José Fernando Galindo, 2014)

Como se ha citado en los conceptos, un estado de situación financiera ayuda a conocer cuál es la realidad económica que está atravesando la empresa hasta una fecha determinada permitiéndose atribuir las obligaciones con las cuales se cuenta al momento de tomar una decisión empresarial.

2.9.2. Estados Financieros

(Núñez ,2016) manifiesta que: *“Son aquellos que intentan satisfacer las necesidades de usuarios que no están en posición de requerir a una entidad que prepare informes diseñados para satisfacer sus necesidades particulares de información.”*

El estado financiero permite reflejar la imagen fiel de los movimientos de la empresa en la parte económica brindando de la accesibilidad correspondientes a las personas que requieran conocer el estado en el que se encuentra el negocio.

2.9.3. Balance de Resultados

“Llamado también desde su origen como Estado de Pérdidas y Ganancias, es un documento contable básico y dinámico que muestra y representa, detallada y ordenadamente, la utilidad o pérdida del ejercicio”. (Guerrero,2014.)

Como se menciona, el balance de resultados es un documento considerado como base fundamental para toda empresa pues mediante la elaboración del mismo, permite conocer si la empresa está marchando por buen camino; esto quiere decir que si está obteniendo ganancias frente a sus gastos o definitivamente tiene una pérdida con sus productos o servicios.

La empresa lo que busca es maximizar sus ganancias así que debe tener en cuenta que mediante la elaboración de un balance de resultados puede obtener una información confiable de la viabilidad de su negocio.

2.9.4. Estado de flujo de efectivo

(Moreno 2014) Afirma:

“El estado de flujo de efectivo muestra información sobre las fuentes y aplicaciones del efectivo en el periodo, ordenado por actividades y operación de inversión y financiamiento.

Permite conocer el efecto que han tenido las actividades y operaciones de la entidad en efectivo y así poder evaluar su capacidad para cumplir con las obligaciones contraída por la entidad, y conocer los requerimientos de financiamiento.”

Prácticamente el estado de flujo permite mostrar el efectivo que se ha generado en el año; es una forma de ayuda en la planeación para la generación de presupuestos siendo un aspecto importante para conocer las salidas de los recursos y en que se las destina.

2.10. Indicadores Financieros

2.10.1. Valor Actual Neto

(Santa Cruz, 2017) Dice:

“El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.”

Es una herramienta eficaz que permite conocer el estado de viabilidad que se va a obtener con la ejecución del negocio que está en marcha a futuro, poniendo de un lado los ingresos y

del otro los egresos que va a tener que requerir, evaluando habitualmente la conveniencia del negocio.

2.10.2. Tasa Interna de Retorno

“La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión sea igual a cero.” (ENCICLOPÉDIA FINANCIERA 2017)

Está relacionada con el valor actual neto sin embargo el TIR permite conocer la rentabilidad del negocio expresado en un porcentaje numérico.

2.10.3. Periodo de recuperación de la inversión

“Este índice estima el plazo que debe transcurrir desde que se prevé realizar el primer desembolso del proyecto, para que se anule su movimiento de fondos acumulado y actualizado a dicho origen.” (PEREZ-CARBALLO, 2013)

Es decir, este plazo mide el tiempo al cual se va a recuperar el capital que se hizo al principio de la inversión del proyecto.

2.10.4. Punto de equilibrio

“Llamado también punto muerto, es aquella situación en la cual los costos totales (costos de producción más los gastos de operación) son iguales a los ingresos totales, de tal forma que no existe ni ganancias ni pérdidas en el período.” (Polo, 2017)

Es difícil estar en este punto muerto como lo menciona, pero también se conoce que cuando el punto de equilibrio sobrepasa quiere decir que el negocio está obteniendo mayor

ganancia, al contrario, cuando no alcanza a llegar a este punto se deduce que el negocio está en pérdida porque no se alcanza a cubrir siquiera lo que se invierte o cuesta el producto o servicio que se oferta.

2.11. Estructura Organizacional

(Flórez, 2015) alega que *“Facilita la definición de las áreas y sus niveles jerárquicos, la distribución de las actividades resulta más sencilla y coherente porque ya se tienen niveles jerárquicos previamente establecidos.”*

La estructura organizacional permite identificar el rol que desempeña cada persona dentro de la empresa y así resulte más fácil trabajar pues todos realizarán sus tareas de acorde a su cargo y función.

2.11.1. Misión

“La misión o razón de ser de la organización es un breve enunciado que sintetiza los principales propósitos, estrategias y valores que deberán ser conocidos, comprendidos, así como compartidos por todas las personas que colaboran en el desarrollo del negocio.”
(Cipriano, 2014)

Convirtiéndose en una meta a alcanzar por parte de los miembros que conforman la empresa orientados siempre a querer brindar un buen servicio o producto a sus posibles clientes; luchando día a día por llevar a flote la razón de ser de la empresa en todo momento.

2.11.2. Visión

“El futuro deseado, la aspiración de la empresa. Aquella idea o conjunto de ideas que se tienen de la empresa a futuro o el sueño de ésta a largo plazo. Es la luz que indica el camino y le da un sentido estratégico.” (Cipriano, 2014)

La visión es lo que aspira llegar a ser a futuro, lo que suena convertirse y lo que se busca desde que se concilia como empresa mediante el seguimiento de objetivos estratégicos.

2.11.3. Organigrama

(De la Cruz Lablanca, 2015) Afirma:

“Los organigramas se utilizan para representar gráficamente la estructura organizativa que tiene una empresa. Mediante el organigrama se representan los niveles de responsabilidad que existen (en sentido vertical) y las áreas de actuación en las que estructura sus actividades la empresa (en sentido vertical) y las relaciones que se dan entre los distintos puestos y unidades organizativas.”

El organigrama es un esquema gráfico que ayuda a conocer el nivel jerárquico y funcional en las cuales trabajan dentro de la empresa de manera organizativa.

2.11.4. Principios y valores

“Se entiende como toda perfección real o posible que procede de la naturaleza y que se apoya tanto en el ser como en la razón de ser de lo que es real. Es una convicción sólida sobre lo que es apropiado y lo que no, lo anterior guía las acciones o conducta de las personas. Y ética es un sistema de principios o valores que se relacionan con el juicio moral, el deber y la obligación”. (Cipriano, 2014)

Como se menciona, los principios y valores son el juicio por el cual una empresa se debe realizar al momento de prestar sus servicios porque si obvia estas cualidades dejarían de tener moral ante sus clientes.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

El presente capítulo ayudará a determinar la demanda y el mercado meta hacia donde se dirige los servicios de la oficina contable y tributaria, conociendo el comportamiento de los

posibles clientes se podrá satisfacer sus necesidades y requerimientos frente a este servicio propuesto, además al tener un conocimiento del ambiente de la competencia se logrará plantear estrategias que ayudarán que el proyecto se posicione en el mercado.

3.1. Objetivos

3.1.1. Objetivo General

Efectuar un estudio de mercado mediante el análisis de variables como oferta y demanda para la creación de la oficina de asesoría contable y tributaria.

3.1.2. Objetivos Específicos

- Identificar la demanda y el comportamiento del cliente para definir el mercado potencial.
- Determinar la oferta existente en el sector.
- Definir el servicio a ofrecer y sus respectivos precios.
- Establecer estrategias comerciales para la prestación del servicio.

3.2. Variables

- Demanda
- Oferta
- Servicio
- Estrategias de comercialización

3.3. Indicadores

Tabla 10. Indicadores del estudio de mercado

VARIABLES	INDICADORES
-----------	-------------

Demanda	<ul style="list-style-type: none">• Demanda actual• Comportamiento del cliente
Oferta	<ul style="list-style-type: none">• Competencia actual en el sector• Grado de satisfacción de los clientes
Servicio	<ul style="list-style-type: none">• Servicios a ofrecer• Precios• Valor agregado
Estrategias de Comercialización	<ul style="list-style-type: none">• Promoción y Publicidad

Elaborado por: La autora

3.4. Matriz de relación diagnóstica

Tabla 11. Matriz Diagnostica Situacional del Estudio de Mercado

N.	Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas	Tipo de información	Fuentes de información
1	Identificar la demanda y el comportamiento del cliente para definir el mercado potencial.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda actual • Comportamiento del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliográfica • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuente secundaria • Fuente primaria 	<ul style="list-style-type: none"> • INEC • Sitio web municipal. • Negocios establecidos
2	Determinar la oferta existente en el sector	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia actual en el sector • Grado de satisfacción de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliográfica • Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuente secundaria • Fuente primaria 	<ul style="list-style-type: none"> • INEC • Sitio web municipal • Negocios establecidos
3	Definir el servicio a ofrecer y sus respectivos precios	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios a ofrecer • Precios • Valor Agregado 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista • Fichas de Observación 	Fuente primaria	Oficinas existentes en la localidad
4	Establecer estrategias comerciales para la prestación del servicio	Estrategias de comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción y publicidad 	Encuesta	Fuente primaria	Población

Elaborado: La autora

3.5.Determinación de la población y cálculo de la muestra

3.5.1. Población

Para conocer la aceptación que tendrá la creación de una oficina de asesoramiento contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, se efectuará un estudio que tomará como población la PEA equivalente al 35.67% del cantón, que equivale a 15814 personas las cuales realizan una actividad económica; entendiéndose que dentro de este grupo se encuentran aquellas que tienen su propio negocio las cuales se manejan como personas naturales o sociedades según sea el caso, y las personas que trabajan bajo relación de dependencia.

Ahora bien, para poder analizar de mejor manera el entorno la investigación se centrará en los contribuyentes que operan bajo la modalidad de personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad que cuentan con una actividad económica y que por ende están sujetas a cumplir obligaciones tributarias y patronales para con su negocio. Es por ello, que se tomará los datos proporcionados por el Servicios de Rentas Internas del catastro de los contribuyentes de la provincia de Sucumbíos, donde muestra que existen 5196 contribuyentes que realizan una actividad económica en la ciudad de Shushufindi.

3.5.2. Calculo de la muestra

Para calcular el tamaño de la muestra y así poder aplicar el instrumento de investigación como es la encuesta se utilizará la siguiente formula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times \delta^2}{E^2(N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

De donde:

N=Población

n=muestra

Z=Nivel de confianza (1,96)

E =Nivel de error (5%)

δ =Varianza (0,25)

Reemplazando la formula se tiene:

$$n = \frac{5196 * (1,96)^2 * 0,25}{(0,05)^2(5196 - 1) + (1,96)^2(0,25)}$$

$$n = \frac{4990.23}{12.9875 + 0.9604}$$

$$n = \frac{4990.23}{13.9479}$$

$$n = 357.77$$

$$n = 358$$

Una vez que se obtiene la muestra de 358 personas correspondiente a las PYMES (micro y pequeñas empresas); se aplicarán las encuestas en la ciudad de Shushufindi.

3.5.3. Diseño de los Instrumentos

Para la recolección de información se utilizarán instrumentos de investigación tales como encuestas y fichas de observación desarrolladas en el capítulo:

a) Encuestas

Es técnica de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información directa de personas sobre un tema de investigación planteado.

Se vio necesario realizar dos encuestas:

La primera dirigida a las personas que registren una actividad económica en la ciudad de Shushufindi y así conocer su opinión acerca del servicio que se desea poner a disposición.

La segunda encuesta dirigida a las personas que ofrecen un servicio de consultoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi para conocer el desenvolvimiento que tiene cada una de ellas.

b) Ficha de Observación

Es una técnica que pone a quien investiga frente a la realidad, para de esa manera captar lo que acontece en el entorno de la investigación; con la utilización de fichas de observación conforme se vayan realizando las encuestas se podrá ir observando las reacciones y el entorno del encuestado.

Además de la utilización de enciclopedias, libros, artículos o páginas web que muestran los datos a investigar; asimismo se utilizará información de la página web del Ilustre Municipio de Shushufindi, y demás bibliografía que compete a la investigación.

3.6. Tabulación e interpretación de resultados

Con la investigación de campo se logró recoger información de todo el cantón con la población representativa que arrojó el cálculo de la muestra, la cual servirá para poder analizar cada una de las variables del estudio de mercado.

A continuación, se muestran los resultados obtenidos de las encuestas realizadas para poder determinar el estudio de la demanda:

Pregunta 1. ¿A qué actividad económica se dedica?

Tabla 12. Tipo de actividad/

Variable	Frecuencia	%
Comercio al por mayor y menor	215	60%
Servicios	107	30%

Otros	36	10%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	0	0%
Construcción	0	0%
Industria manufacturera	0	0%
Transporte	0	0%
Total	358	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 1. Actividad económica



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Los resultados muestran que la actividad que prevalece en especial en las zonas urbanas son las de comercio, que pueden ser negocios formales e informales; pero que tienen la misma obligación de cumplir con el estado, así mismo los establecimientos que ofrecen servicios de alimentación y otros que a más de estar sujetos a obligaciones tributarias necesitan de un control financiero u asesoría para que su pequeño o gran emprendimiento vaya creciendo constantemente.

Pregunta 2. ¿Cómo califica Ud. sus conocimientos en contabilidad y tributación?

Tabla 13. Conocimientos contables y tributarios

Variable	Frecuencia	%
----------	------------	---

Alta	36	10%
Media	197	55%
Baja	125	35%
Total	358	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 2. Conocimientos contables y tributarios



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: El grado de conocimiento en contabilidad y tributación que tienen los propietarios de la mayoría de establecimientos comerciales esta entre medio y bajo, por cuanto una asesoría ayudaría a que comprendan de mejor manera la situación financiera de su negocio, y así les evitaría que incumplan en ciertos aspectos que como negociante le corresponde.

Pregunta 3. ¿Si existiera una oficina de asesoramiento contable y tributario en la ciudad de Shushufindi estaría usted dispuesto a contratar de sus servicios?

Tabla 14. Aceptación del servicio de asesoramiento

Variable	Frecuencia	%
Si	329	92%
No	29	8%
Total	358	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 3. Aceptación del servicio de asesoramiento



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Los resultados reflejan que mayoritariamente los encuestados estarían dispuestos a contratar los servicios de la oficina de asesoramiento, sin embargo, la diferencia equivalente a un 8% no lo pretende hacer por el momento. Es por ello que para el efecto se deduce que la implementación de una oficina de asesoramiento que preste servicios contables y tributarios en la ciudad de Shushufindi tendrá una gran aceptación siempre y cuando se pueda llegar a cumplir con las expectativas y necesidades de los posibles clientes.

Pregunta 4. ¿Qué características tomaría en cuenta al momento de contratar un servicio contable y tributario?

Tabla 15. Características a tomar en cuenta del servicio

Variable	Frecuencia	%
Precio	179	50%
Eficiencia	71	20%
Asesoría legal actualizada	36	10%
Experiencia profesional	36	10%
Conocimiento	18	5%
Ahorro tiempo	18	5%
Confidencialidad	0	0%
Total	358	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 4. Características a tomar en cuenta del servicio

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Los resultados que refleja esta pregunta es que “la oficina contable debe cumplir las expectativas del cliente desde ajustarse a la capacidad de pago de cada cliente, hasta brindar un servicio con eficiencia demostrando la experiencia profesional del recurso humano con el que se cuenta garantizando el cumplimiento de la normativa legal vigente.”

Pregunta 5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios de asesoramiento contable tributario?

Tabla 16. Capacidad monetaria de pago

Variable	Frecuencia	%
De \$5 a \$20	351	98%
De \$21 a \$40	7	2%
De \$41 a \$60	0	0%
Más de \$60	0	0%
Total	358	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 5. Capacidad monetaria de pago



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Como se ha manifestado, el presupuesto de las diferentes actividades económicas es el problema principal de no contratar los servicios contables de un profesional en contabilidad, es por ello que se pretende considerar el precio como se manifestó en los resultados de la encuesta aplicada donde indica que la población estaría dispuesta a pagar de entre \$5 a 20 dólares americanos.

Pregunta 6. ¿Ud. considera importante la asesoría contable y tributaria para que un negocio sea eficiente? (Si su respuesta fue SI continúe a la siguiente pregunta)

Tabla 17. Importancia de la asesoría contable

Variable	Frecuencia	%
Si	351	98%
No	7	2%
Total	358	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 6. Importancia de la asesoría contable y tributaria

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: La mayoría de los encuestados manifestaron que una asesoría en el ámbito de la contabilidad y tributación es de vital importancia para un negocio, pues de esa manera les ayudaría a entender lo que deben hacer y cumplir. Ante esto se ha visto una oportunidad, debido a que se observa una aceptación casi total de la idea propuesta.

Pregunta 7. ¿Ud. ha contratado los servicios de una oficina de asesoramiento o de un profesional contable? (Si su respuesta fue NO continúe a la siguiente pregunta)

Tabla 18. Contratación de servicios de asesoramiento

Variable	Frecuencia	%
Si	281	80%
No	70	20%
Total	351	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 7. Contratación de servicios de asesoramiento



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Como se observa, gran parte de los propietarios han contratado los servicios de una oficina de asesoramiento o profesional contable, por lo que se los considerará como un segmento del mercado importante, pues tienen una cultura de control y cumplimiento y serán un blanco más fácil para llegar con el proyecto.

Pregunta 8. ¿Cuál es la razón por la cual no contrata los servicios de una oficina de asesoramiento o profesional contable?

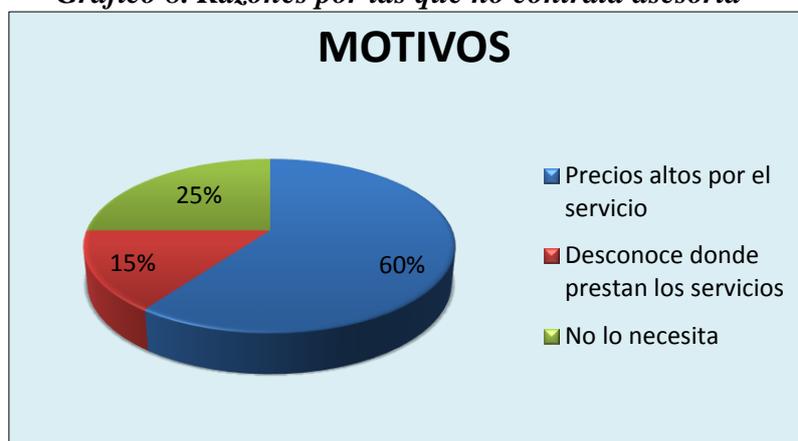
Tabla 19. Razones por las que no contrata asesoría

Variable	Frecuencia	%
Precios altos por el servicio	42	60%
No lo necesita	18	25%
Desconoce donde prestan los servicios	10	15%
Total	70	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 8. Razones por las que no contrata asesoría



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Según el estudio realizado, los encuestados en su mayoría manifestaron que no contratan este tipo de servicios, debido a que afecta su presupuesto por los precios altos que representa la prestación de estos; sin embargo, otros expresaron que lo hacen por desconocimiento de la existencia de estas oficinas o profesionales contables dentro del cantón Shushufindi. Un porcentaje significativo expresa que no lo necesitan puesto que sus ingresos no superan los establecidos por ley, y otros por el hecho de que están acogidos al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) y que por tal no requieren de ciertos procesos.

Pregunta 9. ¿Con que frecuencia contrata los servicios de una oficina de asesoramiento o de un profesional contable? (Pregunta consecutiva a la numero 7)

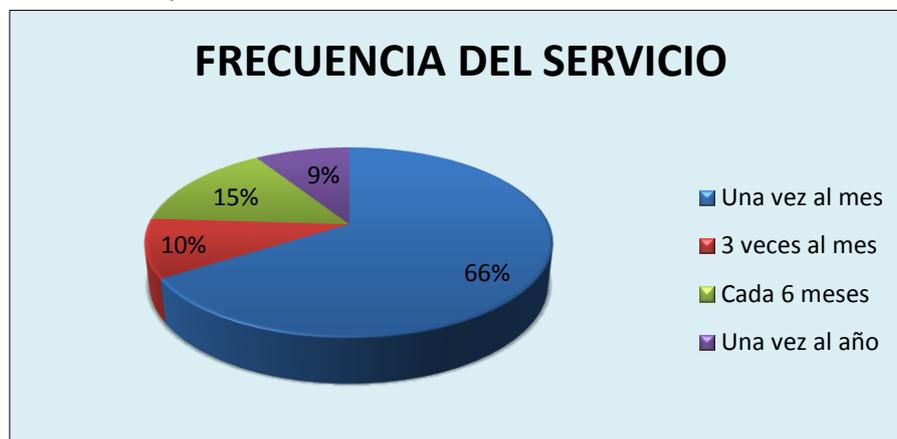
Tabla 20. Frecuencia de contratación de servicios

Variable	Frecuencia	%
Cada semana	28	10%
Una vez al mes	186	66%
Cada 6 meses	42	15%
Una vez al año	25	9%
Total	281	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 9. Frecuencia de contratación de servicios



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Los resultados de la encuesta muestran que la demanda del servicio en su mayoría es una vez al mes, esto es debido a las declaraciones mensuales y servicios del IESS que realizan. Por otro lado, en el peor de los casos un mínimo lo hacen una sola vez al año.

Pregunta 10. ¿Por qué medio le gustaría recibir información y promoción del servicio de la oficina de asesoramiento contable y tributario?

Tabla 21. Medios de comunicación

Variable	Frecuencia	%
Redes Sociales e internet	161	45%
Periódicos	107	30%
Radio	90	25%
Total	358	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 10. Medios de comunicación



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: La forma de promoción y publicidad es importante definir para poder llegar hacia el cliente de manera directa, y partiendo de los resultados se puede decir que las personas prefieren recibir información a través del internet, pues hoy en día las redes sociales se han vuelto una herramienta eficiente para los negocios, pero no todos están dentro de este grupo, por ello la promoción y publicidad se lo hará por los tres medios de difusión para llegar a toda la población.

Encuesta para el análisis de la oferta

Además, se vio necesario realizar una segunda encuesta dirigida a los propietarios de los establecimientos existentes que prestan servicios contables y tributarios, siendo un instrumento importante para determinar la variable de la oferta.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

1.- ¿A cuántos clientes anualmente puede atender su consultoría?

Tabla 22. Capacidad de clientes

Variable	Frecuencia	%
90 clientes	2	15%
95 clientes	1	8%
96 clientes	1	8%
100 clientes	5	38%
110 clientes	1	8%
120 clientes	3	23%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 11. Atención de clientes



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Después de haber realizado la encuesta se pudo determinar que las consultorías contables y tributarias que se dedican a la prestación de estos servicios atienden alrededor de 100 clientes anualmente y en el peor de los casos atienden a 90 clientes.

2.- ¿Cuánto tiempo lleva ofreciendo sus servicios?

Tabla 23. Tiempo de prestación de servicios

Variable	Frecuencia	%
Más de 10 años	9	69%
7 a 9 años	0	0%
4 a 6 años	3	23%
1 a 3 años	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 12. Tiempo de servicios de la oficina



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Se conoce que existen en su mayoría consultorías que superan los 10 años de vida de existencia por lo que estas cuentan con estrategias eficaces para poder trabajar y tener una buena clientela.

3.- ¿Cuál es la forma de pago que utiliza con sus clientes?

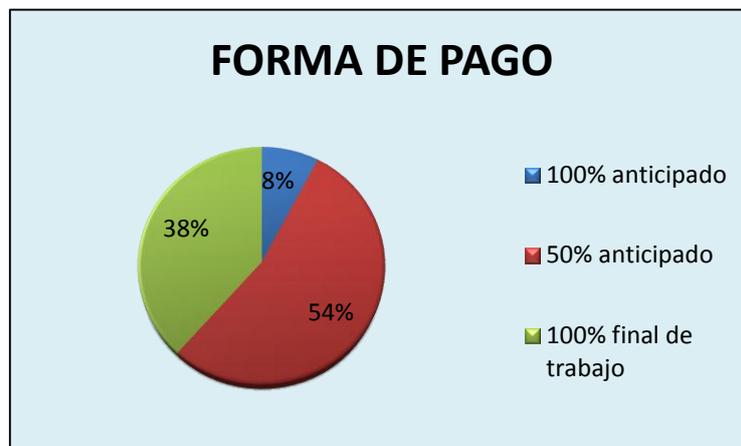
Tabla 24. Forma de pago

Variable	Frecuencia	%
50 % anticipado	7	54%
100% final de trabajo	5	38%
100% anticipado	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Grafico 13. Forma de pago



Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora

Análisis: Se supo manifestar que la mayoría de consultorías están acostumbrados a trabajar bajo la forma de pago mitad-mitad porque se considera que es una manera de asegurar el servicio y el compromiso que el cliente con la consultora.

3.7. Descripción del Servicio

El presente proyecto tiene como finalidad ofrecer una oficina de servicios de asesoramiento contable y tributario en la ciudad de Shushufindi para poner a disposición a quienes realizan las diferentes actividades económicas.

Esta oficina de asesoría contable y tributaria pretende ofertar los siguientes servicios:

- Declaraciones del Impuesto al Valor Agregado
- Declaraciones del Impuesto a la Renta
- Anexos: Anexo Transaccional Simplificado(ATS), Anexo de Retenciones en la Fuente Bajo Relación de Dependencia(RDEP), Anexo de Dividendos(ADi)
- Elaboración y legalización de balances
- Asesoría personalizada
- Trámites con el IESS: aviso de entrada, aviso de salida, entre otros.

El trabajo que se realizará en la oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi brindará un servicio sujeto a la eficiencia y al bienestar del cliente, mediante profesionales calificados y capacitados para las distintas tareas a realizar considerando el presupuesto del cliente con precios accesibles.

3.8. Análisis de la demanda

La demanda del proyecto parte de la determinación de la población total, es decir del total de personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad que mantienen una actividad económica existente en la ciudad de Shushufindi.

El cantón está compuesto por diversas actividades económicas que contribuyen con el desarrollo económico del sector, aunque en realidad la actividad petrolera prevalece, se ha venido viendo un crecimiento constante del comercio, en especial en la zona urbana

donde se dedican a la comercialización de productos alimenticios, agropecuarios, medicinales; así también como la operación de bares, billares, gabinetes de belleza, tiendas, heladerías, restaurantes, tercenos, entre otros.

Todos estos contribuyentes tienen que cumplir obligaciones tributarias y patronales, por tal deben tener un profesional contable de planta o contratar los servicios externos para que ayuden a tener un control financiero, contable y tributario de su negocio y así evitar sanciones o multas por incumplimiento.

3.8.1. Demanda Real

La determinación de la demanda real se realizó en base a la información recabada en el Servicios de Rentas Internas, donde se tiene que existen 5196 contribuyentes con actividad económica dentro de la ciudad.

3.8.2. Proyección de la demanda

Con los datos históricos que se planteó anteriormente, se procede a calcular la proyección de la demanda, que se lo hará con el promedio del PIB de los últimos 5 años que equivale al 2.08%.

Tabla 25. Proyección de la demanda

AÑO	N° Contribuyentes
2018	5196
2019	5304
2020	5414
2021	5527
2022	5642

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos (2010)

Elaborado por: La autora

3.8.3. Demanda Potencial

Una vez proyectada la demanda hay que definir cuál es la demanda potencial a la que se direcciona el proyecto, con ayuda de la encuesta aplicada, en primer lugar, se segmentará de acuerdo a la pregunta número seis de la encuesta realizada a los potenciales

clientes que hace énfasis en la opinión que tienen los propietarios sobre la importancia de una asesoría contable y tributaria para su negocio, la cual arroja que un 98% considera importante y necesario. Ahora bien, la pregunta número siete en la encuesta dirigida a las personas que registran una actividad económica en la ciudad de Shushufindi se considera clave para establecer la posible demanda donde hace mención sobre si se contrata o no los servicios de una oficina de asesoramiento o profesional contable, donde un 80% manifiesta que lo hace, es por ello que este segmento son los clientes potenciales del proyecto.

Tabla 26. Demanda potencial

AÑO	DEMANDA REAL	DEMANDA (98%)	DEMANDA POTENCIAL (80%)
2018	5196	5092	4073
2019	5304	5197	4157
2020	5414	5305	4244
2021	5527	5416	4332
2022	5642	5529	4423

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

Ya definida la demanda potencial, hay que determinar la frecuencia de la contratación de este tipo de servicios para conocer la demanda de servicios anual, de acuerdo a la pregunta número nueve de la encuesta dirigida a las personas que registran una actividad económica en la ciudad de Shushufindi.

Tabla 27. Frecuencia de contratación de servicios

OPCION	% encuesta	Frecuencia Anual	N° contribuyentes	Demanda del servicio anual
Una vez al mes	66%	12	4073	32258
Cada semana	10%	48	4073	19550
Cada 6 meses	15%	2	4073	1222
Una vez al año	9%	1	4073	367
TOTAL				53397

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

De la misma forma que se calculó el año 2018 se procedió a realizar el mismo proceso de acuerdo a los siguientes años correspondientes.

A continuación, se calcula la demanda de servicios de cada año proyectado:

Tabla 28. Demanda del servicio proyectada anualmente

AÑO	DEMANDA DEL SERVICIO ANUALMENTE
2018	53397
2019	54498
2020	55639
2021	56793
2022	57986

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

3.9. Análisis de la oferta

3.9.1. Oferta Real

La oferta real está dada por el número de establecimientos y/o profesionales independientes que se dedican a la prestación de servicios contables y tributarios dentro de la ciudad de Shushufindi; sin embargo, el estudio se direccionará principalmente a aquellos que compiten directamente, tanto en infraestructura, recurso humano y servicios que se pretende ofrecer. Por ello, de acuerdo al catastro del Registro Único de Contribuyentes (RUC) del último año de la provincia de Sucumbíos tomado de la página web del Servicio de Rentas Internas, se identifica que existen 13 oficinas de asesoramiento contable.

A continuación, se muestra un listado de las oficinas dedicadas a la prestación de servicios de asesoría contable y tributaria:

Tabla 29. Competencia en el cantón de Shushufindi

NUMERO DE RUC	RAZON SOCIAL	NOMBRE DEL LOCAL	DIRECCIÓN
1709889958001	CARVAJAL FERNANDEZ LENIN SANTIAGO	GESTIÓN EMPRESARIAL	Unidad Nacional
1708423510001	VASQUEZ MERINO ELSI PATRICIA	H & V ASOCIADOS	12 de Octubre
2100119615001	HERNANDEZ RODRIGUEZ MAURA MERCEDES	ASESORAMIENTO CONTABLE H & S	Av. Policía Nacional
911996767001	TUMBACO BARAHONA ORLANDO XAVIER	STAFF SOLUCIONES TRIBUTARIAS CONTABLES Y AUDITORIAS	Av. Machala y Rocafuerte
2200038418001	RAMOS LEONES MIRIAN MARGARITA	MULTISERVICIOS ATCMR	Av. Napo y 11 de julio
2100577341001	CALDERON JIMENEZ VIVIANA MARICELA	VC ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA	Av. Napo y Rumiñahui
1400691778001	QUINTUÑA LOPEZ SERGIO MAURICIO	DISMATEC	Calle Shuaras Y Venezuela
1709439549001	GORDON ALBUJA IVAN MARCELO	CULTURA TRIBUTARIA	Av. Orellana – Siona y Rio Aguarico
1202336176001	TROYA CORDOVA IRMA ARACELY	ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA	Av. Unidad Nacional
2100819586001	JIMA JIMENEZ JHODER ALEXANDER	CONSULTORA TRIBUTARIA DEL ORIENTE S.A	Av. Rio Aguarico y Napo
1204426199001	TRUJILLO MORETA PIEDAD ARACELI	Y & L CONTANET	Av. Rio Aguarico y Oriental
2100780218001	GONZAGA BARBA AMANDA PAMELA	COMPUMATRIX	Mercado nuevo- Shushufindi
2100091038001	VASQUEZ MERINO MARTHA LUCIA	CONSULTORÍA A&G ASOCIADOS	Vía principal al redondel- Shushufindi

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: La autora

3.9.2. Oferta Potencial

Con el objetivo de obtener información precisa de la oferta potencial existente en el mercado se resolvió realizar una encuesta a los propietarios de los 13 locales identificados anteriormente; donde los resultados mostraron que este tipo de negocios acoge un promedio de 103 clientes anualmente.

Tabla 30. Oferta potencial

AÑO	N° Establecimientos	Clientes Anuales	Oferta Potencial
2018	13	103	1339
2019	13	105	1395
2020	14	107	1454
2021	14	110	1515
2022	14	112	1579

Fuente: Entrevista

Elaborado por: La autora

Cabe recalcar que el número de establecimientos y clientes irán aumentando de acuerdo a la tasa promedio del PIB que se utilizó para proyectar la demanda.

3.10. Determinación de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha es aquella que no ha sido cubierta con la oferta actual y que por tanto el proyecto que se propone pueda llegar a cubrir siempre que se satisfagan las necesidades de los clientes.

Tabla 31. Demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	OFERTA POTENCIAL	DEMANDA INSATISFECHA
2018	4073	1339	2734
2019	4157	1395	2762
2020	4244	1454	2790
2021	4332	1515	2817
2022	4423	1579	2844

Elaborado por: La autora

Con el estudio de la variable de la demanda y oferta se concluye que existe una demanda insatisfecha, esto puede ser por aspectos como los precios elevados por el servicio, desconocimientos de la oferta actual, calidad del servicio, entre otros.

3.10.1. Demanda a cubrir

Una vez determinada la demanda potencial y analizada el factor de la oferta existente y haber resuelto que no hay mayor competencia para la oficina que se quiere implementar en la ciudad de Shushufindi, se plantea como objetivo cubrir el 3% al iniciar el proyecto.

Los servicios de asesoría contable y tributaria serán direccionados a los contribuyentes bajo la modalidad de personas obligadas y no obligadas a llevar contabilidad por el hecho que son los que necesitan de un profesional contable ya que generalmente las sociedades tienen una persona que se encarga de toda la administración contable.

3.11. Análisis de los precios

El precio es un factor clave para conseguir la aceptación del público, por tanto, la oficina considerará el presupuesto de los posibles clientes, que con la ayuda de las encuestas realizadas, enfatizando en la pregunta número cinco que menciona el precio que estarían dispuestos a pagar por el servicio de asesoría contable y tributaria, ayudaron a definir que el rango del precio está entre \$5 y \$20 dólares americanos. Por tal se debe establecer los precios para cada uno de los servicios a ofrecer sin exceder el rango identificado.

Tabla 32. Análisis de los precios

SERVICIO	PRECIO
Declaraciones del Impuesto al Valor Agregado	\$12.00
Declaraciones del Impuesto a la Renta	\$ 20.00
Anexos: ATS, RDEP, REOC, ADI,GP	\$20.00
Elaboración y legalización de balances	\$15.00
Asesoría Personalizada	\$8 por hora
Tramites del IESS	\$3.00

Fuente: Entrevista

Elaborado por: La autora

3.12. Estrategia de Comercialización

El objetivo principal de la creación de esta oficina dedicada a brindar servicios de asesoría contable y tributaria es ser reconocida y tener una aceptación positiva dentro del mercado al cual está dirigido.

Es por eso que se ha planteado estrategias de comercialización que ayuden a darse a conocer al cliente en la prestación de un buen servicio.

3.12.1. Promoción y publicidad

Son una herramienta indispensable para poder llegar al cliente y de esa manera asegurar que se conozca el servicio para garantizar el éxito futuro de la oficina. Entre una de las estrategias a implementar están las siguientes:

a) Publicidad en medios de comunicación (radio y periódico)

Los medios de comunicación como la radio y periódicos locales serán clave para poder informar a la población sobre la apertura de una oficina contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, a través de cuñas publicitarias en las principales radios de la ciudad y anuncios en los clasificados del periódico central.

b) Publicidad en internet (redes sociales y páginas web)

En la actualidad el internet es una herramienta indispensable para cualquier negocio que este empezando y que quiera darse a conocer con los posibles clientes. Se utilizarán redes sociales como facebook, twitter, instagram, además de una página web donde se detallarán todos los servicios que ofrece la oficina de asesoramiento, así como la creación de un blog con información actualizada en materia laboral y tributaria.

c) Publicidad puerta a puerta

Con el objetivo de intensificar la promoción del servicio se pretende realizar visitas a los locales o establecimientos comerciales de la ciudad de Shushufindi para informarles acerca de los servicios a ofrecer por la nueva consultora.

d) Publicidad voz a voz

La publicidad que se realiza es a través de la buena atención hacia el cliente, quien ayudara a recomendar los servicios de la consultora en base a la satisfacción recibida de manera que esto refleje la buena relación que existe entre el cliente-asesor.

3.12.2. Plaza-Distribución

a) Ubicación geográfica

La estrategia de plaza de la oficina será localizarla en un lugar donde exista concurrencia de personas y establecimientos comerciales permitiendo que esté al alcance visual.

b) Servicio personalizado

A fin de facilitar las actividades diarias de los posibles clientes se ofrecerá un servicio personalizado directamente hasta su domicilio.

3.12.3. Servicio

a) Talento Humano (Personal calificado)

Contar con profesionales calificados, capacitados y actualizados para así reflejar confiabilidad en todos los servicios.

b) Buena imagen de la empresa (Vestuario laboral)

La imagen de la oficina dependerá de su talento humano, por lo tanto, la presencia y distinción de cada uno de los empleados tendrá un impacto significativo en la forma como los clientes y público en general lo miren. Es por ello que se adoptará un diseño de ropa de trabajo que represente la confiabilidad, integridad y formalismo de la oficina de asesoría contable y tributaria.

3.13. Conclusiones

- Una vez analizada las variables de oferta y demanda se concluye que existe demanda insatisfecha por la razón de que los establecimientos que prestan este tipo de servicios de asesoramiento contable y tributario son escasos en el cantón, pues los que se encuentran cerca de la cabecera cantonal no reflejan una imagen de confianza ante los clientes al ser locales informales que no garantizan tener los conocimientos necesarios.
- La investigación de campo ayudó a entender las necesidades y expectativas de los clientes, una de ellas es el precio pues la mayoría de personas siempre se fijan en aquellos productos o servicios que se ajusten a su presupuesto, de esta forma si se plantea precios bajos por los servicios a ofrecer se estaría llamando la atención de los clientes potenciales a conocer un nuevo establecimiento.
- Al determinar que no existe mayor competencia en la ciudad de Shushufindi, con la ayuda de estrategias de comercialización se lograra posicionar a la oficina de

servicios contables y tributarios en una de las mejores del cantón, y hacer que sea conocida por su excelencia y calidad de trabajo.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo de este capítulo es conocer el monto de inversión que se va a necesitar para el adecuamiento de la oficina como es la infraestructura, materiales, permisos de funcionamiento, talento humano y demás para ofrecer un servicio de asesoramiento de calidad para todos los clientes.

4.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto muestra la capacidad de producción que brindará el servicio durante el estudio del proyecto en unidades y a través del tiempo (día, mes, año) además de determinar el monto de inversión y el ingreso por el servicio prestado, permitiendo conocer la rentabilidad de la implementación de la oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi.

Antes de conocer la capacidad de producción del proyecto es necesario realizar un análisis de algunos factores que son útiles para que el tamaño del negocio sea el más conveniente.

4.1.1. Factores determinantes del tamaño del proyecto

Es necesario tomar en cuenta al momento de determinar el tamaño del proyecto algunos factores que permitirán el mejor establecimiento del negocio como la ubicación, financiamiento y el recurso humano, evitando que estos factores limiten la puesta del negocio.

a) Ubicación del negocio

Un determinante clave para establecer el tamaño del proyecto es la ubicación del negocio, la cual debe ser en un lugar estratégico que permita que se pueda dar a conocer y lo más importante brindar accesibilidad, es decir que esté a la vista de todas las personas que transiten por el lugar donde se encuentre la oficina de asesoría contable y tributaria.

b) Disponibilidad de financiamiento

El financiamiento del proyecto va a estar conformado por un 71% como capital propio y el otro 29% con ayuda de un préstamo a una institución financiera, para lo cual se realiza un análisis de algunas de las instituciones y así conocer cuál es la que mejor conviene.

Tabla 33. Instituciones que brindan créditos para emprendimientos

Institución	Plazo	Tasa de interés	Montos
Ban Ecuador	60	10.21%	\$500 a \$50.000
Banco del Pichincha	36	11.23%	\$500 a \$50.000

Elaborado por: La autora
Año: 2018

Como se ve en el cuadro, la institución que más conviene para solicitar el crédito comercial es el Ban Ecuador que además apoya en la otorgación de préstamos para emprendimientos como es el caso.

c) Disponibilidad de Talento humano

El talento humano será un factor fundamental para la realización del proyecto, por lo cual se contará con profesionales con experiencia en transacciones contables y tributarias

para así brindar un buen servicio a las personas que lo necesiten con la confianza en que todo lo que sea encomendado se realice con profesionalismo y ética que amerita.

4.2. Localización del proyecto (macro y micro)

El objetivo de la localización del proyecto es determinar los sitios adecuados (macro y micro) donde se colocará el negocio con las mejores condiciones logrando así estar al alcance de los clientes y al mismo tiempo maximizar las utilidades que estas generarán.

4.2.1. Macro localización

El proyecto se localizará en la región Amazónica, provincia de Sucumbíos, cantón de Shushufindi perteneciente a la Zona 1 del Ecuador.

Grafico 14. Mapa del cantón de Shushufindi



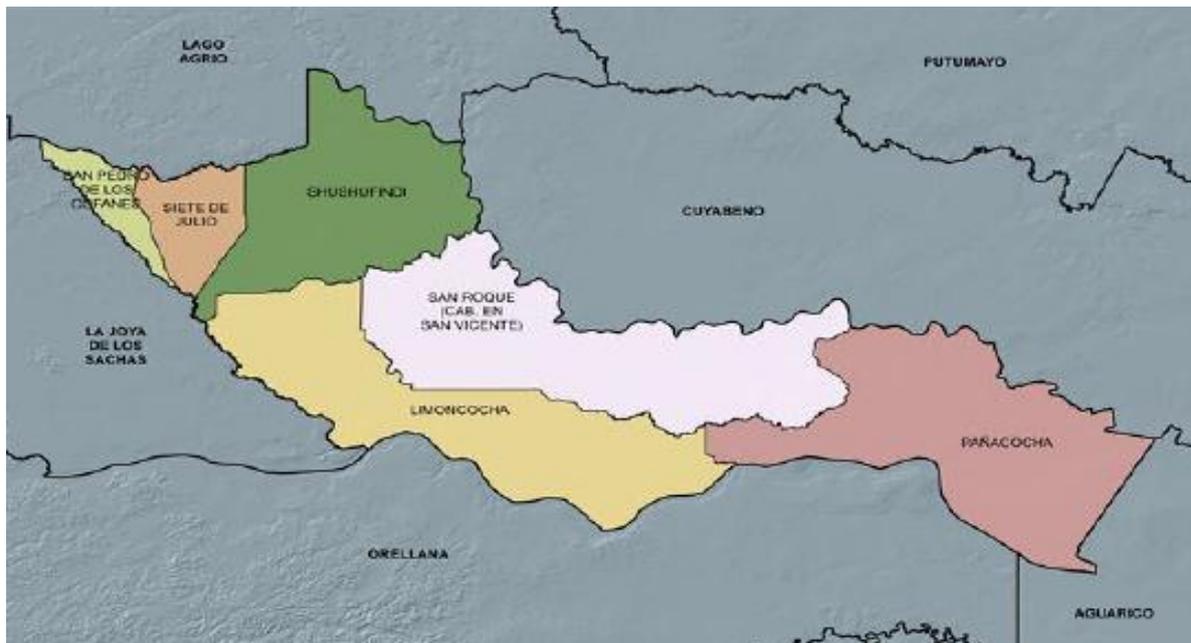
Fuente: Instituto de Estadísticas y Censo (2007)

Se considera este cantón porque es un sector con movimiento económico activo por lo que es un sitio idóneo para la implementación de la oficina de asesoría contable y tributaria.

4.2.2. Micro localización

El proyecto se establecerá en el centro de la ciudad, ubicado en el cantón de Shushufindi.

Grafico 15. Ubicación de la oficina



Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos (2010)

Para poder determinar la ubicación exacta de la oficina de asesoría contable y tributaria se analizará algunos aspectos importantes como son:

a) Sitio preciso

Como muchas de las veces el problema de las personas que quieren realizar sus declaraciones o algún trámite personal contable de sus negocios o la tributación de sus impuestos es la accesibilidad, por lo cual el cliente acudirá siempre al lugar donde esté más cerca y que le ofrezca una buena atención.

b) Costos y disponibilidad de locales

Es importante considerar este aspecto porque deben existir lugares donde se pueda establecer la oficina con todas las adecuaciones que se realizarán para ofrecer un adecuado servicio de asesoría contable y tributaria.

El costo es otro aspecto que influye en la localización del proyecto porque si el sitio en donde se pretende ubicarlo a pesar de contar con todas las garantías que se necesitan para prestar el servicio es el más bueno y el costo del local es muy alto, se necesitará buscar otro sitio más económico, pero con menos ventajas para el negocio.

c) Competencia

La competencia se medirá en el sentido de servicio de calidad que se brinde al cliente para que se logre fidelizar a la oficina de asesoría contable y tributaria; sin importar la proximidad con la que este de los competidores que están a su alrededor.

d) Mayor afluencia de personas

La oficina debe estar ubicada donde exista mayor afluencia de personas y más visibilidad para así lograr llegar a cada cliente de forma directa incentivados por la publicidad que se pueda hacer.

e) Personal calificado

Uno de los aspectos más importantes para que el negocio pueda desarrollarse es el contar con personal profesional que cuenten con conocimientos formados y de una excelente experiencia para poder brindar buenos servicios.

f) Servicios básicos

Los servicios básicos como la energía eléctrica, agua, teléfono e internet son un aspecto indispensable para prestar un servicio de calidad para lo cual se deberá cancelar

oportunamente evitando que estos servicios sean suspendidos y la oficina de asesoría contable y tributaria trabaje de la mejor manera.

g) Permisos de funcionamiento

Para un correcto funcionamiento se debe cumplir con aspectos legales como es el contar con todos los permisos de funcionamiento al día como son: patentes, permiso de funcionamiento de los bomberos, el registro único de contribuyentes y así evitar posibles sanciones por parte de los organismos reguladores.

4.2.3. Matriz de ponderación de los aspectos para la localización

Para elegir la ubicación se realizará una ponderación utilizando el método cualitativo por puntos donde 1 es la calificación más baja y 10 la más alta para elegir entre tres opciones el sitio donde se ubicará la oficina de asesoría contable y tributaria.

Las opciones que se proponen son:

- Edificio del mercado nuevo de la ciudad de Shushufindi.
- Junto al Ilustre Municipio de Shushufindi.
- En el primer redondel de entrada a la ciudad de Shushufindi.

Tabla 34. Matriz de ponderación de los factores de localización

FACTOR	PESO	MERCADO NUEVO DE SHUSHUFINDI		A LADO DEL MUNICIPIO DE SHUSHUFINDI		PRIMER REDONDEL DE SHUSHUFINDI	
		CALIF.	PON.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
Sitio seguro	0.15	6	0.9	6	0.9	9	1.35

Costos y disponibilidad de locales	0.25	7	1.75	6	1.50	7	1.75
Competencia	0.10	9	0.9	10	1	10	1
Mayor afluencia de personas	0.10	10	1	7	0.7	10	1
Personal calificado	0.20	8	1.6	9	1.8	9	1.8
Servicios básicos	0.10	9	0.9	8	0.8	9	0.9
Permisos de funcionamiento	0.10	10	1	10	1	10	1
TOTAL	10		8.05		7.7		8.8

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La autora

Con el resultado obtenido de la ponderación el mejor sitio para ubicar el proyecto será en la entrada al redondel de la ciudad de Shushufindi, considerado un lugar céntrico además que cuenta con mayor afluencia de negocios para quienes principalmente va dirigido el servicio con una ponderación de 8.8 aproximadamente.

Además de estar ubicado en un sitio seguro porque está aproximadamente a unos 100 metros de un UPC (Unidad de Policía Comunitaria).

4.3. Ingeniería del proyecto

En la ingeniería del proyecto se determinará todos los componentes que se necesitarán para poner en marcha el negocio como es la infraestructura, los materiales, el talento humano y el financiamiento para iniciar el proyecto.

4.4. Infraestructura física

La oficina de asesoría contable y tributaria estará dividida en dos secciones, el área de gerencia y el de contabilidad, cuya planta estará separada estratégicamente para ofrecer a los clientes un mejor servicio dandoles confort dentro de la oficina .

Ademas de contar con facil acceso para el ingreso a las instalaciones, lugar de espera y un baño privado para la mejor permanencia del cliente. Las áreas descritas quedarán distribuidas de la siguiente manera:

- ✓ Área gerencia: 6 metros
- ✓ Área de contabilidad: 4 metros
- ✓ Baño: 3 metros
- ✓ Sala de recepción: 4 metros

4.4.1. Diagrama de procesos

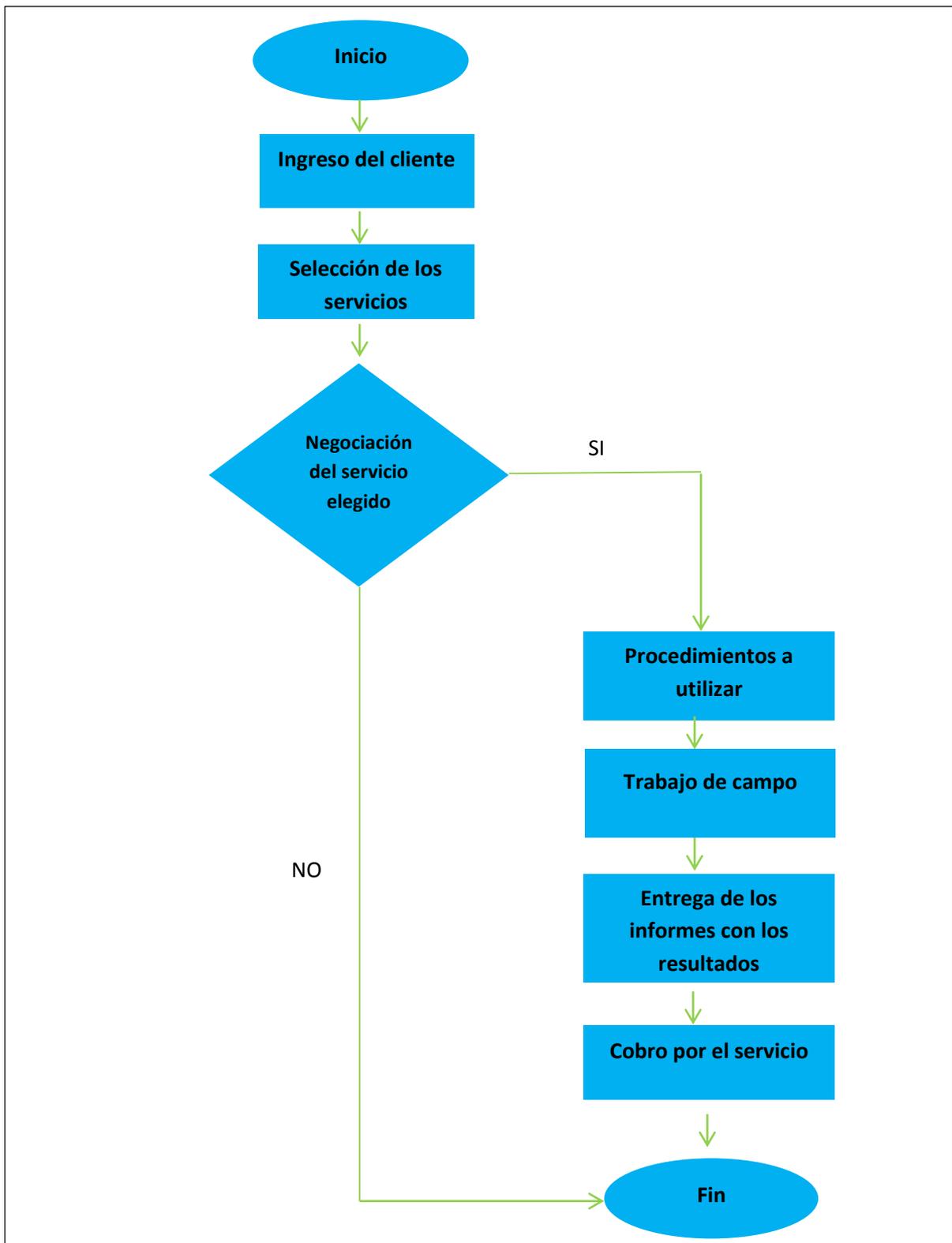
Se realizará un flujograma la cual será la representación gráfica de las distintas actividades que se realizarán para ofrecer el servicio de asesoría contable y tributaria a través de símbolos los cuales ayudarán a trabajar eficientemente para la prestación del servicio de asesoría.

Tabla 35. Simbología del flujo grama

Simbología	Significado
	Inicio o finalización de un proceso
	Proceso
	Decisión
	Conector

Elaborado por: La autora
Año: 2018

Grafico 16. Proceso del servicio de asesoría que se brindará



Elaborado por: La autora

A continuación, se detallará el proceso para la prestación de cada servicio que la oficina de asesoría contable y tributaria va a ofrecer a sus clientes de manera oportuna y eficiente:

a) Declaraciones del Impuesto al Valor Agregado 12%

La oficina se encargará de prestar este servicio, el cual consiste en el pago de un impuesto establecido con una tarifa general del 12% y el 0% a todas las personas y sociedades que presten servicios o realicen importaciones de bienes.

Además, cabe recalcar que en el mes de enero y julio habrá una mayor demanda en los servicios por el motivo de que son las fechas límites para realizar las respectivas declaraciones del IVA semestralmente.

A continuación, se detallan las actividades que deben considerarse en la elaboración de las declaraciones del Impuesto al Valor Agregado:

- Ingreso del cliente
- Establecer forma de pago
- Recepción de las facturas (compras y ventas)
- Revisar validez y clasificar documentos
- Realizar todos los cálculos
- Llenar la información en el DIMM formularios
- Imprimir y cargar el formulario
- Entregar el comprobante al cliente para que realice el pago en el banco
- Cobrar por el servicio
- Archivar

b) Declaraciones del Impuesto a la Renta

Se aplicará sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras, ejercicio comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre.

A continuación, se detallan las actividades que deben considerarse en la elaboración de las declaraciones del Impuesto a la Renta:

- Ingreso del cliente (es necesario conocer la actividad comercial a la cual se dedica)
- Forma de pago
- Recibir los comprobantes de ventas
- Revisión y clasificación de los documentos estén acorde a la ley
- Elaboración del formulario
- Guarda e imprimir el formulario
- Cargar el formulario en la página del SRI
- Cobrar por el servicio
- Archivar documentos

c) Anexos

Para el mejor control es necesario que los contribuyentes presenten información adicional a la hora de la declaración de sus impuestos; a esto se le llama anexo cuya finalidad es detallar y sustentar las declaraciones.

Entre ellos tenemos los siguientes anexos:

- Anexo Transaccional Simplificado(ATS)
- Anexo de Retenciones en la fuente por relación de dependencia(RDEP)

- Anexo de Retenciones en la fuente del impuesto a la Renta por otros conceptos(REOC)
- Anexo de Dividendos (ADI)

A continuación, se detallan las actividades que deben considerarse en la elaboración de los Anexos:

- Ingreso del cliente
- Establecer forma de pago
- Recibir los comprobantes de venta de todo el año
- Separar los comprobantes por fechas
- Ingreso al sistema de DIMM ANEXOS
- Generar el documento de resumen
- Cargar el archivo
- Imprimir la evidencia del archivo subido
- Cobrar por el servicio
- Archivar

d) Elaboración y legalización de balance

- Presentación del cliente
- Obtener conocimiento del entorno del negocio o empresa a la que se presta el servicio.
- Revisar registros de libros contables
- Elaborar los balances solicitados
- Legalización del contador Senior
- Cobro del servicio
- Archivar

e) Trámites del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

Se realizará los respectivos trámites para todos los usuarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social que necesiten de la guía de la oficina contable y tributaria.

A continuación, se detallan las actividades que deben considerar los distintos trámites que tengan que ver con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social:

- Presentación del cliente
- Forma de pago
- Registro y obtención de la clave del IESS
- Entrega de información
- Registro de información en la página del IESS
- Guardar, cargar e imprimir planilla del IESS
- Entrega al cliente la planilla
- Cobrar por el servicio
- Archivar

f) Asesoría personalizada

Es un servicio el cual consiste en brindar información de forma real del buen manejo del negocio a personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad porque en su mayoría se manejan bajo una contabilidad básica de sus ingresos y gastos.

A continuación, se detallan las actividades que deben considerárselos para la realización de una asesoría personalizada:

- Presentación del cliente y conocimiento de la actividad comercial que realiza
- Establecer condiciones y forma de pago por el servicio
- Aceptar las condiciones

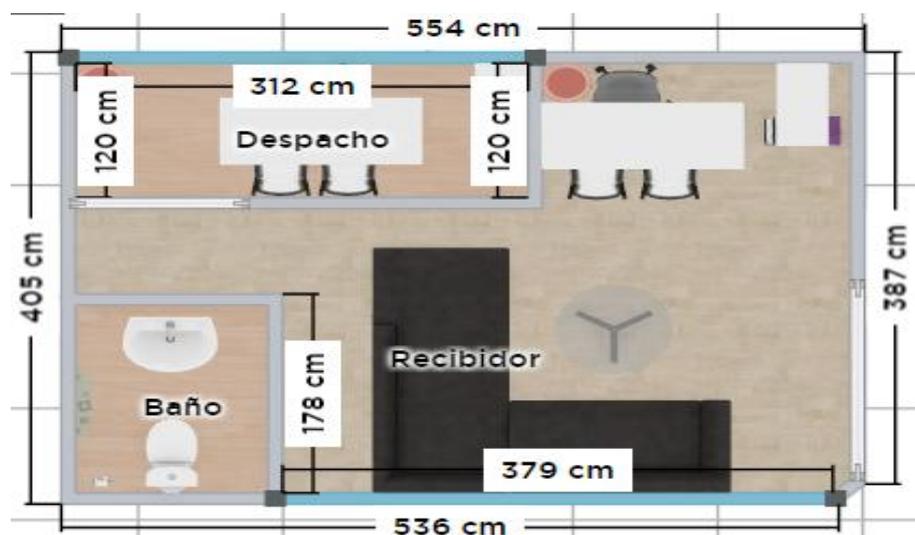
- Descripción de la forma como lleva el registro de ingresos y gastos dentro de su actividad
- Revisión del registro histórico
- Evaluar el sistema anterior, para continuar con el mismo o cambiarlo
- Ingreso de información de nuevas transacciones efectuadas al sistema contable o mecanismo de ayuda
- Entrega del trabajo solicitado
- Cobro de los valores fijados por la prestación de servicios
- Almacenamiento de documentos

4.4.2. Distribución del espacio físico

La distribución del espacio físico estará instalada en la planta baja de un edificio en la cual será necesario realizar adecuaciones correspondientes para brindar confianza y seriedad al cliente.

A continuación, se presenta la distribución del espacio físico de la oficina la cual contará con las adecuaciones necesarias para ofrecer un servicio de calidad al cliente:

Grafico 17. Diseño y distribución de la oficina de asesoría contable y tributaria



Elaborado por: La autora
Año: 2018

4.5. Capacidad Instalada del Proyecto

Al haber analizado los tres factores anteriores se determinó que para poder realizar el proyecto no hay que descartar que al ser un negocio que va a ser nuevo en el mercado se deberá tomar las decisiones que favorezcan más a la oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi; es por eso que se considerará trabajar con una capacidad menor al de la demanda insatisfecha fijada en el capítulo anterior que es de 2734, es decir se captará el 3% equivalente a 82 clientes anualmente.

4.6. PRESUPUESTO TÉCNICO

4.6.1. Inversiones

El monto de inversión inicial es el total de lo que se necesitará para poner en marcha el proyecto propuesto, pues en este se considera la infraestructura, equipamiento y talento humano necesario.

4.6.2. Inversión Fija

a) Adecuaciones e Instalación

El espacio físico requerido para la implementación de la oficina necesita ciertas reparaciones y adecuaciones en la fachada, de tal forma que refleje una imagen corporativa al público en general.

Dentro de estos costos esta la pintura, conexiones eléctricas y demás aspectos a considerar.

Tabla 36. Costo de las adecuaciones de la oficina

DETALLE	CANTIDAD	VALOR
Adecuaciones, pintura y demás	1	\$ 300.00
Total		\$ 300.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

b) Equipo de cómputo

Para una mayor eficacia y eficiencia del servicio de asesoría contable y tributaria contará con equipos de última tecnología que permita la agilidad en la entrega del mismo, además de ser la principal herramienta para realizar todos los trabajos.

Tabla 37. Equipos de computación

ITEM	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL
Computadora de escritorio	1	\$900.00	\$900.00
Laptop	2	\$1500.00	\$3000.00
Impresora	1	\$300.00	\$300.00
Router	1	\$25.00	\$25.00
TOTAL			\$4225.00

Elaborado por: La autora

c) Software

Un software contable dará confianza al cliente, pues de esa manera se podrá agilizar los procesos y los registros se organizarán de una mejor manera.

Tabla 38. Sistema contable de la oficina

ITEM	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sistema Contable	PEGASUS sin costo de mantenimiento	1	\$ 150.00	\$ 150.00
	TOTAL			\$ 150.00

Elaborado por: La autora

d) Muebles de Oficina

Se requiere de una mueblería para el uso diario de la oficina la cual permitirá facilitar las diversas actividades que se realicen en la oficina de asesoría contable y tributaria.

Tabla 39. Muebles de oficina

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	2	\$ 99.90	\$ 199.80
Sillas Ejecutivas	2	\$ 75.00	\$ 150.00
Archivadores	2	\$ 65.00	\$ 130.00
Sillas atención clientes	4	\$ 59.90	\$ 239.60
Silla sala de espera	1	\$ 150.00	\$ 150.00
	TOTAL		\$ 869.40

Elaborado por: La autora

e) Equipo de oficina

Se utilizará un equipo de oficina básico para la prestación de los servicios de asesoría contable y tributaria.

Tabla 40. Equipos de oficina

DESCRIPCION	DETALLES	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Grapadora	Mediana	1	\$ 4.43	\$ 4.43
Perforadora	Perforadora de metal	1	\$ 5.32	\$ 5.32
Teléfono	Teléfono inalámbrico 2 bases	1	\$ 119.99	\$ 119.99
Calculadora	CASIO	2	\$ 12.50	\$ 12.50
Saca grapas	Saca grapas Eagle	2	\$ 1.08	\$ 2.16
Dispensador de agua	Plástico	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Papelera	Acrílica doble	1	\$ 16.80	\$ 16.80
Porta clips	Eagle	1	\$ 0.90	\$ 0.90
Portalápices	Cristal	2	\$ 1.10	\$ 2.20
Portapapeles	s/d	1	\$ 1.58	\$ 1.58
Tarjetero	para 50 unidades	1	\$ 5.13	\$ 5.13
Total				\$ 175.01

Elaborado por: La autora

4.6.3. Resumen de la Inversión fija

Se sintetizará todos los costos de la inversión fija que la oficina de asesoría contable y tributaria deberá incurrir para ponerse en marcha y ofrecer un buen servicio.

Tabla 41. Resumen de la Inversión fija

DESCRIPCIÓN	VALOR
Adecuaciones de la infraestructura	\$300.00
Equipos de computo	\$4,225.00
Software	\$150.00
Muebles de Oficina	\$869.40
Equipo de Oficina	\$175.01
TOTAL	\$5,719.41

Elaborado por: La autora

4.6.4. Inversión Diferida

a) Gastos de Constitución de la oficina

Son gastos necesarios para el inicio de la actividad de la oficina, las cuales incluyen permisos de funcionamiento y patentes.

Tabla 42. Gastos de Constitución de la oficina

DETALLE	VALOR
Permiso de Funcionamiento	\$ 20.00
Patente Municipal	\$ 20.00
TOTAL	\$ 40.00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

b) Estudio de factibilidad

Se aprecian los gastos que se incurrirán para la realización del estudio de factibilidad de la asesoría contable y tributaria en el desarrollo.

Tabla 43. Estudio de factibilidad

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
SUMINISTROS ESCOLARES			
Impresiones	\$ 400.00	\$ 0.15	\$ 60.00
Copias	\$ 800.00	\$ 0.02	\$ 16.00
Anillados	\$ 12.00	\$ 1.50	\$ 18.00
Internet			\$ 100.00
Empastados	\$ 1.00	\$ 20.00	\$ 20.00
Bolígrafos	\$4.00	\$ 0.35	\$ 1.40
Transporte	150 DIAS	\$ 0.65	\$ 97.50
TOTAL			\$ 312.90

Elaborado por: La autora

4.6.5. Resumen de la Inversión Diferida

Se sintetizará todos los gastos que la oficina de asesoría contable y tributaria deberá incurrir para iniciar su actividad.

Tabla 44. Resumen de la Inversión diferida

DETALLE	VALOR
Gastos de Constitución	\$ 40.00
Estudio de Factibilidad	\$ 312.90
Total	\$ 352.90

Elaborado por: La autora

4.6.6. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la cantidad con que el proyecto debe contar, destinado a cubrir los costos y sueldos hasta que este empiece a generar utilidad. Para este caso se ha estimado un capital de trabajo de tres meses.

4.6.6.1. Talento Humano

El talento humano con el que contará la oficina de asesoría contable y tributaria estará compuesto por un gerente y un auxiliar contable.

Tabla 45. Recurso Humano

DESCRIPCION	CANTIDAD	SUELDO NETO UNITARIO	SUELDO TOTAL+BS MENSUAL
Gerente	1	\$394.00	\$ 507.54
Auxiliar contable	1	\$394.00	\$ 507.54
TOTAL	2	\$ 788.00	\$1,015.08

Elaborado por: La autora

4.6.6.2. Costos Indirectos

a) Suministros de Oficina

Tabla 46. Suministros de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TRIMESTRAL TOTAL
Resmas de papel	1	\$ 3.00	\$ 3.00
Bolígrafos	2	\$ 0.22	\$ 0.44
Lápices portaminas	1	\$ 4.25	\$ 4.25
Minas	1	\$ 1.50	\$ 1.50
Borradores	2	\$ 0.16	\$ 0.32
Grapas	1	\$ 0.51	\$ 0.51
Notitas recordatorias	1	\$ 2.07	\$ 2.07
Libreta de anotaciones	1	\$ 0.97	\$ 0.97
Carpetas de cartón	15	\$ 0.30	\$ 4.50
Archivador	2	\$ 0.36	\$ 0.72
Separador de hojas	1	\$ 1.64	\$ 1.64
Sobre manila	1	\$ 1.08	\$ 1.08
TOTAL			\$ 21.00

Elaborado por: La autora

b) Servicios Básicos

Tabla 47. Servicios Básicos

DESCRIPCION MENSUAL	VALOR
Internet	\$ 25.00
Servicio de teléfono	\$ 20.00
TOTAL	\$45.00

Elaborado por: La autora

c) Suministros de Limpieza

Tabla 48. Suministros de limpieza

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escoba	1	\$ 1.50	\$ 1.50
Trapeador	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Detergente	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Cloro	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Ambientador	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Cestos de basura	2	\$ 2.99	\$ 5.98
Recogedor	1	\$ 1.00	\$ 1.00
Franelas	2	\$ 1.00	\$ 2.00
TOTAL			\$ 18.48

Elaborado por: La autora

4.6.7. Resumen de Costos Indirectos

Tabla 49. Resumen de Costos Indirectos

DETALLE	VALOR
Suministros de Oficina	\$ 21.00
Servicios Básicos(3 meses)	\$ 135.00
Suministros de limpieza	\$ 18.48
Arriendo del local (3 meses)	\$ 600.00
TOTAL	\$ 774.48

Elaborado por: La autora

4.6.8. Gastos Administrativos

Es un gasto eventual que no influye directamente en la prestación de servicios se contratará 2 veces al año (semestralmente) la cual tendrá como costo \$ 50.00 por cada consulta que se realice.

Tabla 50. Gasto Administrativos

DESCRIPCION	FRECUENCIA	HONORARIO	TOTAL
Asesor Legal	2.00	50.00	100.00

Elaborado por: La autora

4.6.9. Gastos Ventas**Tabla 51. Gasto de Ventas**

DETALLE	VALOR TRIMESTRAL
Cuñas Publicitarias	\$ 20.00
Volantes	\$ 20.00
Tarjetas de presentación	\$ 100.00
Uniformes	\$ 360.00
TOTAL	\$ 500.00

Elaborado por: La autora

4.6.10. Resumen Capital de Trabajo**Tabla 52. Resumen Capital de Trabajo**

DESCRIPCION	VALOR
Recurso Humano (3 meses)	\$ 3,045.24
Costos Indirectos	\$ 774.48
Gastos Administrativos	\$ 100.00
Gasto Ventas(3 meses)	\$ 500.00
TOTAL	\$ 4,419.72

Elaborado por: La autora

Se estimará que en tres meses se comience a obtener las ganancias.

4.6.11. Resumen de la Inversión Inicial del proyecto

La inversión inicial que se necesitará para la prestación del servicio de asesoría contable y tributaria se muestra a continuación:

Tabla 53. Resumen de la Inversión Inicial

DETALLE	VALOR
Inversión Fija	\$ 5,719.41
Inversión diferida	\$ 352.90
Capital de trabajo (3 meses)	\$ 4,419.72
TOTAL	\$ 10,492.03

Elaborado por: La autora

4.6.12. Financiamiento

La inversión inicial del proyecto se financiará un 71% con capital propio y el 29% mediante un microcrédito de emprendimiento otorgado por el Ban Ecuador a una tasa de interés del 10.21%.

Tabla 54. Financiamiento

DETALLE	VALOR	%
Inversión Propia	\$ 7,492.03	71%
Financiamiento	\$ 3,000.00	29%
TOTAL	\$ 10,492.02	100%

Elaborado por: La autora

CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El presente capítulo comprende la evaluación financiera del proyecto, es decir dentro de este se presentará el análisis demostrando que tan factible resultará su implementación una vez de haber definido los costos y gastos en el capítulo anterior.

5.1. Proyección de la capacidad del servicio

De acuerdo al estudio realizado en el tercer capítulo se pudo encontrar una demanda insatisfecha, de la cual el proyecto pretende cubrir el 3%. La capacidad del proyecto es determinada de acuerdo a la frecuencia de contratación de cada servicio, pues de los servicios que se ofrecen unos serán contratados una sola vez al año y otros mensualmente u ocasionalmente, de acuerdo a la naturaleza del servicio que se requiera.

A continuación, se muestra el detalle en la siguiente tabla:

Tabla 55. Proyección de la capacidad de servicio

TIPO DE SERVICIO	FRECUENCIA DEL SERVICIO	DEMANDA A CAPTAR ANUAL (3%)	FRECUENCIA	CONTRATACIÓN DEL SERVICIO ANUAL
Declaraciones del IVA 12%	Mensual	82	12	984
Declaraciones del Impuesto a la Renta	Anual	82	1	82
Anexos: ATS, RDEP, REOC, ADI, GP	Anual	82	1	82
Elaboración y legalización de balances	Anual	82	1	82
Asesoría Personalizada	Ocasional	82	4	328
Trámites del IESS	Mensual	82	12	984
TOTAL				2542

Elaborado por: La autora

Como se puede observar en la tabla anterior para el primer año se contratará el servicio 2542 veces, pues se pretende captar 82 clientes al año. Considerando que el número de la

demanda a la que se quiere llegar es significativo, se plantea como estrategia atraer y fidelizar 7 clientes diferentes mensuales, hasta llegar a la meta fijada.

5.2. Estado de Situación Financiera Inicial

La oficina de asesoramiento contable y tributario iniciará sus operaciones con el siguiente balance de situación inicial:

Tabla 56. Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA EMPRESA AT Consulting AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES			
CAJA-BANCOS	\$4,419.72	PASIVOS A LARGO PLAZO	\$3,000.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$4,419.72	TOTAL PASIVOS	0
ACTIVOS NO CORRIENTES			
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			
ADECUACIONES E INSTALACION	\$ 300.00	PATRIMONIO	
MUEBLES DE OFICINA	\$ 869.40		
EQUIPO DE OFICINA	\$ 175.01	CAPITAL EMPRESARIAL	\$7,492.03
EQUIPO DE COMPUTO	\$4,225.00	TOTAL PATRIMONIO	\$7,492.03
SOFTWARE	\$150.00		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$5,589.41		
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES			
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 352.90		
TOTAL OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 352.90		
TOTAL ACTIVOS	<u>\$10,492.03</u>	TOTAL PASIVOS+PATRIM.	<u>\$10,492.03</u>

Elaborado por: La autora

5.3.Determinación de ingresos proyectados

El presupuesto de ingresos depende de la demanda insatisfecha porcentaje que está en la tabla establecida en el estudio de mercado y del precio que de igual manera se resolvió establecerlo de acuerdo a lo que el cliente esté dispuesto a pagar como se estableció en la pregunta número cinco en la encuesta dirigida a las personas que registran una actividad económica en la ciudad de Shushufindi.

Tabla 57. Proyección del presupuesto de ingreso

DESCRIPCION	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Número de veces de la contratación del servicio					
Declaraciones del IVA 12%	984	1004	1025	1046	1068
Declaraciones del Impuesto a la Renta	82	83	85	87	89
Anexos: ATS, RDEP, REOC, ADI, GP	82	83	85	87	89
Elaboración y legalización de balances	82	83	85	87	89
Asesoría Personalizada	328	334	341	348	356
Tramites del IESS	984	1004	1025	1046	1068
TOTAL	2542	2594	2648	2703	2760
COSTO DEL SERVICIO					
Declaraciones del IVA 12%	\$ 12.00	\$ 12.05	\$ 12.10	\$ 12.15	\$ 12.20
Declaraciones del Impuesto a la Renta	\$ 20.00	\$ 20.08	\$ 20.17	\$ 20.25	\$ 20.34
Anexos: ATS, RDEP, REOC, ADI, GP	\$ 20.00	\$ 20.08	\$ 20.17	\$ 20.25	\$ 20.34
Elaboración y legalización de balances	\$ 15.00	\$ 15.06	\$ 15.13	\$ 15.19	\$ 15.25
Asesoría Personalizada	\$ 8.00	\$ 8.03	\$ 8.07	\$ 8.10	\$ 8.14
Tramites del IESS	\$ 3.00	\$ 3.01	\$ 3.03	\$ 3.04	\$ 3.05
VENTAS PROYECTADAS					
Declaraciones del IVA 12%	\$11,808	\$ 12,104.23	\$ 12,407.89	\$ 12,719,18	\$ 13,038,27
Declaraciones del Impuesto a la Renta	\$ 1,640	\$ 1,681.14	\$ 1,723.32	\$ 1,766,55	\$ 1,810,87
Anexos: ATS, RDEP, REOC, ADI, GP	\$ 1,640	\$ 1,681.14	\$ 1,723.32	\$ 1,766,55	\$ 1,810,87
Elaboración y legalización de balances	\$ 1,230	\$ 1,260.86	\$ 1,292.49	\$ 1,324,91	\$ 1,358,15
Asesoría Personalizada	\$ 2,624	\$ 2,689.83	\$ 2,757.31	\$ 2,826,48	\$ 2897,39
Tramites del IESS	\$ 2,952	\$ 3,026.06	\$ 3,101.97	\$ 3,179,79	\$ 3,259,57
TOTAL VENTAS	\$ 21,894	\$ 22,443.26	\$ 23,006.30	\$ 23,583,47	\$ 24,175,12

Elaborado por: La Autora

Para la proyección de la capacidad del servicio se tomará en cuenta un incremento anual del 2,08% que es la tasa promedio del PIB de los últimos 5 años. De igual manera la proyección del precio aumentará año tras año de acuerdo a la tasa promedio de inflación que equivale al 0,42% correspondiente al Banco Central del Ecuador.

5.4. Determinación de egresos proyectados

Con los costos y gastos ya establecidos en el capítulo del Estudio Técnico, se procede a realizar las proyecciones que tienen como base 5 años a partir del año cero en el proyecto.

A continuación, se especificará cada uno de los rubros que intervienen en los costos del proyecto:

5.4.1. Talento Humano

La proyección del talento humano profesional parte de la determinación de un sueldo fijo para cada uno, con sus respectivos beneficios sociales; sin embargo, hay que mencionar que los fondos de reserva serán pagados a partir del segundo año del proyecto.

Tabla 58. Talento Humano

DESCRIPCIÓN	CANT.	SUELDO	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	APORTE PATRONAL	TOTAL SUELDO
Gerente	1	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 43.93	\$ 503.60
Auxiliar Contable	1	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 43.93	\$ 503.60
TOTAL	2	\$ 788.00	\$ 65.67	\$ 65.67	\$ 87.86	\$1,007.20

Elaborado por: La Autora

Para la proyección de los sueldos se tomó como referencia de los últimos cinco años del salario básico unificado del Ministerio de Trabajo la cual se sacó el promedio de las variaciones de cada año para llegar a un índice en porcentaje que equivale al 3,23%.

Tabla 59. Sueldos básicos de los últimos cinco años

AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	PROMEDIO
340	354	366	375	386	
-	$(354-340)/340=$ 4.12%	$(366-354)/354=$ 3.39%	$(375-366)/366=$ 2.46%	$(386-375)/375=$ 2.93%	3.23%

Elaborado por: La Autora

A continuación, se realizará la proyección de los sueldos de los dos empleados:

Nómina Gerente

Tabla 60. Proyección del sueldo del gerente

DESCRIPCIÓN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Sueldo Nominal	\$ 4,728.00	\$ 4,880.71	\$ 5,038.36	\$ 5,201.10	\$ 5,369.10
Aporte IESS 11.15%	\$ 527.17	\$ 544.20	\$ 561.78	\$ 579.92	\$ 598.65
Décimo Tercero	\$ 394.00	\$ 406.73	\$ 419.86	\$ 433.43	\$ 447.42
Décimo Cuarto	\$ 394.00	\$ 406.73	\$ 419.86	\$ 433.43	\$ 447.42
Fondos de Reserva 8.33%	\$ 0.00	\$ 406.56	\$ 419.70	\$ 433.25	\$ 447.25
TOTAL SUELDO Y BENEFICIOS	\$ 6,043.17	\$ 6,644.93	\$ 6,859.56	\$ 7,081.13	\$ 7,309.85

Elaborado por: La Autora

Nomina Auxiliar Contable

Tabla 61. Proyección del sueldo de la Auxiliar contable

DESCRIPCIÓN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Sueldo Nominal	\$ 4,728.00	\$ 4,880.71	\$ 5,038.36	\$ 5,201.10	\$ 5,369.10
Aporte IESS 11.15%	\$ 527.17	\$ 544.20	\$ 561.78	\$ 579.92	\$ 598.65
Décimo Tercero	\$ 394.00	\$ 406.73	\$ 419.86	\$ 433.43	\$ 447.42
Décimo Cuarto	\$ 394.00	\$ 406.73	\$ 419.86	\$ 433.43	\$ 447.42
Fondos de Reserva	\$ 0.00	\$ 406.56	\$ 419.70	\$ 433.25	\$ 447.25
TOTAL SUELDO Y BENEFICIOS	\$ 6,043.17	\$ 6,644.93	\$ 6,859.56	\$ 7,081.13	\$ 7,309.85

Elaborado por: La Autora

5.4.2. Resumen de los sueldos y beneficios

Tabla 62. Resumen de los sueldos y beneficios

DESCRIPCIÓN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Gerente	\$ 6,043.17	\$ 6,644.93	\$ 6,859.56	\$ 7,081.13	\$ 7,309.85
Auxiliar Contable	\$ 6,043.17	\$ 6,644.93	\$ 6,859.56	\$ 7,081.13	\$ 7,309.85
TOTAL SUELDO Y BENEFICIOS	\$ 12,086.34	\$ 13,289.86	\$ 13,719.12	\$ 14,162.26	\$ 14,619.70

Elaborado por: La Autora

Los sueldos crecen año a año debido al porcentaje promedio que equivale al 3,23%.

5.4.3. Costos Indirectos

a) Suministros de Oficina

Los suministros de oficina son considerados aquellos útiles o materiales necesarios para desempeñar labores de oficina. Estos serán adquiridos 4 veces al año (trimestralmente) por lo tanto, para su proyección se tomó en cuenta la cantidad total de todos los suministros y el precio promedio de estos, incrementando el porcentaje de inflación cada año.

Tabla 63. Proyección de los suministros de oficina

DESCRIPCION	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Cantidad suministros de oficina	124	124	124	124	124
Precio promedio	\$ 1.32	\$ 1.33	\$ 1.33	\$ 1.34	\$ 1.35
TOTAL	\$ 164.06	\$ 164.75	\$ 165.44	\$ 166.14	\$ 166.84

Elaborado por: La Autora

Las proyecciones prosiguieron de la siguiente manera:

- Para este rubro se consideró mantener fijos los suministros de oficina para la proyección de los cinco años.
- Para el precio promedio de los suministros de oficina y los suministros de limpieza se incrementarán con la tasa de inflación promedio del 0,42% según corresponda del Banco Central del Ecuador.
- Los servicios básicos a cancelar son el internet y teléfono el cual se calculará con la tasa promedio de inflación del 0,42%, pues la energía eléctrica está dentro del costo de arriendo.

Tabla 64. Proyección de los costos indirectos

DETALLE	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Suministros de Oficina	\$ 164.06	\$ 164.75	\$ 165.44	\$ 166.14	\$ 166.84
Servicios Básicos	\$ 540.00	\$ 542.27	\$ 544.55	\$ 546.83	\$ 549.13
Suministros de limpieza	\$ 36.48	\$ 36.63	\$ 36.79	\$ 36.94	\$ 37.10
Arriendo del local	\$ 2,400	\$ 2,410.08	\$ 2,420.20	\$ 2,430.37	\$ 2,440.57
Total	\$ 3,140.54	\$ 3,153.73	\$ 3,166.98	\$ 3,180.28	\$ 3,193.64

Elaborado por: La Autora

b) Gasto Administrativos

DESCRIPCION	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Asesor Legal	\$ 100.00	\$ 100.42	\$ 100.84	\$ 101.27	\$ 101.69

Elaborado por: La Autora

c) Gasto de Ventas

Dentro de este rubro están considerados los gastos necesarios para la promoción y difusión del servicio, pues esta será una de las estrategias para que el proyecto llegue a ser conocido por más personas.

Tabla 65. Proyección de ventas

DETALLE	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Cuñas Publicitarias	\$ 80.00	\$ 80.34	\$ 80.67	\$ 81.01	\$ 81.35
Volantes	\$ 80.00	\$ 80.34	\$ 80.67	\$ 81.01	\$ 81.35
Tarjetas de presentación	\$ 400.00	\$ 401.68	\$ 403.37	\$ 405.06	\$ 406.76
Uniformes	\$ 360.00	\$ 361.51	\$ 363.03	\$ 364.56	\$ 366.09
TOTAL	\$ 920.00	\$ 923.86	\$ 927.74	\$ 931.64	\$ 935.55

Elaborado por: La Autora

d) Gastos de Amortización

Los gastos de constitución del proyecto deberán ser amortizados según lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno, la cual menciona que para amortizar un gasto de constitución este no deberá sobre pasar los cinco años.

Tabla 66. Amortizaciones

DESCRIPCION	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Gastos de Constitución	\$ 70.58	\$ 70.58	\$ 70.58	\$ 70.58	\$ 70.58
Software	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00
TOTAL	\$ 100.58				

Elaborado por: La Autora

e) Depreciaciones

Las depreciaciones son realizadas de acuerdo a lo que se establece en la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno bajo el método lineal.

Tabla 67. Vida útil propiedad, planta y equipo

DESCRIPCION	%	AÑOS
Edificio	5%	20
Equipo de Oficina	10%	10
Muebles de Oficina	10%	10
Equipos de Computo	33.33%	3

Elaborado por: La Autora

Tabla 68. Depreciaciones de los equipos

DESCRIPCION	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Equipo de Computo	\$ 1,408.19	\$ 1,408.19	\$ 1,408.19	\$ 0.00	\$ 0.00
Muebles de Oficina	\$ 86.94	\$ 86.94	\$ 86.94	\$ 86.94	\$ 86.94
Equipo de Oficina	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
TOTAL	\$ 1,512.63	\$ 1,512.63	\$ 1,512.63	\$ 104.44	\$ 104.44

Elaborado por: La Autora

Se muestra el valor de la vida útil de cada activo fijo con que la oficina cuenta y que cada año va a irse desgastándose permitiendo conocer que si hasta el final de los 5 años proyectados estos aun van a seguir sirviendo, es decir si es que va a seguir teniendo vida útil.

f) Gastos Financieros

Corresponde a los intereses que se generan por el crédito obtenido en una institución financiera bajo un interés del 10.21% por el valor de \$ 3,000.00 con un plazo de dos años.

Tabla 69. Pago de la deuda

PERIODOS	CUOTA	CAPITAL	INTERESES	SALDO
0				\$ 3,000.00
1	(\$ 138.73)	(\$ 113.20)	25.53	\$ 2,886.80
2	(\$ 138.73)	(\$ 114.16)	24.56	\$ 2,772.64
3	(\$ 138.73)	(\$ 115.14)	23.59	\$ 2,657.50
4	(\$ 138.73)	(\$ 116.11)	22.61	\$ 2,541.39
5	(\$ 138.73)	(\$ 117.10)	21.62	\$ 2,424.28
6	(\$ 138.73)	(\$ 118.10)	20.63	\$ 2,306.18
7	(\$ 138.73)	(\$ 119.10)	19.62	\$ 2,187.08
8	(\$ 138.73)	(\$ 120.12)	18.61	\$ 2,066.96
9	(\$ 138.73)	(\$ 121.14)	17.59	\$ 1,945.82
10	(\$ 138.73)	(\$ 122.17)	16.56	\$ 1,823.65
11	(\$ 138.73)	(\$ 123.21)	15.52	\$ 1,700.44
12	(\$ 138.73)	(\$ 124.26)	14.47	\$ 1,576.19
13	(\$ 138.73)	(\$ 125.32)	13.41	\$ 1,450.87
14	(\$ 138.73)	(\$ 126.38)	12.34	\$ 1,324.49
15	(\$ 138.73)	(\$ 127.46)	11.27	\$ 1,197.03
16	(\$ 138.73)	(\$ 128.54)	10.18	\$ 1,068.49
17	(\$ 138.73)	(\$ 129.63)	9.09	\$ 938.86
18	(\$ 138.73)	(\$ 130.74)	7.99	\$ 808.12
19	(\$ 138.73)	(\$ 131.85)	6.88	\$ 676.27
20	(\$ 138.73)	(\$ 132.97)	5.75	\$ 543.30
21	(\$ 138.73)	(\$ 134.10)	4.62	\$ 409.19
22	(\$ 138.73)	(\$ 135.24)	3.48	\$ 273.95
23	(\$ 138.73)	(\$ 136.39)	2.33	\$ 137.56
24	(\$ 138.73)	(\$ 137.56)	1.17	(\$ 0.00)

Elaborado por: La Autora

Tabla 70. Gastos financieros

DETALLE	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Financiamiento	\$ 240.89	\$ 88.52			
TOTAL	\$ 240.89	\$ 88.52	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

Elaborado por: La Autora

Tabla 71. Pago del capital

DETALLE	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Financiamiento	-1423.81	-1576.19			
TOTAL	-1423.81	-1576.19	0.00	0.00	0.00

Elaborado por: La Autora

5.4.4. Resumen del presupuesto de egresos

Tabla 72. Resumen del presupuesto de egresos

COSTOS Y GASTOS	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Sueldos y beneficios	\$ 12,086.34	\$ 13,289.86	\$ 13,719.12	\$ 14,162.25	\$ 14,619.69
Costos Indirectos	\$ 3,140.54	\$ 3,153.73	\$ 3,166.98	\$ 3,180.28	\$ 3,193.64
Gastos Administrativos	\$ 100.00	\$ 100.42	\$ 100.84	\$ 101.27	\$ 101.69
Gasto Ventas	\$ 920.00	\$ 923.86	\$ 927.74	\$ 931.64	\$ 935.55
Gastos Financieros	\$ 240.89	\$ 88.52	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Depreciaciones	\$ 1,512.63	\$ 1,512.63	\$ 1,512.63	\$ 104.44	\$ 104.44
Amortizaciones de Gastos de Constitución	\$ 100.58	\$ 100.58	\$ 100.58	\$ 100.58	\$ 100.58
TOTAL	\$ 18,100.99	\$ 19,169.61	\$ 19,527.90	\$ 18,580.46	\$ 19,055.59

Elaborado por: La Autora

5.5. Estado de Resultados proyectado

El Estado de Resultados permite identificar los rendimientos del proyecto, es decir ayuda a saber si el negocio genera pérdidas o ganancias en un periodo determinado.

Tabla 73. Proyección del Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADO					
EMPRESA AT Consulting					
DESCRIPCION	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Ingresos	\$ 21.894,00	\$ 22.443,26	\$ 23.006,30	\$ 23.583,47	\$ 24.175,12
COSTOS					
(-) OPERATIVOS	\$ 15.226,89	\$ 16.443,59	\$ 16.886,10	\$ 17.342,53	\$ 17.813,33

Mano de Obra Directa	\$ 12.086,34	\$ 13.289,86	\$ 13.719,12	\$ 14.162,25	\$ 14.619,69
Costos indirectos	\$ 3.140,54	\$ 3.153,73	\$ 3.166,98	\$ 3.180,28	\$ 3.193,64
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 6.667,11	\$ 5.999,67	\$ 6.120,20	\$ 6.240,94	\$ 6.361,79
(-) Gastos					
Gastos Administrativos	\$ 100,00	\$ 100,42	\$ 100,84	\$ 101,27	\$ 101,69
Gastos Ventas	\$ 920,00	\$ 923,86	\$ 927,74	\$ 931,64	\$ 935,55
Gastos Financieros	\$ 240,89	\$ 88,52	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos de Amortización	\$ 100,58	\$ 100,58	\$ 100,58	\$ 100,58	\$ 100,58
Depreciación	\$ 1.512,63	\$ 1.512,63	\$ 1.512,63	\$ 104,44	\$ 104,44
TOTAL GASTOS	\$ 2.874,11	\$ 2.726,02	\$ 2.641,80	\$ 1.237,93	\$ 1.242,27
(=) UTILIDAD	\$ 3.793,01	\$ 3.273,65	\$ 3.478,41	\$ 5.003,02	\$ 5.119,53

Elaborado por: La Autora

5.6. Flujo de Caja

El flujo de caja refleja la situación real del proyecto, es decir muestra la entrada y salida de dinero que el proyecto genera durante su operación; pues esto ayuda a tener mejor conocimiento de la capacidad económica que tiene el proyecto frente a sus obligaciones financieras.

Tabla 74. Proyección del Flujo de Caja

CUENTAS	AÑO 0	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
UTILIDAD NETA		\$3.793,01	\$3.273,65	\$3.478,41	\$5.003,02	\$5.119,53
(+)Depreciaciones		\$1.512,63	\$1.512,63	\$1.512,63	\$ 104,44	\$ 104,44
(+)Amortizaciones		\$ 100,58	\$ 100,58	\$ 100,58	\$ 100,58	\$ 100,58
(=)FLUJO DE CAJA		\$5.406,22	\$4.886,86	\$5.091,62	\$5.208,04	\$5.324,55
(-)Capital del Préstamo		-	-\$			
(-)Inversión Inicial	\$10.492,03	\$1.423,81	1.576,19	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)FLUJO NETO	-	\$3.982,41	\$3.310,68	\$5.091,62	\$5.208,04	\$5.324,55
	\$10.492,03	\$3.982,41	\$3.310,68	\$5.091,62	\$5.208,04	\$5.324,55

Elaborado por: La Autora

5.7. Determinación del costo de oportunidad y la tasa de rendimiento mínimo

Se realizará la determinación del costo de oportunidad y la tasa de rendimiento mínimo que se muestra a continuación:

5.7.1. Costo de oportunidad

El costo de oportunidad es aquel indicador que muestra a un inversionista el costo de una inversión al analizar variables tanto del capital propio y financiado.

Tabla 75. Determinación del costo de oportunidad

DESCRIPCION	VALOR	%	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
Capital Propio	\$ 7,492.03	71%	7.35%	0.052
Capital Financiado	\$ 3,000.00	29%	10.21%	0.029
TOTAL	\$10,492.03	100%	17.56%	<u>8.17%</u>

Elaborado por: La Autora

Como se puede observar en la tabla expuesta, se realiza un análisis del capital propio asumiendo el 7,35% que corresponde a la tasa pasiva referencial obtenida del Banco Central del Ecuador.

De igual manera con el 10,21% que representa la tasa activa de interés del capital financiado emitido por el banco donde se solicitará el crédito. Analizando estas variables se tiene un costo de oportunidad del 8.17 %, el cual ayudará a determinar la tasa mínima de rendimiento esperada con el proyecto.

5.7.2. Tasa de Rendimiento Mínimo del Proyecto

$$TRM = (1 + Ck) * (1 + if) - 1$$

Dónde:

Ck= Costo de oportunidad

If= Tasa de inflación promedio

$$TRM = (1 + 8.17\%) * (1 + 0.42\%) - 1$$

$$TRM = 0.086243$$

$$TRM = 8.62$$

La tasa de rendimiento mínimo del proyecto es del 8.62%, esto es lo que el proyecto debe recuperar como mínimo para cubrir el total de la inversión, esta tasa se obtuvo con la suma del costo de oportunidad y la tasa promedio de inflación.

5.8. Evaluación financiera

Para todo tipo de proyecto lo esencial es realizar una evaluación financiera para poder saber si este será factible o no, además conocer si la rentabilidad a obtener es suficiente para cubrir los costos y gastos necesarios para la operación del proyecto.

A continuación, se realizará el cálculo del beneficio-costo, la TIR, Valor actual neto, relación costo-beneficio y el punto de equilibrio como se procede a continuación:

5.8.1. Beneficio-Costo

La relación beneficio – costo analiza los beneficios a obtener frente a los costos que se incurrirá en el proyecto; para lo cual se suma todos los flujos netos de los cinco años y se divide para la inversión inicial del proyecto de la siguiente forma:

$$B/C = \frac{22,917.29}{10,492.03}$$

$$B/C = 2.18$$

El resultado para el proyecto fue de 2.18, esto quiere decir que por cada dólar que se invierta en este proyecto se tendrá una ganancia de 1,18 dólar de utilidad.

Tabla 76. Relación Costo-Beneficio

FLUJOS DE EFECTIVO NETOS	VALOR
AÑO 1	\$ 3.982,41
AÑO 2	\$ 3.310,68
AÑO 3	\$ 5.091,62
AÑO 4	\$ 5.208,04
AÑO 5	\$ 5.324,55
TOTAL FLUJOS DE EFECTIVO NETOS	\$ 22.917,29
INVERSION INICIAL	\$ 10.492,03
CALCULO BENEFICIO/COSTO	\$ 2,18

Elaborado por: La Autora

5.8.2. Periodo de Recuperación de la inversión

El periodo de recuperación define el tiempo en el que será recuperada la inversión inicial. Para el presente proyecto se ha estimado que esta será redimida a los 2 años, 7 meses y 16 días, esto resulta aceptable pues este tiempo es menor a los 5 años que se estableció de vida útil al proyecto y mientras el periodo de recuperación sea menor, la inversión es más garantizada.

5.8.3. Valor Actual Neto

$$VAN = -Inversión + \frac{\sum FC}{(1+i)^t}$$

Dónde:

FC=Flujo de Caja Proyectado

i=Tasa de Redescuento

t=Tiempo o vida útil del proyecto

Tabla 77. Flujo de caja de los cinco años

FLUJO DE CAJA	INVERSIÓN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
	-\$ 10.492,03	\$ 3.982,41	\$ 3.310,68	\$ 5.091,62	\$ 5.208,04	\$ 5.324,55

Elaborado por: La Autora

$$VAN = -10,492.03 + \frac{3,982.41}{(1 + 0.0862)^1} + \frac{3,310.68}{(1 + 0.0862)^2} + \frac{5,091.62}{(1 + 0.0862)^3} + \frac{5,208.04}{(1 + 0.0862)^4} + \frac{5,324.55}{(1 + 0.0862)^5}$$

$$VAN = -10,492.03 + 3,666.36 + 2,806.14 + 3,973.07 + 3,741.41 + 3,521.55$$

$$VAN = 7,216.50$$

El VAN del proyecto representa a la sumatoria de los flujos de efectivo descontados a una tasa del 8,62% menos la inversión inicial, obteniendo un valor positivo de \$ 7,216.50 Este valor indica la ganancia que se tendrá después de recuperar el total de la inversión, pues es mayor a cero.

5.8.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa de interna de retorno es una de las herramientas financieras que ayudan a tomar decisiones en proyectos de inversión, pues esta refleja los rendimientos a obtener de una inversión, y si esta es mayor a la tasa de descuento se acepta el proyecto, caso contrario se rechaza.

Como se puede observar en la tabla No.79 Resumen de Evaluación Financiera, se tiene una TIR del 30%, frente a una tasa de descuento del 8, 62%, por tanto, el proyecto se acepta al tener una TIR mayor a la Tasa de descuento, esto expresa que se tendrá un rendimiento adicional a lo esperado.

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.

Cálculo de la TIR con el 10%

$$VAN = -10,492.03 + \frac{3,982.41}{(1 + 0.10)^1} + \frac{3,310.68}{(1 + 0.10)^2} + \frac{5,091.62}{(1 + 0.10)^3} + \frac{5,208.04}{(1 + 0.10)^4} + \frac{5,324.55}{(1 + 0.10)^5}$$

$$VAN = -10,492.03 + 3,620.37 + 2,736.10 + 3,825.41 + 3,557.16 + 3,306.15$$

$$\mathbf{VAN = 6, 553. 16}$$

Tabla 78. Resumen del cálculo de la TIR

DETALLE	TASA	VALOR
VAN Tasa Inferior	8,17%	7,216.50
VAN Tasa Superior	10%	6,553.16

Elaborado por: La Autora

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

$$TIR = 0,0817 + (0.10 - 0.0817) \left(\frac{7,216.50}{(7,216.50 - 6,553.16)} \right)$$

$$TIR = 0,0817 + (0.10 - 0.0817)(10.879036)$$

$$TIR = 0.2962 \text{ que equivale al } 30\%$$

El resultado de la TIR proyecta un índice favorable, lo cual permite aceptar con seguridad la implementación de la microempresa, debido que este devuelve una rentabilidad del 30% porcentaje mayor a la del costo de oportunidad que es de 8.17%.

5.8.5. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una estimación que la oficina realiza mucho antes de operar para saber el nivel de ventas necesario para recuperar la inversión, para lo cual se realiza el siguiente calculo:

Tabla 79. Datos para el cálculo del punto de equilibrio

Ventas	21.894,00
Costos Fijos	16,487.77
Mano de Obra Directa	12,086.34
Costo indirecto de fabricación	3,140.54
Gastos administrativos	100.00
Gastos de ventas	920.00
Gastos financieros	240.89
Costos Variables	164.06
Materiales y suministros	164.06

Elaborado por: La Autora

Fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Dónde:

CF= Costos fijos

CV=Costos variables

V=Ventas

$$PE = \frac{16,487.77}{1 - \frac{164.06}{21.894,00}}$$

$$PE = \frac{16,487.77}{0.9925066228}$$

$$PE = 16,612.25$$

El valor que se ha determinado como punto de equilibrio representa la cantidad de dinero que el proyecto que se plantea debería ganar para poder cubrir todas sus necesidades y obligaciones. Mientras más el valor de ventas sobrepase el punto de equilibrio se notará la ganancia o utilidad; así mismo si ventas es menor a este indicador se reflejará la pérdida que el proyecto pueda llegar a sufrir.

5.8.6. Resumen de la Evaluación Financiera

Tabla 80. Resumen de la Evaluación Financiera

FLUJOS DE EFECTIVO NETOS	VALOR
AÑO 2018	\$ 3.982,41
AÑO 2019	\$ 3.310,68
AÑO 2020	\$ 5.091,62
AÑO 2021	\$ 5.208,04
AÑO 2022	\$ 5.324,55
INVERSION INICIAL	\$ 10.492,03
TASA DE DESCUENTO O RENDIMIENTO	8,62%
VAN	\$ 7.216,50
TIR	30%
Periodo de Recuperación de la Inversión	2 AÑOS, 7 MESES, 16 DIAS

Elaborado por: La Autora

5.8.7. Conclusión del estudio financiero

El estudio financiero del proyecto se hizo con el propósito de hacer comparaciones de los diferentes valores en distintos años para saber a través del tiempo si este proyecto lleva una aceptación favorable y si toda la inversión que se realice es recuperable a cierto tiempo.

CAPITULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

En este capítulo se realizará una propuesta de estructura organizacional del proyecto, en el cual se incluirá la misión, visión, organigrama, principios y valores, políticas, manual de funciones y demás aspectos legales necesarios para la puesta en marcha de la oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi.

6.1. Nombre de la Empresa

El nombre de la oficina orientada a la prestación de servicios de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi es:

“AT Consulting.” Asesoría Contable y Tributaria

Sin duda el nombre de la oficina es un aspecto importante debido a que es como las personas van a conocerlo por lo cual este debe ser claro, preciso, original y atractivo para la presentación.

Se define a continuación el significado de las expresiones utilizadas:

- **AT:** Corresponde a las abreviaturas del nombre y apellido de la autora del proyecto propuesto.
- **Consulting:** Es un término en inglés que significa “consultoría”, es una palabra común en aspectos de oficinas de asesoramiento.
- **Asesoría Contable y Tributaria:** Este fragmento expresa la razón de ser de la empresa, es decir dar a conocer al público la actividad a la que se dedica la oficina.

6.2. Logotipo

El logotipo será la imagen que representa a la oficina de asesoría contable y tributaria; estando compuesta por una letra arábica “a” que simboliza la inicial del nombre de la autora del proyecto, es una imagen sencilla de color azul celeste que al ser del mismo tono del mar y cielo transmite seguridad y confianza a las personas.

Grafico N. 17. Logotipo de la oficina



Adicional está compuesto por letras de color negro lo que refleja elegancia y naturalidad.

6.3. Slogan

El slogan de la oficina motivará a los potenciales clientes a contratar el servicio; esta frase debe ser persuasiva y convincente para que el posible cliente capte la idea del servicio a ofrecer.

“Somos la mejor elección para el desarrollo de tu negocio”

La frase expuesta, hace énfasis que cualquiera que sea la actividad comercial del negocio será la mejor opción cuando contraten del servicio de la oficina de asesoría contable y tributaria debido a que se ofrecerá eficacia, calidad y garantía en cada uno de los trabajos encomendados.

6.4. Misión

La misión del proyecto es:

“AT Consulting.” es una oficina dedicada a la prestación de servicios de asesoría contable y tributaria brindando siempre un trabajo confiable, eficiente y garantizando toda la confiabilidad pertinente de la información a clientes con una actividad económica.

6.5. Visión

La visión del proyecto es:

Para el año 2023 ser la oficina de asesoría contable y tributaria con gran acogida de clientes en la ciudad de Shushufindi, siendo reconocida principalmente por su transparencia y efectividad de servicios.

6.6. Principios y valores

La filosofía por la cual se manejará la oficina de asesoría contable y tributaria describirá la imagen que se quiere proyectar a los clientes en los siguientes principios y valores:

- **Servicio de Calidad:** La atención de calidad se demostrará en los trabajos que sean requeridos por los clientes además de brindar confort en las instalaciones físicas de la oficina.
- **Ética empresarial:** Como profesional de la rama se proyectará de un buen desempeño ético para el manejo de sus actividades para lo cual se manejará en todo momento la sinergia en cada servicio que se ofrezca al cliente.
- **Puntualidad:** Mantener este aspecto siempre presente para una buena atención al cliente y así transmitir una buena imagen con el cliente.

- **Responsabilidad:** La oficina acatará todos los lineamientos que requiera el cliente en toda su gestión orientada al cuidado del medio ambiente con la utilización de materiales biodegradables.
- **Cumplimiento de leyes:** Toda actividad que se realice se regirá bajo normas y leyes actualizadas oportunamente para cada servicio que se preste evitando así futuros inconvenientes con los distintos organismos reguladores.
- **Transparencia:** La información que se genere después de realizar el trabajo encomendado por el cliente deberá demostrar la realidad actual de todas sus actividades comerciales.
- **Compromiso:** Todos los servicios que se realicen deberán ser entregados oportunamente a los clientes demostrando el compromiso que se tiene en cada actividad encomendada.

6.7. Políticas

Las políticas del “AT Consulting” Asesoría Contable y Tributaria están enfocadas a mantener un buen ambiente laboral entre el personal y los clientes; a continuación, se tienen las siguientes políticas empresariales necesarias para un buen servicio:

6.7.1. Políticas del Talento Humano

- El gerente y auxiliar contable deberán vestir siempre formal para atender a los clientes pues esto proyecta mayor confianza.
- El talento humano deberá acatar toda función que se le otorgue de forma oportuna y pertinente.
- Será responsabilidad del trabajador velar por los bienes materiales dentro de la oficina.

- Se regirá con los horarios (8 horas) y los días de descanso conforme se establece en la Ley Orgánica del Código de Trabajo.

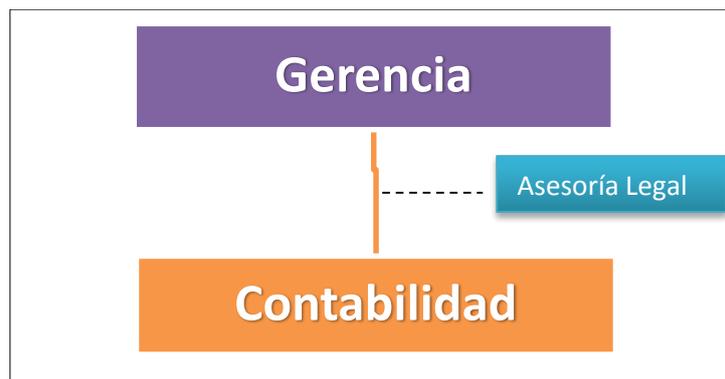
6.7.2. Políticas Generales

- Será responsabilidad de los empleados tener limpio su puesto de trabajo para transmitir una buena imagen al cliente.
- Mostrar en todo momento cortesía con el cliente.

6.8. Organigrama estructural

A continuación, se propone el siguiente organigrama de la oficina de asesoría contable y tributaria:

Grafico 18. Organigrama estructural



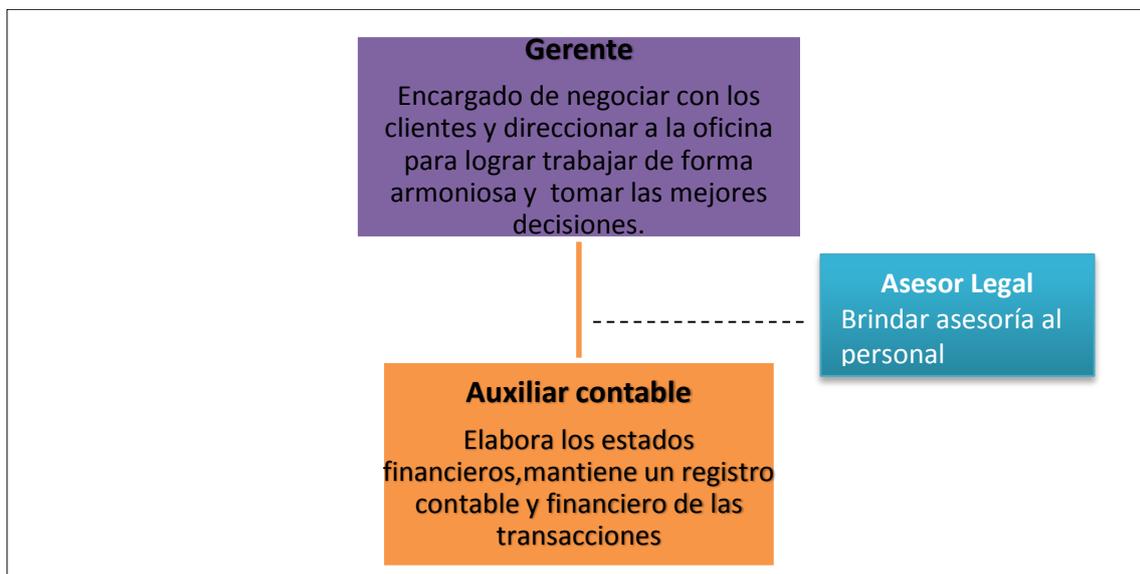
Elaborado por: La Autora

La oficina de asesoría contable y tributaria comenzará a trabajar bajo dos cargos; la cuales se contará con la gerencia y el área de contabilidad para un mejor desempeño de todos los servicios encomendados.

Además, se utilizará una persona externa que brindará asesoría a los miembros de la oficina con el fin de capacitar y actualizar los conocimientos del personal al cual se lo contratará 2 veces por año(semestralmente).

6.9. Organigrama Funcional

Grafico 19. Organigrama funcional



Elaborado por: La Autora

Como se puede observar se tiene un pequeño organigrama funcional por considerarse como un negocio que recién se va a poner en marcha además de no ser necesariamente indispensable de mucho personal porque recién se está comenzando con la actividad.

6.10. Manual de Funciones

La oficina de asesoría contable y tributaria contará con un manual de funciones necesario para delimitar todas funciones de cada empleado al momento de realizar cada actividad.

6.10.1. Gerente

El gerente será el encargado de negociar con los clientes y direccionar a la oficina de asesoría contable y tributaria para lograr trabajar de forma armoniosa y permitiéndole tomar las mejores decisiones.

Tabla 81. Manual de Funciones del Contador Senior

	<p>“AT Consulting.” Asesoría Contable y Tributaria</p> <p><i>Manual de Funciones</i></p>
Identificación del Cargo	
Denominación del cargo:	Gerente
Área a la que pertenece:	Contabilidad
Objetivo del cargo:	Direccionar a la oficina y realizar la revisión de los informes para desempeñar un buen cargo.
Perfil del Cargo	
Formación Académica:	Tercer año de Contabilidad Superior y Auditoría, Administración de Empresas o carreras afines.
Experiencia:	1 año
Conocimientos Requeridos:	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Toma de decisiones
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> -Sera el representante de la oficina - Recibir a los clientes e informar sobre los servicios que se ofrece -Encargado de asesoramiento contable -Seguimiento del manejo contable en su negocio -Registro ordenado y sistemático de las operaciones que se realice con el cliente -Presentación de informe mensual y anual de cada uno de los clientes 	

Elaborado por: La Autora

6.10.2. Auxiliar Contable

El auxiliar contable será el encargado de elaborar las transacciones y de realizar las gestiones de la oficina, siendo parte fundamental dentro del equipo de trabajo que se formará para la prestación de un servicio de calidad.

Tabla 82. Manual de Funciones del Auxiliar Contable

	<p>“AT Consulting.” Asesoría Contable y Tributaria</p> <p><i>Manual de Funciones</i></p>
Identificación del Cargo	
Denominación del cargo:	Auxiliar Contable
Área a la que pertenece:	Contabilidad
Objetivo del cargo:	Realizar las declaraciones, mantener un registro contable y financiero de las transacciones.
Perfil del Cargo	
Formación Académica:	Tercer año de Contabilidad Superior y Auditoria o carreras afines
Experiencia:	1 año
Conocimientos Requeridos:	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Toma de decisiones
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> -Asistir al contador senior en el control de todas las operaciones -Realizar las declaraciones del Impuesto al Valor Agregado -Verificar y consolidar los saldos contables -Elaborar conciliaciones bancarias -Realizar las declaraciones del Impuesto a la Renta -Visitas domiciliarias a cada cliente -Archivar la documentación -Llevar los registros de los clientes 	

Elaborado por: La Autora

6.11. Aspectos legales de funcionamiento

Para que un negocio empiece con sus actividades, debe cumplir ciertos aspectos legales con el fin de evitar inconvenientes con diferentes organismos de regulación y

control. Entre los principales que se requiere para que la oficina empiece su funcionamiento están los siguientes:

a) Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Obtener el RUC es el primer paso para empezar con el funcionamiento de todo negocio, pues el SRI fija como máximo 30 días de haber iniciado las operaciones de la empresa para la obtención del mismo. Para lo cual se debe presentar los siguientes requisitos de acuerdo a los Servicios de Rentas Internas:

- Original y copia a color de la cedula de identidad y papeleta de votación actualizada del representante legal.
- Original y copia de la carta de un servicio básico (agua, energía eléctrica, internet) donde vaya a funcionar el negocio.

b) Patente Municipal

La patente municipal es un documento que otorga el municipio donde se establecerá la oficina para poder operar de manera legal; este documento tendrá validez por un año y se deberá obtenerlo hasta 30 días después de haber iniciado el funcionamiento de la empresa.

De acuerdo al Ilustre municipio de Shushufindi se deberá presentar la siguiente documentación:

- Original y copia del RUC
- Original y copia de la cedula de identidad y papeleta de votación
- Formulario de declaración del impuesto de patentes
- Formulario para categorización según el tipo de local y actividad económica.
- Cancelar el valor de la patente dependiendo de la actividad del negocio

6.12. Constitución Legal

AT Consulting: Asesoría Contable y Tributaria se manejará bajo la denominación de persona natural no obligada a llevar contabilidad, pues los ingresos que se pretenden generar no sobrepasan el monto establecido por el Servicios de Rentas Internas.

CAPITULO VII

7. IMPACTOS

Es importante conocer los impactos que conllevará la creación de la oficina de asesoría contable y tributaria, pues así se determinará qué tan beneficioso o no resulta el proyecto. Este capítulo es con el fin de evaluar dichos impactos mediante una matriz de evaluación, donde se valorará en una escala de 1-3 los aspectos como económico, social, empresarial y ambiental.

La siguiente tabla muestra cómo se calificará cada uno de los impactos a tomar en cuenta para la oficina de asesoramiento contable y tributario.

Tabla 83. Ponderación de la matriz de los impactos

IMPACTO	VALORACION CUALITATIVA	VALORACION CUANTITATIVA
POSITIVO	Alto	3
	Medio	2
	Bajo	1
NO EXISTE IMPACTO	NULO	0
NEGATIVO	Bajo	-1
	Medio	-2
	Alto	-3

Elaborado por: La Autora

A continuación, se utilizará la siguiente fórmula la cual permitirá conocer el resultado de los impactos:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{Calificación total}}{\text{Número de los indicadores}}$$

7.1. Impactos económicos

Tabla 80. Matriz de evaluación de los impactos económicos

N°	Indicadores	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Reactivación de la economía del país						x		3
2	Crecimiento productivo del sector						x		2
3	Generación de empleo					x			1
Total									6
Promedio									2

Elaborado por: La Autora

La ejecución del presente proyecto correspondiente a la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria generaría un impacto medio positivo con referencia al aspecto económico; siendo un actor importante en la reactivación de la economía del país en la recaudación de impuestos.

Es por ello que con la implementación de una oficina contable ayudara a que los contribuyentes paguen y cumplan sus obligaciones tributarias.

Asimismo, con el asesoramiento y control que se brindará en la oficina, los negocios de la localidad irán en ascenso porque permite conocer la realidad que cada uno está atravesando y así tomar las mejores decisiones en beneficio de cada uno.

7.2. Impacto social

Tabla 84. Matriz de evaluación de los impactos sociales

N°	Indicadores	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Cultura Tributaria							x	3
2	Buen desempeño de los negocios							x	3
Total									6
Promedio									3

Elaborado por: La Autora

Este proyecto creará una conciencia tributaria en todas las personas que busquen mantenerse al día con sus obligaciones como lo dicta ley del Servicio de Rentas Internas debido a que con el apoyo de la oficina de asesoría contable y tributaria se hará que todos los contribuyentes paguen sus tributos para evitar multas o sanciones por los organismos de control.

Además de ayudar a que los pequeños y medianos comerciantes puedan fortalecer su permanencia en el mercado debido al apoyo en asesoramiento de sus ingresos y de sus gastos.

7.3. Impacto Empresarial

Tabla 85. Matriz de evaluación de los impactos empresariales

N°	Indicadores	NEGATIVO			POSITIVO			TOTAL	
		0			0	1	2		3
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Crecimiento empresarial							x	3
2	Utilidades o ganancias							x	3
3	Cumplimiento de las obligaciones tributarias y laborales.							x	3
Total									9
Promedio									3

Elaborado por: La Autora

El nivel de impacto empresarial que causaría la creación de la oficina resulta ser alto positivo, pues al tener los propietarios una mejor orientación o asesoramiento del cómo administrar mejor sus negocios les ayudaría a entender y saber controlar sus recursos para optimizar sus ganancias permitiéndoles tomar las mejores decisiones.

Un crecimiento empresarial permite tener un mayor conocimiento del entorno del negocio ayuda a saber cómo administrar y un buen asesoramiento evita que incurran a multas por el retraso de obligaciones en el pago de tributos o prestaciones laborales.

7.4. Impacto ambiental

Tabla 86. Matriz de evaluación de los impactos ambientales

N°	Indicadores	NEGATIVO				POSITIVO			TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Uso de papel biodegradable							x	3
2	La reutilización de papel						x		2
3	Ruido					x			1
Total									6
Promedio									2

Elaborado por: La Autora

Este proyecto generará impacto ambiental debido al uso de papel biodegradable; utilizando resmas multifunción ecológica a base de la caña de azúcar además del cual se reciclará, siendo una contribución al medio ambiente bastante significativa desde el punto de vista personal.

Además, dentro de la oficina de asesoría contable y tributaria no se generará ruido alguno (estrés, perturbación) que pueda causar molestias y alterar la vida de las personas a su alrededor.

7.5. Impacto general

Tabla 87. Matriz de evaluación General de los Impactos

N°	Indicadores	NEGATIVO			POSITIVO			TOTAL	
		-3	-2	-1	0	1	2		3
1	Impacto Social						X	2	
2	Impacto Económico							X	3
3	Impacto Empresarial							X	3
4	Impacto Ambiental						X		2
Total								10	
Promedio								2.5	

Elaborado por: La Autora

De manera general se concluye que con la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi se generará un impacto medianamente positivo, esto implica que el negocio beneficiará a diversos actores de la sociedad generando empleo, dinamizando la economía del país, mejorando la calidad de vida y sobretodo contribuyendo en el cuidado del medio ambiente. Por tanto, se considera que el proyecto es viable y de aceptación para la sociedad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez acabado el trabajo de investigación y luego de haber determinado los resultados se procede a concluir los detalles de cada uno de los capítulos y posteriormente a generar recomendaciones para que futuros investigadores tomen en consideración ciertos aspectos.

CONCLUSIONES

- De acuerdo al diagnóstico situacional donde se propone la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos se encontró que existe mayor número de contribuyentes bajo la modalidad de personas no obligadas a llevar contabilidad y que no existe mayor competencia, se determina una oportunidad dentro del mercado para la implementación del proyecto.
- La sustentación de cualquier termino dentro del proyecto se puntualiza en el segundo capítulo “marco teórico” siendo el pilar fundamental al cual apoya a la investigación que realiza al cabo de todo el trabajo.
- El estudio de mercado permitió segmentar o clasificar los clientes potenciales con el fin de que la oficina pueda llegar a satisfacer sus necesidades, pues con la ayuda de encuestas y fichas de observación se pudo conocer los requerimientos y conocimientos en cuanto a su cultura tributaria y al manejo contable.
- El proyecto contará con infraestructura adecuada para la prestación de los servicios y de los recursos necesarios (económicos, tecnológicos y humanos) para la implantación de la oficina necesarios para la entrega de un servicio de calidad.
- Analizado el estudio financiero refleja la factibilidad del proyecto en cuanto a valores y al tiempo en el cual se recuperará la inversión inicial, pues los indicadores que muestran esta interpretación reflejan escenarios positivos ;el

VAN que es positivo con \$7.2156,50 y el TIR con un 30% ,da entender que aunque no haya diferencia significativa frente a la tasa mínima de rendimiento del 8,62% la inversión será recuperada obteniendo ganancia durante la vida del proyecto en un periodo de recuperación de 2 años 7 meses y 16 días.

- La oficina de asesoría contable y tributaria se constituirá bajo la razón de persona natural no obligada a llevar contabilidad, por ser un proyecto impulsado por una persona y no sobrepasar el monto establecido en el Servicios de Rentas Internas; además de cumplir con todas las normas legales que lo rigen para así evitar inconvenientes a futuro.
- Con la evaluación de los impactos se concluyó que el proyecto generara el 2.5 considerado como un impacto medio positivo siendo bueno considerando que naturalmente no es un proyecto que genere mayor impacto del promedio.

RECOMENDACIONES

- En el diagnóstico situacional se recomienda apoyarse en los aliados y oportunidades determinadas en la matriz AOOD lo cual representa captar mejor a los clientes.
- En el marco teórico se recomienda buscar bases confiables que permitan tener una visión sistemática fundamentada al momento de presentar el proyecto.
- Cubrir la demanda insatisfecha existente debido a que si logra captar a esta clientela se logrará satisfacer la necesidad habiente logrado dar solución al problema existente en el cantón justificando satisfactoriamente el principal motivo por el cual se realiza este proyecto.
- Dar un buen uso de todos los recursos que se van a utilizar dentro de la oficina de asesoría contable y tributaria como lo son los recursos materiales, infraestructura que se posea para que así se pueda llegar al cliente con un buen servicio y una atención de primera.
- Constituir la oficina de asesoría contable y tributaria en el menor tiempo posible como lo demuestra en el periodo de recuperación de la inversión debido a que se vuelve más atractiva la inversión volviéndose mucho más rentable.
- Acatarse bajo las normas sujetas a las leyes dando cumplimiento a todos los requisitos y obligaciones para que la oficina de asesoría contable y tributaria pueda seguir su debido funcionamiento.
- Establecer medidas preventivas y correctivas para estar un paso más allá de lo que puedan causar los impactos económicos, empresariales, sociales y ambientales además de un monitoreo constante de los mismos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Baca Urbina, G. (2013). *Fundamentos de ingeniería económica*. Obtenido de Wordpress: <https://erods.files.wordpress.com/2013/02/fundamentos-de-ingenierc3ada-econoc3b3mica-gabriel-baca-urbina.pdf>
- Banrepcultural, E. (2017). *Competencias del mercado*. Obtenido de http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Competencias_del_mercado
- Cipriano Luna, A. (2016). *Plan Estratégico de negocios*. Grupo Editorial Patria.
- Coello, C. E. (2015). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=M4mYDgAAQBAJ&dq=Coello,+2015+estudio+de+mercado:El+objetivo+de+este+estudio+es+suministrar+la+informaci%C3%B3n+necesaria+para+la+decisi%C3%B3n+final+de+invertir+en+un+proyecto+determinado.&hl=es&source=gs_navlinks_s
- Cruz Lablanca. (2015). *Gestión del equipo de trabajo del almacén*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=Ck7kBgAAQBAJ&dq=De+la+cruz+Lablanca+2015+:los+organigramas+se+utilizan+para+representar+graficamente+la+estructura+organizativa+que+tiene+una+empresa&hl=es&source=gs_navlinks_s
- Cruz, E. S. (2017). *Fundamentos financieros: el valor actual neto (VAN)*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>
- Enciclopedia Financiera. (2017). *Mercado Monetario*. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/>
- Flores Uribe, J. A. (2015). *Proyectos de Inversión para las PYME (3a. Ed)*. Ecoe Ediciones.
- GAD Shushufindi. (2014). *Ficha de cifras generales*. Obtenido de GAD Shushufindi: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/2104_SHUSHUFINDI_SUCUMBIOS.pdf
- GAD Shushufindi. (2015). *ACTUALIZACIÓN DEL PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTON SHUSHUFINDI*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdiagnostico/1560001160001_Consolidado%20diagnostico%20final_15-03-2015_00-26-39.pdf
- García, V. M. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=zNBUCwAAQBAJ&pg=PA57&dq=Garcia+2015+.Competencia:La+competencia+es+una+situacion+en+la+cual+los+a>

gentes+economicos+tienen+la+libertad+de+ofrecer+bienes+y+servicios+en+el+mercado,&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEWj_kuyonf3fAhXM11k

Gobierno Autonomo de Sucumbios. (2019). *Gobierno Autonomo de Sucumbios*. Obtenido de <http://www.sucumbios.gob.ec/index.php/2015-10-20-00-03-09/2014-10-11-17-18-42/2014-10-17-14-29-30>

Gobierno Autonomo Provincial de Sucumbios. (2014). *Reseña Histórica*. Obtenido de Gobierno Autonomo Provincial de Sucumbios: <http://www.sucumbios.gob.ec/index.php/2015-10-20-00-03-09/2014-10-11-17-18-42/2014-10-17-14-29-30>

José Claudio Guerrero Reyes, J. F. (2014). *Contabilidad para administradores*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=x-DhBAAAQBAJ&dq=Guerrero,reyes,jose+claudio+and+alvarado,jose+fernando+galindo+2014+:+estado+de+situacion+financiera&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Ministerio de Relaciones Laborales. (2013). *Codigo de Trabajo*. Obtenido de Ministerio de Relaciones Laborales: <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/CODIGO-DEL-TRABAJO-1.pdf>

Moreno, J. A. (2014). *Contabilidad Superior, 4a.Ed.* Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=uVuqBAAAQBAJ&pg=PA282&dq=Moreno+2014+:+El+estado+de+flujo+de+efectivo+muestra+informacion+sobre+las+fuentes+y+aplicaciones+del+efectivo+en+el+periodo+,ordenado+por+actividades+y+operacion+de+inversion+y+financiamiento&hl>

Núñez, L. A. (2016). *Finanzas I: Contabilidad, planeación y administración financiera*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=pLtzDgAAQBAJ&pg=PT12&dq=Nu%C3%B1ez+2016+Estados+financieros+:+son+aquellos+que+intentan+satisfacer+las+necesidades+de+usuarios+que+no+están+en+posición+de+requerir+a+una+entidad+que+prepare+informes+dise%C3%B1ados+para+>

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

Prieto Herrera, J. E. (2014). *Proyectos: enfoque gerencial (4a. Ed)*. Ecoe Ediciones.

Pulido, A. G. (2015). *Cuentas contables y financieras en restauración*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=AoJXDwAAQBAJ&dq=La+asociacion+Espa%C3%B1ola+de+contabilidad+y+administracion+de+empresas+:+Un+plan+integrado+y+coordinado+que+se+expresa+en+terminos+financieros&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Santesmases, M. M. (2014). *Fundamentos de mercadotecnia*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=rcvhBAAAQBAJ&pg=PA78&dq=Santesmases+2014+Segmentacion+del+mercado+:un+proceso+de+division+del+mercado+en+subgrupos+homogeneos,con+el+fin+de+llevar+a+cabo+una+estrategia+comercial+diferenciada+para+uno+de+ellos&hl=es&sa>

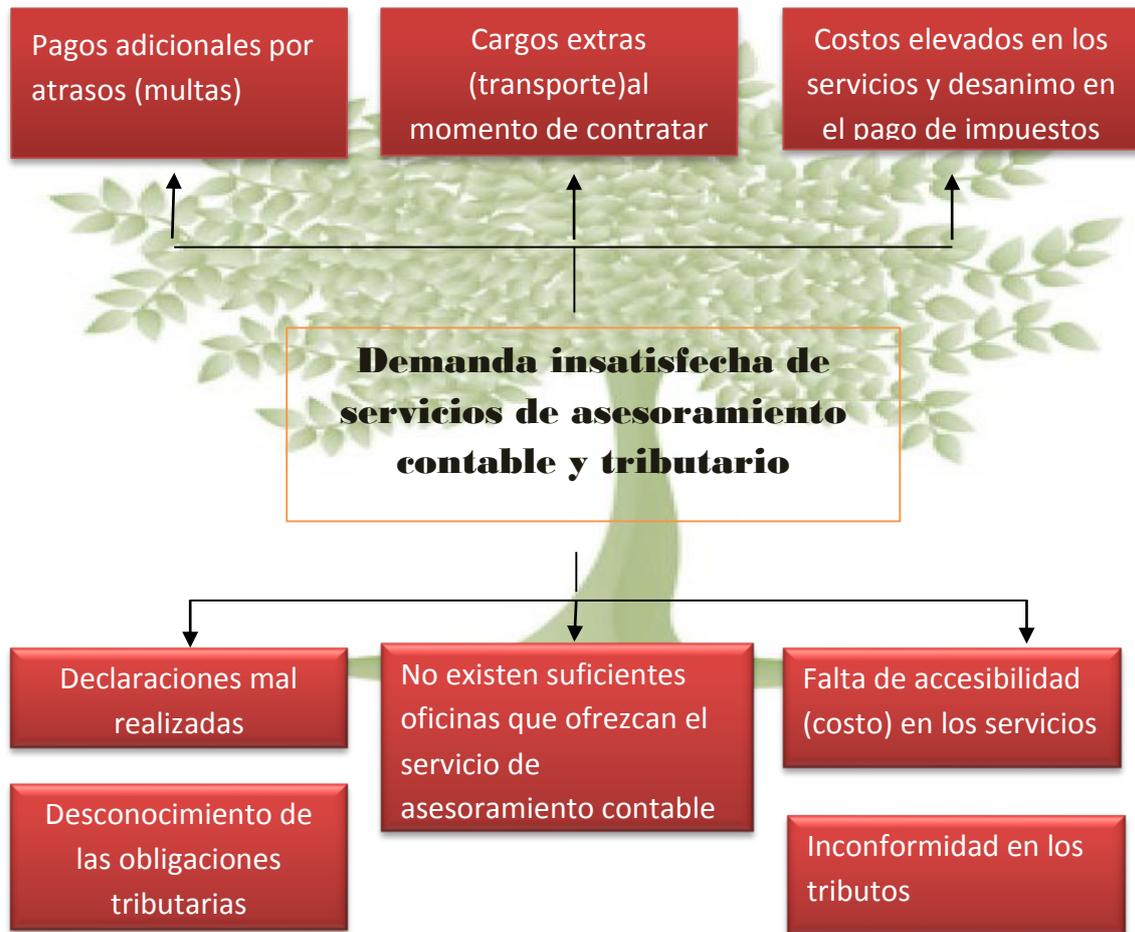
Servicio de Rentas Internas. (2018). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

Servicio de Rentas Internas. (2019). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/catastros>

Veiga, J. F.-C. (2013). *El análisis de inversiones en la empresa*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=Ztvs35NATvAC&pg=PA73&dq=Perez-Carballo+2013+periodo+de+recuperacion+de+la+inversion+este+indice+estima&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi-w8_LsP3fAhWKnOAKHT8rA2wQ6AEIKDAA#v=onepage&q=Perez-Carballo%202013%20periodo%20de%20recuper

ANEXOS

Anexo 1. Árbol de Problemas



Anexo 2. Formato de la encuesta para el Estudio de la Demanda



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
Carrera: Contabilidad y Auditoria

Cuestionario dirigido a: las personas que registren una actividad económica en la ciudad de Shushufindi.

Objetivo: La presente encuesta tiene como objetivo el conocer su opinión acerca de un servicio que se desea poner a disposición; se trata de una oficina que realice asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi provincia de Sucumbíos.

Sexo Femenino Masculino

1.- ¿A qué actividad económica se dedica?

- Agricultura, ganadería, sicultura y pesca
- Construcción
- Comercio al por mayor y menor
- Industria manufacturera
- Transporte
- Servicios
- Otros

2.- ¿Cómo califica Ud. sus conocimientos en contabilidad y tributación?

- Alta
- Media
- Baja

3.- ¿Si existiera una oficina de asesoramiento contable y tributario en la ciudad de Shushufindi estaría usted dispuesto a contratar de sus servicios?

- Si
- No

4.- ¿Qué característica toma en cuenta al momento de contratar un servicio contable y tributario?

- Conocimiento
- Precio
- Eficiencia
- Confidencialidad
- Experiencia profesional
- Ahorro tiempo
- Asesoría legal actualizada

5.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios de asesoramiento contable y tributario?

- De \$5 a \$20
- De \$21 a \$40
- De \$41 a \$60
- Más de \$60

6.- ¿Usted considera importante la asesoría contable y tributaria para que su negocio sea eficiente? (Si su respuesta fue SI continúe a la siguiente pregunta)

- Si
- No

7.- ¿Ud. ha contratado los servicios de una oficina de asesoramiento o de un profesional contable? (Si su respuesta fue NO continúe a la siguiente pregunta)

- Si
- No

8.- ¿Cuál es la razón por la cual no contrata los servicios de una oficina de asesoramiento o profesional contable?

- Precios altos por el servicio
- Desconoce donde prestan los servicios
- No necesita

9.- ¿Con que frecuencia contrata los servicios de una oficina de asesoramiento o de un profesional contable? (Pregunta consecutiva a la numero 7)

- Una vez al mes
- Cada semana
- Cada 6 meses
- Una vez al año

10.- ¿Por qué medio le gustaría recibir información y promoción del servicio de la oficina de asesoramiento contable y tributario?

- Radio
- Periódico
- Redes sociales e internet

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!!

Anexo 3. Formato de la encuesta para el Estudio de la Oferta



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
Carrera: Contabilidad y Auditoria

Cuestionario dirigido a: las personas que ofrecen un servicio de consultoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi.

Objetivo: La presente encuesta tiene como objetivo el conocer el desenvolvimiento que tiene estas consultorías en ofrecer servicios de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi provincia de Sucumbíos.

1.- ¿A cuántos clientes al mes puede atender su consultoría?

La capacidad instalada del negocio mensualmente _____ clientes

2.- ¿Cuánto tiempo lleva ofreciendo sus servicios?

- 1 a 3 años
- 4 a 6 años
- 7 a 9 años
- Más de 10 años

3.- ¿Cuál es la forma de pago que utiliza con sus clientes?

- 100% anticipado
- 50% anticipado
- 100% al final del trabajo

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!!

Anexo 4. Ficha de observación para el estudio de la demanda

FICHA DE OBSERVACIÓN		N.1
ELABORADA:	Andrea Torres	
LUGAR:	Shushufindi	
FECHA:	07 de mayo del 2018	
CASO OBSERVADO:	Aplicación de las encuestas	
RESUMEN DE LA OBSERVACIÓN:	Existió colaboración de algunas personas que les llamo la atención el tema en cuestión; sin embargo también hubieron personas que mostraron resistencia para llenar las encuestas por falta de tiempo y por desconfianza a su negocio.	
	También supieron manifestar que la mayoría de personas que exigen factura solo lo hacen para ayudar a un familiar para deducir gastos no porque lo crean necesario.	
	Existe criterios por parte de los encuestados que si debería haber una oficina que preste los servicios de contabilidad y tributación completos; porque los que existen no realizan en su complejidad todos los trabajos que se necesitan obligándolos a trasladarse hacia otro sector como es Lago Agrio.	
	La mayoría de los pequeños comerciantes no llevan un control de sus ventas y de sus gastos, haciendo que no lleven en claro sus finanzas.	

Anexo5. Ficha de observación para el estudio de la oferta

FICHA DE OBSERVACIÓN		N.2
ELABORADA:	Andrea Torres	
LUGAR:	Shushufindi	
FECHA:	07 de mayo del 2018	
CASO OBSERVADO:	Desarrollo de la entrevista	
RESUMEN DE LA OBSERVACIÓN:	No se pudieron encontrar fácilmente los locales ; al no contar con una buena fachada que se los permita distinguir.	
	Es muy difícil sacar información a los dueños de los negocios pues a mí consideración son reservados con su información.	
	La mayoría de las consultorías no están cerca de los clientes y por ende es una deficiencia a la hora de buscar ayuda.	
	El personal que labora en la mayoría de las consultoras no transmite una imagen de confiabilidad.	