



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
FINANZAS Y AUDITORÍA CPA.**

TEMA:

**“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que preste
servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma de la provincia
de Los Ríos”**

AUTOR:

MARLO RAFAEL CORONEL JIMÉNEZ

DIRECTOR DE TESIS:

ING. KAROLAY CARRERA

QUITO – ECUADOR

2014

CERTIFICACIÓN

Certifico que la Tesis cuyo tema es: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma de la provincia de Los Ríos”, fue desarrollada por el estudiante, Marlo Rafael Coronel Jiménez bajo mi dirección y control.

Director de tesis:
Ing. Karolay Carrera

AUTORÍA

Yo, Marlo Rafael Coronel Jiménez me declaro absoluto responsable del contenido total de la presente tesis “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma de la provincia de Los Ríos”

CI. 0201958295

DEDICATORIA

Con todo mi cariño y mi amor a todas las personas que hicieron todo lo posible en mi vida para que yo pudiera lograr uno de mis objetivos, por su apoyo incondicional, sus motivaciones, su constancia, su dedicación, su voluntad y predisposición en formarme como una persona de bien y preparada para los retos que pone la vida, a todas y cada una de estas personas se les dedico cada una de las páginas de mi presente trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTO

Antes de todo quisiera empezar agradeciendo a Dios por haberme dado la vida, las fuerzas, la habilidad y la inteligencia; a mis padres fuente de inspiración, amor, trabajo, esfuerzo, dedicación mil gracias por su confianza puesta sobre mí; a mis profesores que han compartido con sus lecciones y experiencias en el proceso de enseñanza, a mi directora de tesis Ing. Karolay Carrera que me ha brindado su tiempo, sus conocimientos, su apoyo y su paciencia durante el desarrollo de la tesis; a mis amigos que han compartido buenas y malas experiencias y aquellas personas que de otra forma han dado su colaboración, información y experiencias para poder lograr el estudio de investigación.

Dios los bendiga.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

1.1 Planteamiento del problema de investigación	4
1.2 Formulación del problema	6
1.3 Justificación.....	7
1.4 Objetivos	9
1.4.1 Objetivo general.....	9
1.4.2 Objetivos específicos	9
1.5 Alcance.....	9
1.6 Hipótesis.....	10
1.7 Variables e indicadores	10
1.8 Metodología de la investigación	11
1.8.1 Método inductivo	11
1.8.2 Método deductivo	11
1.8.3 Método de observación científica	12
1.8.4 Método analítico	12
1.9 Técnicas de la investigación.....	12
1.9.1 Entrevista	13
1.9.2 Encuesta	13
1.9.3 Observación	13
1.9.4 Internet	13
1.9.5 Revisión de literatura	14
1.9.6 Trabajo de campo.....	14

CAPÍTULO II

2. BASE CONCEPTUAL

2.1. Las pymes.....	15
2.2. Código tributario	16
2.3. Normas internacionales de contabilidad (NIC)	18
2.4. Normas internacionales de información financiera (NIIF)	19
2.5. Ley orgánica de régimen tributario interno (LORTI)	20
2.6. Impuesto a la renta	23

2.7. Impuesto al valor agregado	25
CAPITULO III	
3. ESTUDIO DE MERCADO	
3.1. Definición del servicio	29
3.2. Análisis de la situación actual del mercado	31
3.2.1. El problema a investigar	33
3.2.2. Objetivos del estudio de mercado	33
3.2.2.1. Objetivo general.....	33
3.2.2.2. Objetivos específicos	33
3.2.3. Tipo de estudio.....	34
3.2.4. Fuentes de información.....	34
3.2.6. Muestreo	35
3.2.6.1. Método de muestreo probabilístico.....	35
3.2.6.2. Muestreo aleatorio simple.....	36
3.2.6.3. Calculo del tamaño de la muestra.	37
3.2.7. Diseño del cuestionario.....	38
3.2.8. Tabulación y análisis de los resultados de la encuesta.	40
3.2.8.1. Conclusión general de la tabulación y análisis de los resultados	58
3.2.9. Análisis de la demanda	60
3.2.10. Calculo de la demanda	60
3.2.11. Demanda actual.....	61
3.2.12. Demanda proyectada.....	62
3.2.13. Análisis de la oferta	64
3.2.14. Oferta actual.....	65
3.2.15. Oferta proyectada.....	67
3.2.16. Demanda insatisfecha	69
3.2.17. Oferta del proyecto	69
3.2.18. Análisis de precios	70
3.2.19. Comercialización	72
3.2.19.1. Canales de distribución.....	72
3.2.19.2. Estrategias de marketing.....	73
3.2.19.3. Estrategias de marketing para MC-SERVYCONT, EURL	75

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del proyecto	77
4.1.1. Factores del proyecto	78
4.1.1.1. Demanda esperada	78
4.1.1.2. Disponibilidad de equipos.....	79
4.1.1.3. Disponibilidad de recurso humano	79
4.1.1.4. Acceso a la tecnología	80
4.1.1.5. Financiamiento necesario de acuerdo al costo total del proyecto.....	80
4.1.1.6. Servicios de reparación y mantenimiento de los equipos.	80
4.2. Localización del proyecto	81
4.2.1. Macro localización.....	81
4.2.2. Micro localización	82
4.3. Ingeniería del proyecto.....	86
4.3.1. El proceso.....	87
4.3.2. Área administrativa.....	89
4.3.2.1. Personal idóneo.....	89
4.3.2.2. Equipos de oficina.....	90
4.3.2.3. Equipos de computación.....	90
4.3.2.4. Muebles y enseres	91
4.3.3. Organización de la empresa.....	92
4.3.3.1. Aspectos generales.....	92
4.3.3.2. Organigrama estructural.....	94
4.3.3.3. Organización funcional.....	95
4.3.4. Base legal.....	97

CAPITULO V

5. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

5.1. Inversión.....	111
5.1.1. Propiedad, planta y equipo.....	114
5.1.1.1. Equipos de oficina.....	114
5.1.1.2. Equipos de computación.....	115
5.1.1.3. Muebles y enseres	116
5.1.2. Activos intangibles.....	116

5.1.3. Inversión en capital de trabajo	117
5.1.3.1. Sueldos	118
5.1.3.2. Provisiones sociales	119
5.1.3.3. Gasto arriendo.....	120
5.1.3.4. Gasto servicios básicos	121
5.1.3.5. Gasto legales e instalaciones.....	121
5.1.3.6. Materiales directos	122
5.1.3.7. Reparación y mantenimiento	122
5.1.3.8. Gasto de capacitación	123
5.1.3.9. Gasto publicidad	123
5.2. Financiamiento	124
5.2.1. Estructura del financiamiento	125

CAPITULO VI

6. GASTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

6.1. Gastos totales del proyecto.....	128
6.1.1. Depreciación	129
6.1.2. Seguros.....	129
6.1.3. Gastos financieros.....	131
6.2. Ingresos del proyecto	132
6.2.1. Ingreso por la demanda potencial	132
6.2.2. Precio de venta de los servicios	134
6.2.3. Valor total por los servicios ofrecidos	134

CAPITULO VII

7. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

7.1. Estado de situación financiera inicial.....	137
7.2. Estado de resultados	139
7.4. Costo de oportunidad de capital	141
7.5. Valor actual neto (VAN)	142
7.6. Tasa interna de retorno (TIR).....	143
7.7. Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	144
7.8. El punto de equilibrio.....	146
7.9. Análisis de sensibilidad.....	150

7.10. Índices financieros.....	151
7.10.1. Indicadores de liquidez.....	151
7.10.2. Indicadores de rotación o actividad.....	152
7.10.3. Indicadores de endeudamiento.....	152
7.10.3.1. Coeficiente de endeudamiento.....	152
7.10.3.2. Cobertura de intereses.....	153
7.10.4. Indicadores de rentabilidad.....	153
7.10.4.1. Margen de utilidad bruta.....	154
7.10.4.2. Margen de utilidad operativa.....	154
7.10.4.3. Margen de utilidad neta.....	155
7.10.4.4. Rentabilidad con relación a la inversión.....	155
7.10.4.5. Rentabilidad sobre el patrimonio.....	156

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:	157
RECOMENDACIONES:.....	159
BIBLIOGRAFÍA.....	160

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla. 3.1 Actividad económica.....	40
Tabla. 3.2 Años en el mercado	41
Tabla. 3.3 Constitución de la empresa.....	42
Tabla. 3.4 Está obligada a llevar contabilidad.....	43
Tabla. 3.5 Tiene el servicio contable y tributario.....	45
Tabla. 3.6 Satisfacción de los servicios recibidos	46
Tabla. 3.7 Creación de una nueva empresa	48
Tabla. 3.8. Preferencia del nuevo servicio puerta a puerta.....	49
Tabla. 3.8.2 Preferencia del nuevo servicio asuma multas y sanciones	50
Tabla. 3.8.3 Preferencia del nuevo servicio, charla y capacitaciones	50
Tabla. 3.9 Con que frecuencia utiliza los servicios	52
Tabla. 3.10.1 valor que paga o pagaría por los servicios contables	53
Tabla. 3.10.2 Valor que paga o pagaría por los servicios contables y tributarios	53
Tabla. 3.10.3 Valor que paga o pagaría por los servicios contables y tributarios	54
Tabla. 3.11 Nivel de ingreso mensuales de los microempresarios.....	56
Tabla. 3.12 Cursos de capacitación	57
Tabla. 3.13 cuantificación monetaria de la demanda en el cantón quinsaloma.....	61
Tabla. 3.14 Demanda proyectada de los servicios contables y tributarios	64
Tabla. 3.15 Cuantificación monetaria de la oferta de servicios contables y tributarios	66
Tabla. 3.16 Oferta proyectada de los servicios contables y tributarios	68
Tabla. 3.17 Demanda Insatisfecha.....	69
Tabla. 3.18 Matriz de ponderación para determinar el precio.....	71
Tabla. 4.2.2 Matriz de ponderación para determinar la micro localización del proyecto	85
Tabla. 4.3.1 Diagrama de prestación del servicio.....	89
Tabla. 4.3.2.1 Personal idóneo	90
Tabla. 4.3.2.2 Equipos de oficina	90
Tabla. 4.3.2.4 Muebles y enseres.....	92
Tabla. 5.1 Inversión total.....	114
Tabla. 5.1.1 Propiedad, planta y equipo	114
Tabla. 5.1.1.1 Equipos de oficina	115
Tabla. 5.1.1.2 Equipos de computación.....	115
Tabla. 5.1.1.3 Muebles y enseres.....	116

Tabla. 5.1.3.1 Capital de trabajo.....	118
Tabla. 5.1.3.1 Sueldos	119
Tabla. 5.1.3.1.1 Rol de pagos	119
Tabla. 5.1.3.2 Provisiones sociales.....	120
Tabla. 5.1.3.3 Gasto arriendo	120
Tabla. 5.1.3.4 Gastos generales	121
Tabla. 5.1.3.5 Gastos legales e instalación.....	121
Tabla. 5.1.3.6 Materiales directos.....	122
Tabla. 5.1.3.7 Reparación y mantenimiento.....	122
Tabla. 5.1.3.8 Gastos de capacitación	123
Tabla. 5.1.3.9 Gastos de publicidad.....	123
Tabla. 5.2 Financiamiento	124
Tabla. 5.2.1 Estructura del financiamiento.....	126
Tabla. 6.1 Gastos totales del proyecto.....	128
Tabla. 6.1.1 – 6.1.2 Depreciaciones	130
Tabla. 6.1.3 Gastos financieros	132
Tabla. 6.2.1 Demanda potencial.....	133
Tabla. 6.2.2 Precio de venta de los servicios.....	134
Tabla. 6.2.3 Ingreso total por los servicios ofrecidos.....	134
Tabla. 7.1 Estado de situación financiera.....	138
Tabla. 7.2 Estado de resultados	139
Tabla. 7.3 Flujo de caja	140
Tabla. 7.4 Costo de oportunidad de capital	141
Tabla. 7.5 Valor neto actual.....	143
Tabla. 7.6 Tasa interna de retorno	144
Tabla. 7.7 Periodo de recuperación de la inversión.....	145
Tabla. 7.8 Punto de equilibrio en dólares	148
Tabla. 7.8.1 Punto de equilibrio en cantidad	148
Tabla. 7.9 Análisis de sensibilidad	150
Tabla. 7.10.3.1 Coeficiente de endeudamiento	152
Tabla. 7.10.3.2 Cobertura de intereses	153
Tabla. 7.10.4.1 Margen de utilidad bruta	154
Tabla. 7.10.4.2 Margen de utilidad operativa.....	154
Tabla. 7.10.4.3 Margen de utilidad neta.....	155

Tabla. 7.10.4.4 Rentabilidad con relacion a la inversion	156
Tabla. 7.10.4.5 Rentabilidad sobre el patrimonio.....	156

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico. 3.1 Actividad económica.....	40
Gráfico. 3.2 Años en el mercado	41
Gráfico. 3.3 Constitución de la empresa.....	42
Gráfico. 3.4 Está obligada a llevar contabilidad.....	44
Gráfico. 3.5 Tiene el servicio contable y tributario.....	45
Gráfico. 3.6 Satisfacción de los servicios recibidos	47
Gráfico. 3.7 Creación de una nueva empresa	48
Gráfico. 3.8.1 Preferencia del nuevo servicio puerta a puerta.....	49
Gráfico. 3.8.2 Preferencia del nuevo servicio asuma multas y sanciones	50
Gráfico. 3.8.3 Preferencia del nuevo servicio, charla y capacitaciones	50
Gráfico. 3.9 Con que frecuencia utiliza los servicios	52
Gráfico. 3.10.1 Valor que paga o pagaría por los servicios contables y tributarios (llevar contabilidad).....	53
Gráfico. 3.10.2 Valor que paga o pagaría por los servicios contables y tributarios	54
Gráfico. 3.10.3 Valor que paga o pagaría por los servicios contables y tributarios	54
Gráfico. 3.11 Nivel de ingreso mensuales de los microempresarios.....	56
Gráfico. 3.12 Cursos de capacitación	57

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Mapa de la provincia de los rios	163
Anexo 2 Av. Progreso y 10 De Agosto.	163
Anexo 3 Imágenes de los negocios del Cantón Quinsaloma.....	164
Anexo 4 Banco Pichincha.....	165
Anexo 5 GADMCQ.....	166
Anexo 6 Solicitud de datos de los negocios existentes en el Cantón Quinsaloma.....	167
Anexo 7 Entrega de la solicitud antes mencionada	168
Anexo 8 Proformas, cotización de costos de los activos para la inversión	169
Anexo 9 Información crédito Banco Pichincha.....	177

INTRODUCCIÓN

El estudio, investigación, evaluación y análisis del presente proyecto tiene la finalidad de plasmar la factibilidad de crear una empresa que preste los servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma Provincia de los Ríos, teniendo en cuenta como referencia el estudio de mercado, el estudio técnico y la evaluación económica financiera.

Para lo cual se desarrollará en diversos capítulos los mismos que nos acercarán a determinar la factibilidad de crear o no la empresa para la prestación de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma.

En el Ecuador la oportunidad de crear microempresas en el sector industrial, comercial y de servicios ha ido creciendo paulatinamente y es por eso que Quinsaloma no ha sido la excepción en los últimos 5 años se han implementado pequeñas y medianas empresas que contribuyen con la innovación y el desarrollo en materia económica, laboral y de productividad; generando así una amplia gama de oportunidades de trabajo y ayudando a la estabilidad económica de sus habitantes.

Es por tal motivo que nuestro estudio está dirigido a todo ese amplio mercado; los mismos que tienen la obligación de cumplir y ser responsables con las leyes vigentes emitidas por los distintos organismos de control por lo que estamos seguros que nuestros servicios tendrán la aceptación y la confianza de personas naturales y jurídicas que sabremos asesorarlos de la mejor manera y a su vez guiarlos hacia el éxito de rentabilidad, económico y permanencia (Valor Agregado).

Población

Quinsaloma, El cantón más joven de Los Ríos cuenta con 16476 habitantes el 52.36% de hombres 8627 y el 47.64% de mujeres 7849¹.

La ciudad de Quinsaloma se encuentra ubicada en la parte centro Este de la Provincia de Los Ríos, a dos horas de Guayaquil y a cuatro horas de la capital del Ecuador, Quito.

Es una ciudad netamente agrícola donde se produce y comercializan varios productos como: café, cacao, maíz, arroz, soya, maracuyá, fréjol de palo, banano y cítricos. Ubicado en el centro del Ecuador con un clima subtropical que estimula a propios y extraños a nadar en sus diferentes ríos que son fuentes de agua dulce que existen en sus alrededores. Quinsaloma es el cantón más joven del Ecuador ya que fue creado el 20 de Noviembre del 2007, mediante publicación en el Registro Oficial N° 215. Previamente había pertenecido al cantón Ventanas, en calidad de parroquia desde el 15 de noviembre del año 1979 hasta la fecha de cantonización.

Actividad económica

Las principales actividades económicas se fomentan, en la agricultura con la producción y venta de cítricos (naranja, mandarina, toronja, maracuyá), palma, maíz, arroz, soya, maderas entre otros.- El cantón cuenta con 2 bancos como son el de Fomento y el banco del Pichincha, y tres Cooperativas de Ahorro y Crédito como son: “Metrópolis”, “Hermes Gaibor Ltda.”, y ”Juan Pio de Mora” la existencia de una planta para el procesamiento de cacao ha fomentado el desarrollo de la zona y ha incentivado el cultivo de este producto; otra de las actividades es el comercio de productos de la zona especialmente de cítricos

¹Censo de Población y Vivienda 2010
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda>

hacia las ciudades de Guayaquil y Quito, también una parte de la población vive de la actividad del comercio de productos de primera necesidad, mediante tiendas, comisariatos y micro mercados. Tenemos otros como son ebanistas, pintores, mecánicos, electricistas entre otros, que se han constituido en la mano de obra calificada, misma que está siendo utilizada por el Gobierno Municipal para la ejecución de la obra pública, actualmente se ha proliferado las plantaciones de semilleros o viveros de plantas de cacao mejorado como es el injerto y ramilla, también plantas de cítricos y maderables².

²Asociación de Juntas Parroquiales de los Ríos
www.asojuparl.r.gob.ec/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=73&Itemid=255

CAPÍTULO I

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

TEMA: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, en la Provincia de Los Ríos”.

En el Ecuador las oportunidades de emprender, ayudar y orientar a crear sus propios negocios por parte del Gobierno y de entidades privadas en este caso Bancos y Cooperativas, a través de créditos ha dado paso a la mayoría de personas y familias a desarrollar mercados informales y microempresas, aumentando así el nivel comercial, productivo y de servicios; pero cabe mencionar que los mismos no tienen un conocimiento en materia legal, fiscal, contable y tributario; por lo que desconocen cuánto es lo que se debería gastar e invertir, y a su vez de que estarían expuestos ya sea de una sanción, multa o de una clausura por parte de los organismos emisores de las leyes, causando contratiempos y debilitando sus recursos que casi siempre terminan en pérdidas, las cuales afectan el cumplimiento de las obligaciones con acreedores.

Respecto a las disposiciones por parte del Servicios de Rentas Internas (SRI), eliminando las declaraciones en formularios físicos; así como otros elementos económicos por ejemplo: el subsidio del gas licuado de petróleo para los pequeños productores y restaurantes populares que pagan sus impuestos en el sistema simplificado (RISE) y que estén dentro de las categorías 1 (ingresos anuales de 0 a 5000) y categoría 2 (ingresos anuales de 5001 a 10000 dólares), así como otras reformas en la Ley Orgánica de Régimen Tributario (LORTI) por citar una, la obligación a la mayoría de personas naturales y jurídicas a declarar sus utilidades netas, etc.; por todo lo antes mencionado y generalizando por las obligaciones, cambios continuos y permanentes que se dan en los entes de control, que a su

vez conlleva al desconocimiento, equivocación, pérdida de tiempo, dinero y de oportunidad de crecimiento y superación en el ámbito competitivo y social.

De acuerdo al último censo Económico 2010, 10169 personas ejercen algún tipo de actividad, siendo la mayor parte las personas dedicadas a la agricultura, ganadería, selvicultura y pesca; también se determinó en el censo, un resultado de 335 microempresas, de las cuales en el 2010 solo tenían registros contables 19 microempresas.³, pero en la actualidad según datos proporcionados por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Quinsaloma (GADMQ), en cuanto a Catastro de patentes año 2012 existe 253 establecimientos dentro de la área urbana y 61 en la área rural; en cambio según información de la Base de Datos del SRI Primer Semestre del año 2012 existe 751 contribuyentes activos que se dedican alguna actividad comercial, industrial o de servicio, según ANEXO 7.

Esta investigación en las cifras, determinan una amplia oportunidad de mercado insatisfecho; que en la actualidad está cubierta parcialmente por un escaso número de profesionales independientes oferentes de otros cantones vecinos especificando la Ing. CPA. Selena Castro del Cantón Ventanas y la Dra. Maribel Palma del Cantón Quevedo y también por profesionales independientes recientemente graduados de Contadores Públicos Autorizados CPA del mismo Cantón, como es el Ing. Boris Chico, Ing. Máximo Vélez y el Ing. Sandro Rumiguano, que al momento no abastasen el mercado al 100%; por no contar con el tiempo suficiente, creando inconformidad de los usuarios en cuanto al pago de multas y sanciones ejercidas por los organismos de control.

Por tal motivo el presente estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, Provincia de Los Ríos, es

³ INEC Censo Económico 2010

indispensable y necesario para un adecuado cubrimiento de la demanda y por ende conseguir la estabilidad económica, financiera, legal de cada uno de los negocios ya se han estos comerciales, industriales o de servicios.

Hoy en día los servicios contables y tributarios han ido tomando fuerza como parte fundamental para la toma de decisiones, conocimiento del estado y giro del negocio, emprendimiento de nuevas inversiones, las mismas que permiten el crecimiento, el desarrollo, la estabilidad y competitividad a nivel local, nacional e internacional.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El objetivo principal de nuestro estudio es determinar la factibilidad de crear una empresa que preste servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, para lo cual es necesario que se planteen las siguientes preguntas.

- ✓ ¿Conocer si existe en el mercado alguna empresa que brinde este tipo de servicio?
- ✓ ¿Cómo afecta la ausencia de servicios profesionales contables y tributarios a los comerciantes y microempresas del Cantón Quinsaloma?
- ✓ ¿Cuántas microempresas actualmente requieren de servicios profesionales en esta localidad?
- ✓ ¿Cuál es el grado de conocimientos contables y tributarios de los comerciantes y microempresarios?
- ✓ ¿Saber del nivel de satisfacción que tienen las microempresas por parte de los profesionales que brindan sus servicios?

- ✓ ¿Determinar si las microempresas estarían dispuestas a que una nueva empresa de asesoría contable y tributaria se encargue de la contabilidad, y del manejo de los impuestos?
- ✓ ¿Cuáles son los requisitos y monto de inversión para la creación de una empresa que preste servicios contables y tributarios?
- ✓ ¿Determinar el precio adecuado por los servicios profesionales brindados a sus clientes?

1.3 JUSTIFICACIÓN

Quinsaloma uno de los cantones de la Provincia de Los Ríos que tiene en su mayoría gente emprendedora, que hacen de su esfuerzo y habilidades el crecimiento, el desarrollo y supervivencia de las familias creando nuevas microempresas que ayudan a dinamizar la economía y generar nuevas fuentes de empleo.

¿Por qué?

La creación de una empresa de servicios contables y tributarios, es justificable por el crecimiento de pequeñas y medianas empresas que en los últimos años se han constituido, ya sea por aprovechar las facilidades de crédito que da las entidades públicas y privadas, o por invertir sus ahorros, los cuales en su gran mayoría lo hacen de manera empírica por lo que no tienen conocimientos en el área contable y tributaria o no han contratado los servicios profesionales para que lleve los registros contables y realicen la tarea de tributación que exige la ley para realizar cualquier actividad económica, por lo cual algunas microempresas tienen problemas con el Servicios de Rentas Internas (SRI) o con algún ente regulador del Estado.

¿Para qué?

Para que a través de los conocimientos, y la experiencia adquirida de nuestros profesionales poder brindar el mejor servicio y a su vez ayudar a las personas naturales y jurídicas a llevar la administración y forma correcta, ordenada y transparente de sus cuentas y obligaciones legales, rigiéndose estrictamente a leyes y normas vigentes del país, y así alcanzar el éxito de cada uno de los clientes quienes por ende nos pagarán con la confianza y la satisfacción de nuestros servicios.

¿Cuál es el aporte?

Este proyecto de servicio profesional en el área contable y tributaria se ofrecerá a todas las personas naturales y jurídicas del Cantón Quinsaloma quienes les interesara mantener sus cuentas contables en orden y al día, cumplir con sus obligaciones tributarias, mejorar su actividad económica en la obtención de mayor rentabilidad y por ende ser más competitivos. También la de generar fuentes de empleo que ayudará a reducir la tasa de desempleo y a su vez dinamizar la economía de las familias quinsalomeñas, establecer una cultura de tributación y cumplimiento con las obligaciones que tienen las personas naturales y jurídicas con el Estado; disminuyendo así la evasión de impuestos para mejorar los servicios de necesidad básica como es la salud, educación, alimentación, vías, etc., ya que se contribuirá en la recaudación de los impuestos que van directamente al Estado.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma de la provincia de Los Ríos ofreciéndolos de manera eficaz, eficiente, profesional, confiable y transparente de acuerdo a las leyes vigentes.

1.4.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado para encontrar la demanda y proyectar la oferta y a su vez determinar la demanda potencial insatisfecha del servicio en el mercado determinado.
- Determinar mediante un estudio técnico la adecuada ubicación de la microempresa, para la puesta en marcha de la microempresa.
- Definir las inversiones necesarias para el proyecto.
- Realizar un estudio económico del proyecto para conocer cuáles son los costos, los gastos de administración, ventas y financieros y sus ingresos totales.
- Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

1.5 ALCANCE

El estudio de factibilidad se basa de acuerdo a las necesidades del mercado, de crear una empresa de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, Provincia de los Ríos, en un tiempo estimado de 8 meses de investigación y desarrollo.

1.6 HIPÓTESIS

Sí, creamos una empresa que preste Servicios Contables y Tributarios en el Cantón Quinsaloma provincia de Los Ríos con innovadores equipos tecnológicos y una excelente gama de profesionales altamente capacitados, entonces la aceptación de nuestros servicios y la confianza de los clientes irá creciendo paulatinamente.

1.7 VARIABLES E INDICADORES

Variable Independiente

Creación de una empresa que preste Servicios Contables y Tributarios en el Cantón Quinsaloma provincia de Los Ríos.

Variables Dependientes

1. Cantón Quinsaloma
2. Equipos Tecnológicos
3. Profesionales Capacitados
4. Leyes y reglamentos vigentes emitidos por los entes reguladores del Estado.

Indicadores

Mercado potencial insatisfecho.

Tasa Interna de Retorno. (TIR).

Valor Actual Neto (VAN).

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Análisis de sensibilidad del proyecto

1.8 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nuestro estudio de factibilidad para crear una empresa de servicios contables y tributarios se sustentará en la demanda insatisfecha del Cantón Quinsaloma, Provincia de los Ríos.

La metodología utilizada constará de consultas en libros, internet, revistas, folletos, técnicas de investigación y demás documentos que expresen resultados de investigación confiables, precisos y transparentes.

1.8.1 Método Inductivo

El método inductivo se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización.

En el presente estudio de investigación se analizará la situación productiva, económica, comercial del Cantón Quinsaloma, la misma que nos permitirá obtener conclusiones generales.

1.8.2 Método Deductivo

La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez, se puede decir también que el aplicar el resultado de la inducción a casos nuevos es deducción.

Para el actual estudio de investigación partiremos de datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir de

verdades previamente establecidas como principios general para luego aplicarlo a casos particulares y comprobar así su validez.

1.8.3 Método de Observación Científica

Modo estructurado y ordenado de obtener un resultado, descubrir la verdad y sistematizar los conocimientos.

En el presente estudio observaremos la ocurrencia de las variables desde el inicio hasta el final de la investigación.- Iniciando por el análisis de la situación actual económica y comercial del Cantón Quinsaloma, lo cual permitirá obtener conclusiones generales de la misma.

1.8.4 Método Analítico

Es aquél que distingue las partes de un todo y procede a la revisión ordenada de cada uno de sus elementos por separado.

En la Investigación documental es aplicable desde el principio en el momento en que se revisan, uno por uno los diversos documentos o libros que nos proporcionarán los datos buscados.

En el actual estudio de investigación se realizará una profunda revisión de archivos, datos estadísticos, información recogida en el cantón con la finalidad de conformar un cuerpo de conocimiento relativo a las obligaciones contables y tributarias de los microempresarios del Cantón Quinsaloma, Provincia de los Ríos.

1.9 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Para el estudio en el que estamos trabajando utilizaremos las siguientes técnicas de la investigación:

1.9.1 Entrevista

La entrevista, es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. Se considera que este método es más eficaz que el cuestionario, ya que permite obtener una información más completa.

Aplicaremos la entrevista como un instrumento necesario en la recolección de datos directamente con los microempresarios y con las personas naturales para obtener información referente al servicio que vamos a entregar.

1.9.2 Encuesta

La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

Una vez tomada la muestra la encuesta se utilizará en el Cantón Quinsaloma, para obtener información directa de la demanda, oferta y precio de los microempresarios que requieren los servicios contables y tributarios.

1.9.3 Observación

La observación será un elemento fundamental del proceso investigativo; en la que nos apoyaremos para obtener el mayor número de datos. Ya que gran parte del acierto de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación.

Los objetivos de la observación (para qué se va a observar), la forma con que se van a registrar los datos, utilizando la técnica del fichaje, Grabaciones y Fotografías.

1.9.4 Internet

Se utilizará para consultar datos estadísticos, información actualizada y los diferentes hechos y noticias que estén contempladas para nuestro estudio de investigación.

1.9.5 Revisión de Literatura

Consultas en libros, archivos y documentos que tengan referencia con nuestro tema de investigación.

1.9.6 Trabajo de Campo

Recolección física de información recurrente al trabajo de investigación como por ejemplo consulta con entidades de Gobierno, Cámara de Comercio, expertos profesionales quienes de manera directa o indirecta nos provean de información confiable, actualizada y veraz.

CAPÍTULO II

▪ BASE CONCEPTUAL

2.1. LAS PYMES

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

Comercio al por mayor y al por menor.

Agricultura, silvicultura y pesca.

Industrias manufactureras.

Construcción.

Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.

Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.

Servicios comunales, sociales y personales.

Importancia de las PYMES

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Tratamiento tributario de las PYMES

Para fines tributarios las PYMES de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades.

De acuerdo a cual sea su caso Ud. podrá encontrar información específica para cumplir con sus obligaciones tributarias escogiendo las opciones Personas Naturales o Sociedades.

▪ **BASE LEGAL**

Todos los registros contables se realizarán tomando en consideración lo establecido en las leyes y reglamentos:

- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Reglamento de Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)
- NIIF para las PYMES
- Ley de Compañías
- Ley de Contadores
- Código Tributario
- Código de Comercio
- Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.

La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado. (Art. 37. Reglamento LORTI).

2.2. CÓDIGO TRIBUTARIO

Ámbito de aplicación.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora. (Art. 1. Código Tributario)

Vigencia de la ley.- Las leyes tributarias, sus reglamentos y las circulares de carácter general, regirán en todo el territorio nacional, en sus aguas y espacio aéreo jurisdiccional o en una parte de ellos, desde el día siguiente al de su publicación en el Registro Oficial, salvo que establezcan fechas especiales de vigencia posteriores a esa publicación.

Sin embargo, las normas que se refieran a tributos cuya determinación o liquidación deban realizarse por períodos anuales, como acto meramente declarativo, se aplicarán desde el primer día del siguiente año calendario, y, desde el primer día del mes siguiente, cuando se trate de períodos menores. (Art. 11. Código Tributario)

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

Hecho generador.- Se entiende por hecho generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo. (Art. 16. Código Tributario)

Sujeto activo.- Sujeto activo es el ente público acreedor del tributo. (Art. 23. Código Tributario).

Sujeto pasivo.- Es sujeto pasivo la persona natural o jurídica que, según la ley, está obligada al cumplimiento de la prestación tributaria, sea como contribuyente o como responsable.

Se considerarán también sujetos pasivos, las herencias yacentes, las comunidades de bienes y las demás entidades que, carentes de personalidad jurídica, constituyan una unidad económica o un patrimonio independiente de los de sus miembros, susceptible de

imposición, siempre que así se establezca en la ley tributaria respectiva. (Art. 24. Código Tributario).

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

Responsable.- Responsable es la persona que sin tener el carácter de contribuyente debe, por disposición expresa de la ley, cumplir las obligaciones atribuidas a éste.

Toda obligación tributaria es solidaria entre el contribuyente y el responsable, quedando a salvo el derecho de éste de repetir lo pagado en contra del contribuyente, ante la justicia ordinaria y en juicio verbal sumario. (Art. 26. Código Tributario).

2.3. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (NIC)

NIC 1 PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

El objetivo de esta Norma es establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósito de información general, para asegurar la comparabilidad de los mismos, tanto con los estados financieros de la propia entidad correspondientes a ejercicios anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, directrices para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

NIC 36 DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS

El objetivo de esta Norma consiste en establecer los procedimientos que una entidad aplicará para asegurarse de que sus activos están contabilizados por un importe que no sea superior a su importe recuperable. Un activo estará contabilizado por encima de su importe

recuperable cuando su importe en libros exceda del importe que se pueda recuperar del mismo a través de su utilización o de su venta. Si este fuera el caso, el activo se presentaría como deteriorado, y la Norma exige que la entidad reconozca una pérdida por deterioro del valor de ese activo. En la Norma también se especifica cuándo la entidad revertirá la pérdida por deterioro del valor, así como la información a revelar.

NIC 38 ACTIVOS INTANGIBLES.

Prescribe el tratamiento contable de los activos intangibles, esta Norma requiere que las entidades reconozcan un activo intangible si, y sólo si, se cumplen ciertos criterios.

Un activo intangible es identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física; su reconocimiento debe cumplir la definición de activo y el criterio de reconocimiento

Un activo intangible se medirá inicialmente por su costo. El costo de un activo intangible adquirido de forma independiente comprende precio de adquisición, incluidos aranceles e impuestos no recuperables derivados sobre la adquisición, después de deducir los descuentos comerciales y las rebajas; y cualquier costo atribuible para su uso previsto.

No se reconocerán como activos intangibles aquellos que se hayan generado internamente.

Un activo intangible surgido del desarrollo, se reconocerá como tal sólo si, la entidad demuestra su terminación técnica y pueda estar disponible para su uso o venta.

Por la forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro y medir, el desembolso atribuible durante su desarrollo.

2.4. NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF)

NIIF 1 ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF

El objetivo de esta NIIF es asegurar que los primeros estados financieros con arreglo a las NIIF de una entidad, así como sus informes financieros intermedios, relativos a una parte

del ejercicio cubierto por tales estados financieros, contienen información de alta calidad que:

(a) sea transparente para los usuarios y comparable para todos los ejercicios que se presenten;

(b) suministre un punto de partida adecuado para la contabilización según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); y

(c) pueda ser obtenida a un coste que no exceda a los beneficios proporcionados a los usuarios.

NIC 7 INSTRUMENTOS FINANCIEROS INFORMACIÓN A REVELAR

1 El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar:

(a) la relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad; y

(b) la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el ejercicio y en la fecha de presentación, así como la forma de gestionar dichos riesgos.

2 Los principios de esta NIIF complementan a los de reconocimiento, valoración y presentación de los activos financieros y los pasivos financieros de la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación y de la NIC 39 Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración.

2.5. LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (LORTI)

Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un

capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible. (Art. 19. LORTI).

Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en dólares, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo. (Art. 20. LORTI).

Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios. (Art. 21. LORTI).

Plazos para la declaración.- Las declaraciones del impuesto a la renta serán presentadas anualmente, por los sujetos pasivos en los lugares y fechas determinados por el reglamento. En el caso de la terminación de las actividades antes de la finalización del ejercicio impositivo, el contribuyente presentará su declaración anticipada del impuesto a la renta. Una vez presentada esta declaración procederá el trámite para la cancelación de la

inscripción en el Registro Único de Contribuyentes o en el registro de la suspensión de actividades económicas, según corresponda. Esta norma podrá aplicarse también para la persona natural que deba ausentarse del país por un período que exceda a la finalización del ejercicio fiscal. (Art. 40. LORTI).

Definición de sociedad.- Para efectos de esta Ley el término sociedad comprende la persona jurídica; la sociedad de hecho; el fideicomiso mercantil y los patrimonios independientes o autónomos dotados o no de personería jurídica, salvo los constituidos por las Instituciones del Estado siempre y cuando los beneficiarios sean dichas instituciones; el consorcio de empresas, la compañía tenedora de acciones que consolide sus estados financieros con sus subsidiarias o afiliadas; el fondo de inversión o cualquier entidad que, aunque carente de personería jurídica, constituya una unidad económica o un patrimonio independiente de los de sus miembros. (Art. 98. LORTI).

Responsabilidad por la declaración.- La declaración hace responsable al declarante y, en su caso, al contador que firme la declaración, por la exactitud y veracidad de los datos que contenga.

Se admitirán correcciones a las declaraciones tributarias luego de presentadas, sólo en el caso de que tales correcciones impliquen un mayor valor a pagar por concepto de impuesto, anticipos o retención y que se realicen antes de que se hubiese iniciado la determinación correspondiente.

Cuando tales correcciones impliquen un mayor valor a pagar por concepto de impuesto, anticipos o retención, sobre el mayor valor se causarán intereses a la tasa de mora que rija para efectos tributarios.

Cuando la declaración cause impuestos y contenga errores que hayan ocasionado el pago de un tributo mayor que el legalmente debido, el sujeto pasivo presentará el correspondiente reclamo de pago indebido, con sujeción a las normas de esta Ley y el Código Tributario.

En el caso de errores en las declaraciones cuya solución no modifique el impuesto a pagar o implique diferencias a favor del contribuyente, siempre que con anterioridad no se hubiere establecido y notificado el error por la administración éste podrá enmendar los errores, presentando una declaración sustitutiva, dentro del año siguiente a la presentación de la declaración. Cuando la enmienda se origine en procesos de control de la propia administración tributaria y si así ésta lo requiere, la declaración sustitutiva se podrá efectuar hasta dentro de los seis años siguientes a la presentación de la declaración y solamente sobre los rubros requeridos por la Administración Tributaria.

Las declaraciones e informaciones de los contribuyentes, responsables o terceros, relacionadas con las obligaciones tributarias, así como los planes y programas de control que efectúe la Administración Tributaria son de carácter reservado y serán utilizadas para los fines propios de la administración tributaria. (Art. 101. LORTI).

2.6. IMPUESTO A LA RENTA

Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso, provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en la Ley.

Sujeto Activo.- Es el Estado, a través del Servicio de Rentas Internas.

Sujeto Pasivo.-Las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados.

Los sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, pagaran el impuesto a la renta en base de los resultados que arroje la misma.

Retención en la fuente por Impuesto a la Renta.- Es un método anticipado de recaudación del Impuesto a la Renta, que obliga a quienes afecten pagos, que a su vez, constituyan rentas gravadas para sus beneficiarios, a sustraer de dicho valor un porcentaje establecido por la Ley de Régimen Tributario Interno y por el Servicio de Rentas Internas y a entregarlo al Fisco.

Toda persona jurídica o persona natural obligada a llevar contabilidad que pague o acredite en cuenta cualquier tipo de ingreso que constituya renta gravada para quien los reciba, actuará como agente de retención del Impuesto a la Renta. Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de venta, a las personas a quienes deben efectuar la retención.

Igualmente están obligados a proporcionar al SRI cualquier tipo de información vinculada con las transacciones por ellos efectuadas.

La retención en la fuente deberá realizarse al momento del pago o crédito en cuenta, lo que suceda primero; los porcentajes de retención aplicables son los siguientes:

Los pagos que hagan los empleadores a los contribuyentes que trabajan con relación de dependencia, deberán realizar la retención en la fuente correspondiente. En este caso, el comprobante de retención será entregado dentro del mes de enero de cada año en relación con las rentas del año precedente. Así mismo, están obligados a declarar y depositar mensualmente los valores retenidos en las entidades legalmente autorizadas para recaudar tributos.

2.7. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios. Se denomina Impuesto al Valor Agregado por ser un gravamen que afecta a todas las etapas de comercialización pero exclusivamente en la parte generada o agregada en cada etapa.

Objeto del Impuesto

Establece al Impuesto del Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la prestación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados, en la forma y condiciones que prevé la ley.

Concepto de Traslación

Para efectos del impuesto se considera transferencia:

1. Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, aun cuando la transferencia se efectúe a título gratuito, independientemente de su designación o de las condiciones que pacten las partes;
2. La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; y,
3. El uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE SERVICIOS 0%

El impuesto al valor agregado IVA, grava a todos los servicios, entendiéndose como tales a los prestados por el Estado, entes públicos, sociedades, o personas naturales sin relación

laboral, a favor de un tercero, sin importar que en la misma predomine el factor material o intelectual, a cambio de una tasa, un precio pagadero en dinero, especie, otros servicios o cualquier otra contraprestación.

Se encuentran gravados con tarifa cero los siguientes servicios:

- 1.- Los de transporte nacional terrestre y acuático de pasajeros y carga, así como los de transporte internacional de carga y el transporte de carga nacional aéreo desde, hacia y en la provincia de Galápagos. Incluye también el transporte de petróleo crudo y de gas natural por oleoductos y gasoductos;
- 2.- Los de salud, incluyendo los de medicina prepagada y los servicios de fabricación de medicamentos;
- 3.- Los de alquiler o arrendamiento de inmuebles destinados, exclusivamente, para vivienda, en las condiciones que se establezca en el reglamento;
- 4.- Los servicios públicos de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y los de recolección de basura;
- 5.- Los de educación en todos los niveles;
- 6.- Los de guarderías infantiles y de hogares de ancianos;
- 7.- Los religiosos;
- 8.- Los de impresión de libros;
- 9.- Los funerarios;
- 10.- Los administrativos prestados por el Estado y las entidades del sector público por lo que se deba pagar un precio o una tasa tales como los servicios que presta el Registro Civil, otorgamiento de licencias, registros, permisos y otros;
- 11.- Los espectáculos públicos;

12.- Los financieros y bursátiles prestados por las entidades legalmente autorizadas para prestar los mismos;

13.-Nota: Numeral derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 94 de 23 de Diciembre del 2009;

14.- Los que se exporten. Para considerar una operación como exportación de servicios deberán cumplirse las siguientes condiciones:

a) Que el exportador esté domiciliado o sea residente en el país;

b) Que el usuario o beneficiario del servicio no esté domiciliado o no sea residente en el país;

c) Que el uso, aprovechamiento o explotación de los servicios por parte del usuario o beneficiario tenga lugar íntegramente en el extranjero, aunque la prestación del servicio se realice en el país; y,

d) Que el pago efectuado como contraprestación de tal servicio no sea cargado como costo o gasto por parte de sociedades o personas naturales que desarrollen actividades o negocios en el Ecuador;

15.- Los paquetes de turismo receptivo, facturados dentro o fuera del país, a personas naturales o sociedades no residentes en el Ecuador.

16.- El peaje y pontazgo que se cobra por la utilización de las carreteras y puentes;

17.- Los sistemas de lotería de la Junta de Beneficencia de Guayaquil y Fe y Alegría;

18.- Los de aéreo fumigación;

19.- Los prestados personalmente por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. También tendrán tarifa cero de IVA los servicios que presten sus talleres y operarios y bienes producidos y comercializados por ellos.

20.- Los de refrigeración, enfriamiento y congelamiento para conservar los bienes alimenticios mencionados en el numeral 1 del artículo 55 de esta Ley, y en general todos los productos perecibles, que se exporten así como los de faenamiento, cortado, pilado, trituración y, la extracción por medios mecánicos o químicos para elaborar aceites comestibles.

21. Nota: Numeral derogado por Disposición Final Segunda de Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 48 de 16 de Octubre del 2009.

22.- Los seguros y reaseguros de salud y vida individuales, en grupo, asistencia médica y accidentes personales, así como obligatorios por accidentes de tránsito terrestres; y,

23.- Los prestados por clubes sociales, gremios profesionales, cámaras de la producción, sindicatos y similares, que cobren a sus miembros cánones, alícuotas o cuotas que no excedan de 1.500 dólares en el año. Los servicios que se presten a cambio de cánones, alícuotas, cuotas o similares superiores a 1.500 dólares en el año estarán gravados con IVA tarifa 12%. (Art. 56. LORT).⁴

⁴ Ley orgánica de régimen tributario

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

“El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.- El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos”.⁵

En una época de alta competitividad de productos y servicios, es necesario estar a las exigencias y expectativas del mercado, por lo que es de vital importancia para asegurar el éxito de las empresas hacer uso de técnicas, equipos, herramientas necesarias para el logro de objetivos empresariales, conjuntamente con una serie de investigaciones y análisis de factores muy importantes que la rodean como lo son, la competencia, clientes, publicidad existente en el mercado, precios, servicio, alianzas, técnicas, estrategias, etc.

“El resultado del estudio de mercado constituye una de las primeras pruebas de viabilidad para la ejecución de un proyecto, de allí la importancia de su realización”.⁶

3.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO

“Producto es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer una necesidad o un deseo. El concepto de producto no se limita a los objetos físicos, se puede llamar producto a cualquier cosa capaz de satisfacer una necesidad. Además de los bienes

⁵ Jara P, Francisco. Investigación de Mercados. Quito – Ecuador

⁶ Manual de formulación y evaluación de proyectos, Eco Luis Barreno

y servicios los productos incluyen personas, lugares, organizaciones, actividades e ideas”⁷

En el transcurso de los últimos años, el continuo desarrollo e innovación de la tecnología ha dado al ser humano la oportunidad de obtener bienes y servicios que faciliten su crecimiento y permanencia, reduciendo los contratiempos, estrés y sobre todo a un precio razonable. Es por ello que las personas por optimizar su tiempo adquieren bienes y servicios que los hacen más productivos y aún mejor competitivos.

Por tal razón la búsqueda de satisfacer las necesidades y los requerimientos de las personas de hoy en día. Esta dada por la estructura de un esquema de trabajo diferente donde la atención personalizada y profesional es la base del servicio. Es así que se propone crear una microempresa consultora que brinde asesoría contable y tributaria dedicada especialmente a los microempresarios del cantón Quinsaloma.

Los servicios que se brindaran son los siguientes:

- Asesoramiento tributario
- Asesoramiento administrativo
- Contabilidad general
- Asesoría en planificaciones de negocios
- Declaraciones del SRI
- Anexo gastos personales
- Anexo declaraciones patrimoniales
- Actualizaciones y obligaciones en el: Ministerio de Trabajo, IESS, etc.

⁷ Jara P, Francisco. Investigación de Mercados. Quito – Ecuador

El servicio de consultoría es independiente, ya que el consultor debe tener la condición de dar una evaluación de cualquier evento, decir la verdad y así recomendar con toda honestidad y objetividad las opciones de mejora para el desarrollo de la empresa. Es por ello que el consultor debe tener independencia en asuntos muy delicados como: financiera, administrativa, contable, tributaria, política, etc.

Es evidente que la demanda de servicios de consultoría procede de las actividades de comercialización, de servicio o de industrialización y demás tipos de organización que se manejan de acuerdo a las normas, leyes y reglamentos emitidos por las entidades de control y supervisión con el propósito de cumplir, desarrollar una cultura de responsabilidad y de mejorar la gestión y alcanzar niveles más elevados de rendimiento y eficacia.

Nuestro estudio trata sobre la factibilidad de crear una empresa de prestación de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, de la Provincia de los Ríos.

3.2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO

A través de estudios que se han realizado para la evolución de un desarrollo productivo, emprendedor y económico en nuestro país no se ha consolidado una alternativa de solución para problemas existentes, pero con la aparición de las nuevas etapas de crecimiento como la competitividad el Ecuador busca impulsar el desarrollo de la microempresa a través de facilidades de créditos, a los que la ciudadanía del Cantón Quinsaloma han accedido, con la finalidad de crear una microempresa que preste y brinde un bien o un servicio que satisfaga las necesidades de los habitantes y de cual obtener rentabilidad.

Pues esto hace que nuestro mercado se plasme en un ambiente de crecimiento constante para lo cual si quieren mantenerse y ser aún más competitivos tendrán que estar bien asesorados para llevar con normalidad, responsabilidad, eficiencia y eficacia todos los

procesos administrativos, contables, tributarios, legales y otros para obtener los resultados esperados.

Quinsaloma es una de las ciudades que ha tenido un crecimiento y desarrollo económico gracias a la producción agrícola y al emprendimiento de la mayoría de sus habitantes con la creación de microempresas que brindan el apoyo comercial, de servicio y productivo. Dando así a su gente empleo, un seguro porvenir, desarrollo moral y social.

Según el último censo económico del 2010 en el Cantón Quinsaloma existe alrededor de 335 microempresas de las cuales en el 2010 solo tenían registros contables 19 microempresas.⁸, pero en la actualidad según datos proporcionados por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Quinsaloma (GADMQ), en cuanto a Catastro de patentes año 2012 existe 253 establecimientos dentro de la área urbana y 61 en la área rural; en cambio según información de la Base de Datos del SRI Primer Semestre del año 2012 existe 751 contribuyentes activos que se dedican a dinamizar y estabilizar la economía de sus habitantes; algunas se dedican a la comercialización de productos agrícolas, otras a la prestación de servicios y otras a la producción de materias primas, según ANEXO 7.

En la actualidad estas empresas son asesoradas por las manos y el conocimiento de profesionales independientes oferentes de otros cantones vecinos especificando la Ing. CPA. Selena Castro del Cantón Ventanas y la Dra. Maribel Palma del Cantón Quevedo y también por profesionales independientes recientemente graduados de Contadores Públicos Autorizados CPA del mismo Cantón, como es el Ing. Boris Chico, Ing. Máximo Vélez y el Ing. Sandro Rumiguano, que al momento no desempeñan su profesión al 100%, quienes para nosotros se convierten en la competencia.

⁸ INEC Censo Económico 2010

Al momento de realizar el pre muestreo pudimos sentir la necesidad y apoyo de los dueños de estos negocios para la inclusión de una empresa como la nuestra que se radique en el Cantón, dicen que el trabajo de los profesionales ya mencionados es bueno pero no eficiente debido a la demanda que tienen y a la disponibilidad de tiempo que ellos brindan.

3.2.1. El Problema a Investigar

En la Provincia de Los Ríos, en el Cantón Quinsaloma, se observa una gran cantidad de microempresas dedicadas a una diversa gama de actividades que hacen posible el crecimiento económico del cantón, pero por desconocimiento o por falta de especialización en materia contable y tributaria, han sido multados, clausurados, entre otro tipo de sanciones, lo que les ha ocasionado pérdidas económicas y retrasos en su desarrollo, razón por la cual se ha visto la necesidad y a su vez una oportunidad de negocio para la creación de una microempresa de servicios profesionales de asesoría contable y tributaria.

3.2.2. Objetivos del Estudio de Mercado

3.2.2.1. Objetivo general

Determinar mediante un estudio cuantitativo la aceptación de las microempresas y de las personas naturales que se dediquen a realizar cualquier tipo de actividad comercial, industrial o de servicio, en la factibilidad de crear una empresa de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, Provincia de los Ríos.

3.2.2.2. Objetivos específicos

- Por medio de un estudio exploratorio conocer, analizar, evaluar las actividades comerciales, de servicio e industriales del Cantón Quinsaloma, Provincia de Los Ríos.
- Investigar cuál es la principal actividad productiva del microempresarios de Quinsaloma.
- Conocer si los microempresarios reciben servicios contables y financieros actualmente
- Averiguar sobre los tipos de servicio que ofrecen los competidores.

- Conocer cuáles servicios requerirán en mayor medida los microempresarios.
- Determinar cuántas veces al año se requieren el servicio de asesoría.
- Analizar los precios de los ofertantes
- Cuantificar los/as personas naturales obligadas a llevar contabilidad.
- Determinar la aceptación para la creación de la empresa de servicios profesionales en el Cantón Quinsaloma.
- Cuantificar la demanda y la oferta
- Evaluar la oferta existente de los servicios profesionales de contabilidad y tributación.
- Determinar la demanda insatisfecha del servicio.
- Determinar si el proyecto representa una inversión rentable, que justifique los costos y gastos que se incurran del mismo, para poder determinar si se realiza o no el ingreso en el mercado con el servicio de asesoramiento contable y tributario.

3.2.3. Tipo de Estudio

Para la presente investigación se realizó un estudio exploratorio para conocer de forma preliminar el problema de investigación, y poder establecer con mejor certeza el estudio descriptivo. Se realizó el estudio descriptivo para lograr sistematizar las características de la población para la contratación de servicios profesionales en el área contable y tributaria.

3.2.4. Fuentes de Información

Las fuentes de información que se utilizaron son las fuentes secundarias para obtener información que permita tener mayor conocimiento de aspectos como la población, los negocios, etc., para lo cual se revisó estudios realizados previamente, libros, revistas, consultas en el Internet, etc.

Se utilizó fuentes primarias para obtener información más personalizada mediante estudios de campo, es decir, mediante encuestas, entrevistas, conversaciones con ingenieros recientemente graduados en el área contable y tributaria, etc.

3.2.5. Técnicas de Recolección de Datos

La técnica empleada en el actual estudio fue la que realizamos por medio de entrevistas personales para obtener información de carácter cualitativo, puesto que nos permite conocer las opiniones, experiencias, motivaciones, actitudes e inquietudes de los posibles clientes de forma más personalizada.- también hemos utilizado:

La encuesta personal, puesto que es una de las técnicas sencillas para levantar información, ya que nos permite obtener una gran cantidad de datos de cualquier universo en un tiempo corto.

La recopilación de información se la realizara a través de un trabajo de campo cuidadoso y detallado que permitirá recopilar información apropiada para el desarrollo del proyecto.

3.2.6. Muestreo

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizará el método de muestreo probabilístico a través del tipo de muestreo aleatorio simple basado en el número de empresas que actualmente existe en el Cantón Quinsaloma.

3.2.6.1. Método de muestreo probabilístico

Son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño tienen la misma probabilidad de ser elegidas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.

3.2.6.2. Muestreo aleatorio simple

El procedimiento empleado es el siguiente:

- 1) Se asigna un número a cada individuo de la población; y
- 2) A través de algún medio mecánico (bolas dentro de una bolsa, tablas de números aleatorios, números aleatorios generadas con una calculadora u ordenador, etc.) se eligen tantos sujetos como sea necesario para completar el tamaño de muestra requerido.

Este procedimiento, atractivo por su simpleza, tiene poca o nula utilidad práctica cuando la población que estamos manejando es muy grande.⁹.

Mediante la información de la Base de Datos del SRI Primer Semestre del año 2012 existe 751 contribuyentes activos que se dedican a dinamizar y estabilizar la economía de sus habitantes.

Para el cálculo del tamaño de la muestra se va a utilizar las siguientes fórmulas estadísticas:

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(N-1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Nomenclatura:

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza

p= Probabilidad de éxito (probabilidad)

q= Probabilidad de fracaso (No probabilidad)

e= Error permitido

N= Universo

⁹ www.psico.uniovi.es/DptoPsicologia/metodos/tutor.7/p2.html

Como no existe un pre muestreo en cuanto a la variable negativa así como tampoco para la positiva se asumen la máxima dispersión para las dos que en este caso es 0.50 respectivamente.

3.2.6.3. Cálculo del tamaño de la muestra.

Datos:

$$n = ?$$

$$Z = (1,95) \text{ 95\% Confianza.}$$

$$p = (0,50)$$

$$q = (0,50)$$

$$e = (0,07)$$

$$N = (751 \text{ microempresas})$$

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(N - 1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1.95^2 * 0,5 * 0,5 * 751}{(751 - 1) * 0.07^2 + 1.95^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 155 \text{ Encuestas}$$

Por medio de la aplicación de los datos en la fórmula, se establece que el tamaño de la muestra será de: 155 encuestas que se realizarán en el Cantón Quinsaloma.

Este dato adquirido es el número de encuestas que aplicaremos a las diferentes microempresarios para lograr recopilar la información necesaria para el desarrollo del estudio y análisis del proyecto, la encuesta que se aplique constará de preguntas básicas y definidas que ayudará a determinar el perfil y características del mercado en búsqueda.

Evaluación de los datos, confiabilidad de la información

Hemos tenido un trabajo de campo 100% por 100% en la búsqueda del mayor número de datos posibles para nuestra investigación y la recolección de los mismos; todo gracias a la participación y el apoyo de las personas naturales y jurídicas que están relacionadas con nuestro estudio de investigación.

3.2.7. Diseño del Cuestionario



ENCUESTA SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS

OBJETIVO: Obtener información de microempresas y personas naturales del cantón Quinsaloma que requieran contratar servicios contables y tributarios.

INSTRUCCIONES:

- 1.- Responda con sinceridad a las siguientes preguntas que se plantean a continuación
- 2.- Los resultados de esta encuesta serán analizados con absoluta reserva
- 3.- Señale con una "x" en el lugar que corresponda

INFORMACIÓN EMPRESARIAL

RAZÓN SOCIAL:

CARGO DE LA PERSONA ENCUESTADA:

PRESENCIA DE LA EMPRESA:

LOCAL CANTONAL PROVINCIAL NACIONAL INTERN.
FECHA: _____ NÚMERO _____

1. ¿A qué actividad económica pertenece su empresa?

Producción
Comercial
Servicios

2. ¿Cuántos años tiene su empresa en el mercado?

De 1 a 5
De 5 a 10
De 10 en adelante

3. ¿Usted se encuentra constituida legalmente cómo?

Persona natural _____ Persona jurídica _____

4. ¿Está obligado a llevar contabilidad?

SI NO

5. ¿En la actualidad su empresa tiene el servicio de asesoramiento contable y tributario?

SI NO

Empresa o profesional que lo ayuda: _____

Si su respuesta es SI pase a la pregunta 6, si es NO pase a la pregunta 7

6. ¿Califique los servicios profesionales recibidos actualmente siendo 5 excelente y 1 pésimo?

1 2 3 4 5

7. ¿Le gustaría recibir servicios contables y tributarios por profesionales capacitados y con innovadores equipos tecnológicos de una nueva empresa que desempeñe localmente?

Si
No

8. ¿El servicio de una nueva empresa le gustaría a Ud. que sea:

De puerta a puerta _____
Que asuma multas y sanciones por negligencias _____
Que comparta con charlas y capacitaciones las nuevas actualizaciones _____

9. ¿Con que frecuencia utiliza (utilizaría) estos servicios contables y tributarios?

Mensual
Trimestral
Semestral
Anual

10. ¿Cuánto pagaría o paga por los siguientes servicios?

Llevar la Contabilidad	De 100 a 150	De 150 a 200	Más de 200
Declaración del IVA	De 10 a 20	De 20 a 30	Más de 30
Declaraciones del impuesto a la renta	De 20 a 30	De 30 a 40	Más de 40

11. ¿En promedio cual es el nivel de los ingresos mensuales de su negocio?

De 100 a 500 _____
De 501 a 1000 _____
De 1001 a 5000 _____
De 5001 a 10000 _____
De 10001 en adelante _____

12. ¿Le gustaría participar semestralmente en cursos de capacitación donde le ayuden con sus dudas e inquietudes de su empresa o negocio?

SI _____

NO _____

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.2.8. Tabulación y Análisis de los Resultados de la Encuesta.

A continuación se presenta los resultados de la encuesta aplicada al mercado objetivo.

Primera Pregunta:

1. ¿A qué actividad económica pertenece su empresa?

Producción
Comercial
Servicios

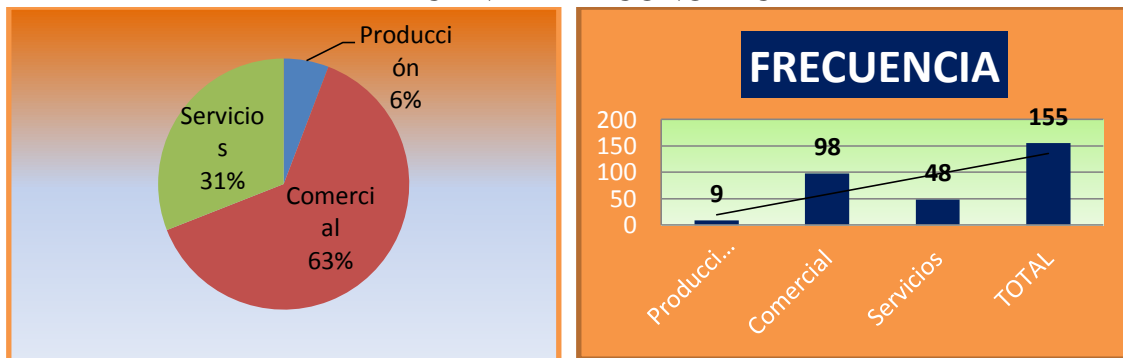
Tabla. 3.1
ACTIVIDAD ECONÓMICA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Producción	9	5.80%
Comercial	98	63.20%
Servicios	48	31.00%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.1
ACTIVIDAD ECONÓMICA



Análisis:

Esta pregunta nos permite cuantificar el número de personas que se dedican alguna actividad económica en el Cantón Quinsaloma.

De los encuestados el 63,2% es decir 98 personas se dedican a las actividades de comercio, el 31% que son 48 personas que se dedican a la actividad de servicios, mientras que el 5,8% el equivalente a 9 personas se encuentran inmersos en las actividades de producción.

Por lo que visto los resultados las personas del Cantón Quinsaloma se dedican con mayor frecuencia a las actividades de comercio puesto que es una zona netamente agrícola.

Segunda Pregunta:

2. ¿Cuántos años tiene su empresa en el mercado?

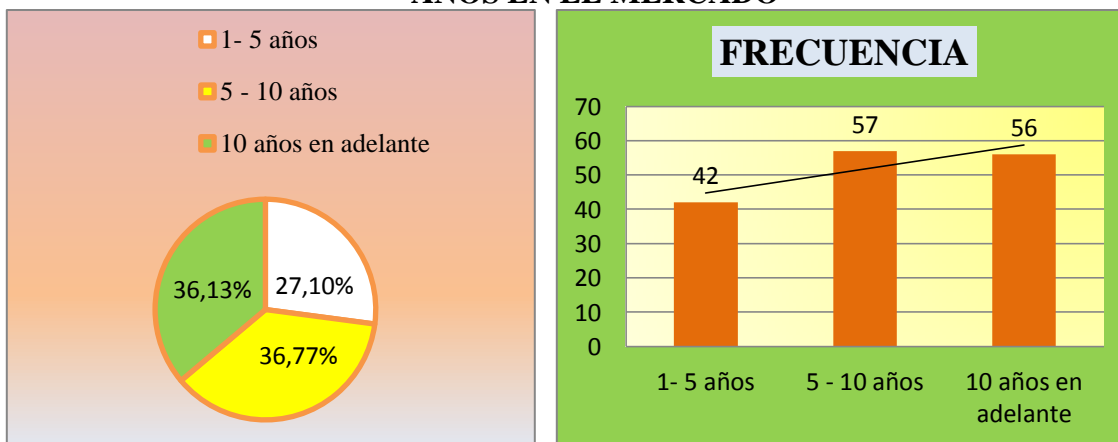
- De 1 a 5
- De 5 a 10
- De 10 en adelante

Tabla. 3.2
AÑOS EN EL MERCADO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1- 5 años	42	27.10%
5 - 10 años	57	36.80%
10 años en adelante	56	36.10%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.2
AÑOS EN EL MERCADO



Análisis:

Este tipo de pregunta nos permite cuantificar el crecimiento y sostenibilidad de las microempresas del Cantón Quinsaloma.

De la muestra seleccionada, el 36,8% tiene entre 5 y 10 años en el mercado realizando su actividad económica, el 35,5% de microempresas tienen de 10 años en adelante, el 27,7% ha realizado sus actividades entre 1 a 5 años en el mercado.

Podemos decir que de acuerdo al paulatino crecimiento y desarrollo económico que ha tenido el Cantón Quinsaloma se han ido sosteniendo e incrementando nuevas microempresas para las cuales está enfocado nuestro proyecto.

Tercera Pregunta:

3. ¿Usted se encuentra constituida legalmente cómo?

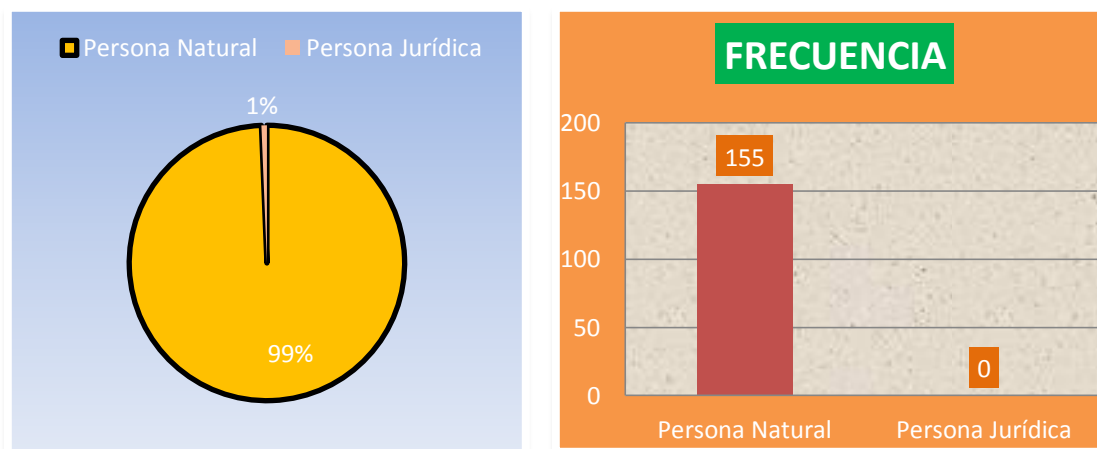
Persona natural _____ Persona jurídica _____

Tabla. 3.3
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Persona Natural	155	100.00%
Persona Jurídica	0	0
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.3
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA



Análisis:

Este tipo de pregunta nos permite cuantificar el número de personas que se encuentran constituidas tanto como personas naturales, como personas jurídicas dentro del Cantón Quinsaloma.

Como se muestra en la tabla y en el gráfico podemos decir que nuestras encuestas han sido realizadas el 100% por ciento a personas naturales debido a que existe un amplio número de negocios unipersonales y familiares más no como sociedades, con decir que del total del universo (751) existe apenas 14 microempresas constituidas como sociedades.

Esta pregunta nos permite tener una dirección clara hacia donde nuestro proyecto va a estar dirigido pues como vemos va explícitamente al mercado de las personas naturales, sin embargo vemos la posibilidad de que con el tiempo podamos incursionarnos en las microempresas que se creen a futuro como sociedades.

Cuarta Pregunta:

4. ¿Está obligado a llevar contabilidad?

SI NO

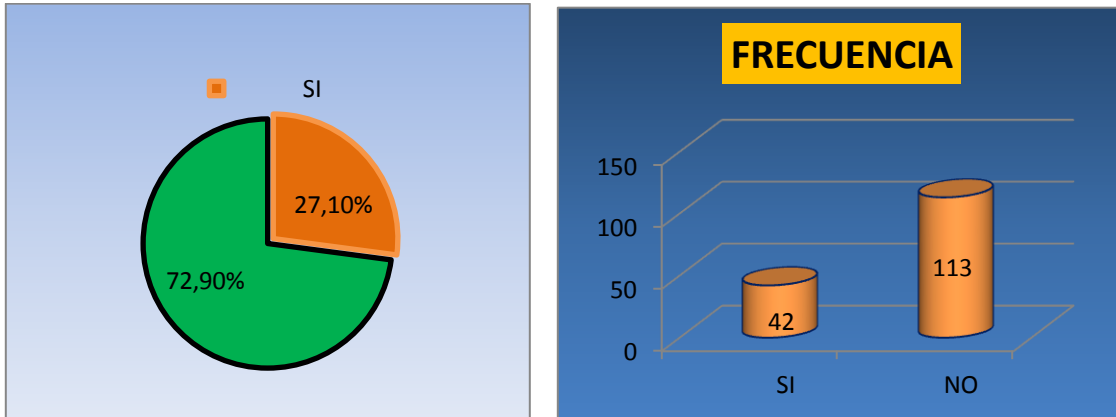
Tabla. 3.4
ESTÁ OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	42	27.1%
NO	113	72.9%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.4
ESTÁ OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD



Análisis:

La cuarta pregunta nos permite saber el número de microempresas que están obligadas a llevar contabilidad y las que no están obligadas a llevar dentro del Cantón Quinsaloma.

A través de los resultados obtenidos, podemos observar que el 72,9% de las personas no están obligadas a llevar contabilidad, es decir 113 personas según bajo la ley no tienen la obligación de presentar ningún tipo de información correspondiente al proceso contable del negocio, mientras que el 27,1% si está obligado a llevar contabilidad, es decir 42 personas obligadas a presentar toda la información correspondiente el proceso contable, que las diferentes los organismos de control los requiera.

Por medio de esta información se pudo determinar que en el Cantón Quinsaloma, la mayor parte de los negocios no están obligados a llevar contabilidad, pero existe la información recogida en el transcurso de la aplicación de las encuestas que llevan a igual manera un pequeño control de las compras, ventas y tienen una estimación de sus pérdidas y ganancias.

Es por ello que nuestro proyecto no solo es al mercado las personas obligadas a llevar contabilidad, sino también al de las no obligadas a llevar contabilidad, como se puede

observar estas personas llevan registros sencillos que no les permite demostrar la realidad del negocio, ante el cual el proyecto podría ofrecer una mejor forma de hacerlo de acuerdo a las leyes existentes para que cuando crezca el negocio no se les haga un cambio extremo ni complicado; cabe rescatar la importancia de este nuevo mercado que representa una gran oportunidad para el proyecto ya que ellos mensual, semestral y anual hacen las declaraciones de los Impuestos tanto el de la Renta como el del IVA, también realizan la declaración de gastos personales.

Quinta Pregunta:

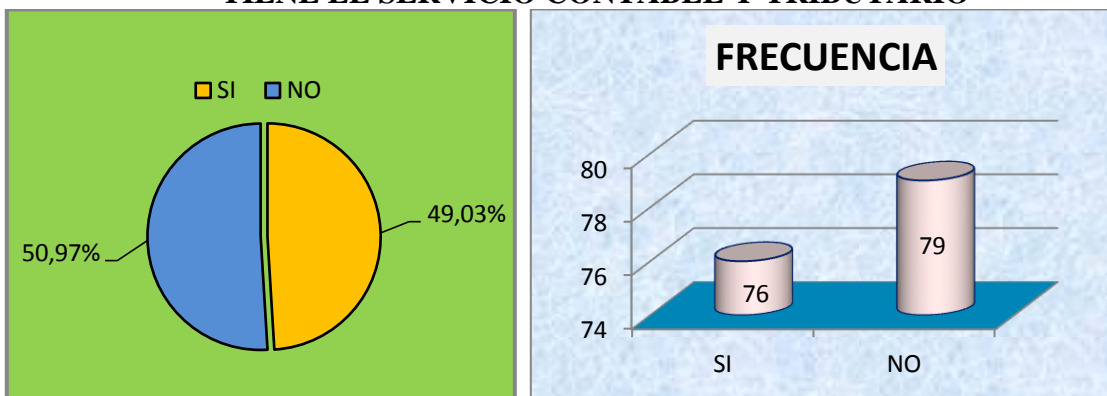
5. ¿En la actualidad su empresa tiene el servicio de asesoramiento contable y tributario?
 SI NO

Tabla. 3.5
TIENE EL SERVICIO CONTABLE Y TRIBUTARIO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	76	49.00%
NO	79	51.00%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.5
TIENE EL SERVICIO CONTABLE Y TRIBUTARIO



Análisis:

Este tipo de pregunta nos ayuda a cuantificar el número de personas que cuentan con el servicio de asesoramiento contable y tributario por los oferentes del cantón y de cantones aledaños.

Como se puede observar en la tabla y en el gráfico el 51% es decir, 79 personas respondieron que NO han requerido los servicios de algún profesional, mientras que el 49%, (76 personas) SI cuentan con los servicios de asesoramiento contable y tributario en la actualidad.

Mediante la realización de la encuesta algunas de las 79 personas manifiestan que no saben de las personas que dan el servicio, otras dijeron de las pocas personas que se sabe están muy ocupadas.

Por lo que se llegó a determinar que en nuestro mercado (Cantón Quinsaloma) existe un buen porcentaje de personas que necesitan de un lugar donde acudir por el servicio de asesoramiento ya sea contable o tributario, para lo que nuestro proyecto está enfocado.

Sexta Pregunta:

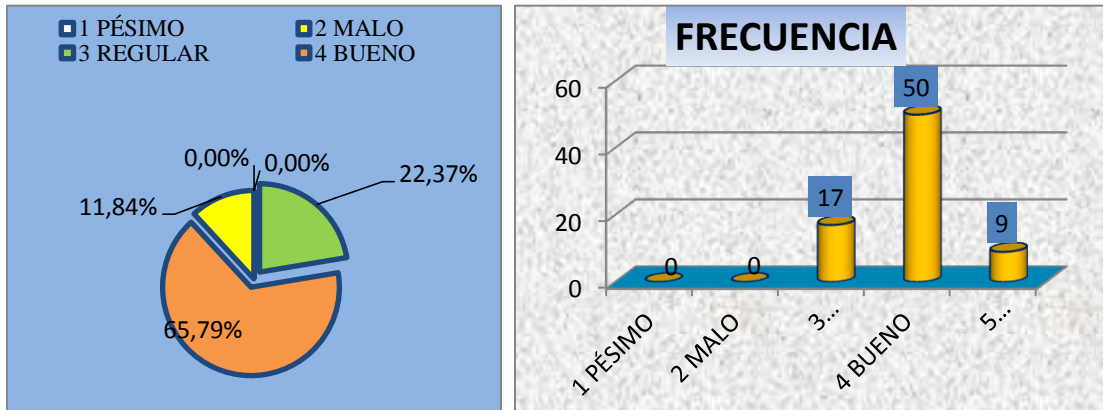
6. ¿Califique los servicios profesionales recibidos actualmente siendo 5 excelente y 1 pésimo?

Tabla. 3.6
SATISFACIÓN DE LOS SERVICIOS RECIBIDOS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1 PÉSIMO	0	0
2 MALO	0	0
3 REGULAR	17	22.40%
4 BUENO	50	65.80%
5 EXCELENTE	9	11.80%
TOTAL	76	100.00%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.6
SATISFACCIÓN DE LOS SERVICIOS RECIBIDOS



Análisis:

Este tipo de preguntas nos permitirá saber la calificación que las microempresas les dan a los diferentes oferentes por el servicio de asesoramiento contable y tributario recibido.

Lo que podemos observar en la tabla 3.6 es que el 22.40% de las personas es decir 17 micro empresarios, calificaron al servicio de asesoramiento que al momento reciben como regular, mientras que el 65.8% es decir 50 microempresarios creen que el servicio de asesoramiento que actualmente reciben es bueno, pero no cubre al ciento por ciento sus expectativas, y solo el 11.8% de las personas es decir 9 de 76 microempresarios están satisfechos con los servicios que reciben actualmente; Cabe resaltar que no existe personas que hablen de un pésimo o mal servicio recibido.

Sin embargo, se pudo tener la información de que la mayoría de los que calificaron como bueno y casi todos de los que calificaron como regular no se sentían muy bien con los servicios recibidos por motivos de poca disponibilidad de tiempo y de costos del servicio.

Con toda esta información se llegó a determinar que el 77.6% del mercado, no está conforme con el servicio de asesoramiento que actualmente recibe, por lo cual se convierte

en una excelente oportunidad para nuestro proyecto, cubriendo todas las expectativas que los clientes esperan del servicio a ofrecerse.

Séptima Pregunta

7. ¿Le gustaría recibir servicios contables y tributarios por profesionales capacitados y con innovadores equipos tecnológicos de una nueva empresa que desempeñe localmente?

Si
No

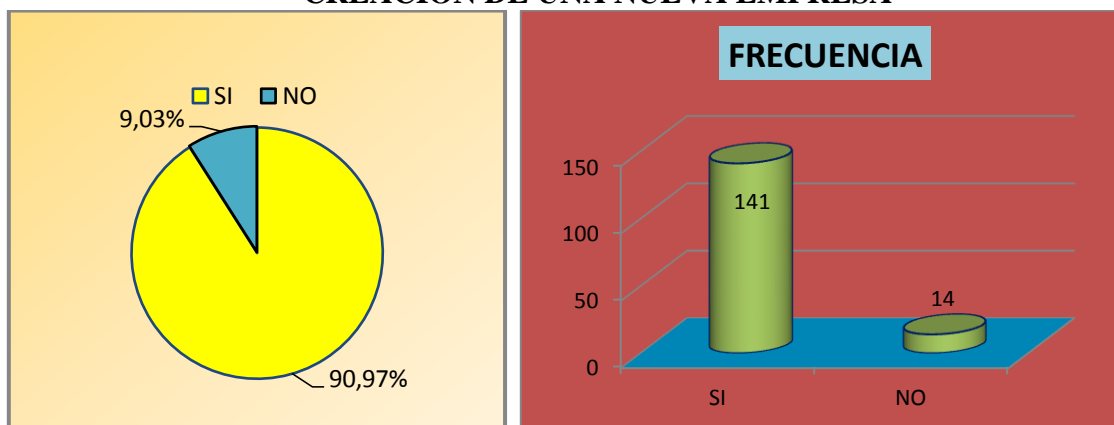
Tabla. 3.7
CREACIÓN DE UNA NUEVA EMPRESA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	141	91.00%
NO	14	9.00%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.7
CREACIÓN DE UNA NUEVA EMPRESA



Análisis:

Como podemos observar en la tabla 3.7 sobre la creación de una nueva empresa, los resultados han sido en su mayoría favorables a nuestro proyecto pues contamos con el 91% de aceptación o deseo de que exista una empresa en el Cantón Quinsaloma.

Ante lo cual, nuestro proyecto se encontraría de forma momentánea satisfaciendo el gusto y el deseo de un gran número de microempresarios que optaron por tener una empresa que se radique y funcione en Quinsaloma, según información recogida al momento de aplicar la encuesta nos dijeron que no tienen como investigar o averiguar sus inquietudes a sus oferentes debido a que no disponen de mucho tiempo porque trabajan en otras funciones y no se dedican a la prestación de servicios contables y tributarios al cien por ciento y en otros casos los ofertantes del servicio son de otros cantones.

Octava Pregunta:

8. ¿El servicio de una nueva empresa le gustaría a Ud. que sea:
- De puerta a puerta ___
 - Que asuma multas y sanciones por negligencias ___
 - Que comparta con charlas y capacitaciones las nuevas actualizaciones ___

Tabla. 3.8.1
PREFERENCIA DEL NUEVO SERVICIO PUERTA A PUERTA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	82	52.9%
NO	73	47.1%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.8.1
PREFERENCIA DEL NUEVO SERVICIO PUERTA A PUERTA

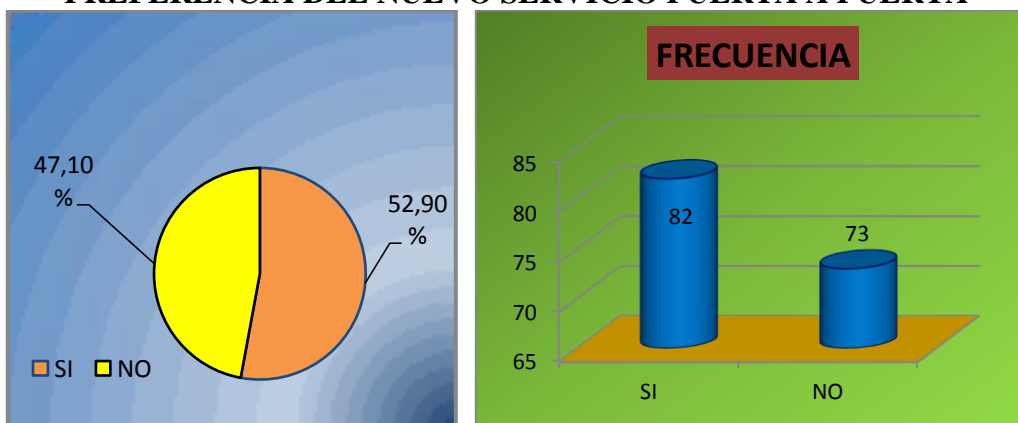


Tabla. 3.8.2
PREFERENCIA DEL NUEVO SERVICIO ASUMA MULTAS Y SANCIONES

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	32	20.6%
NO	123	79.4%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.8.2
PREFERENCIA DEL NUEVO SERVICIO ASUMA MULTAS Y SANCIONES

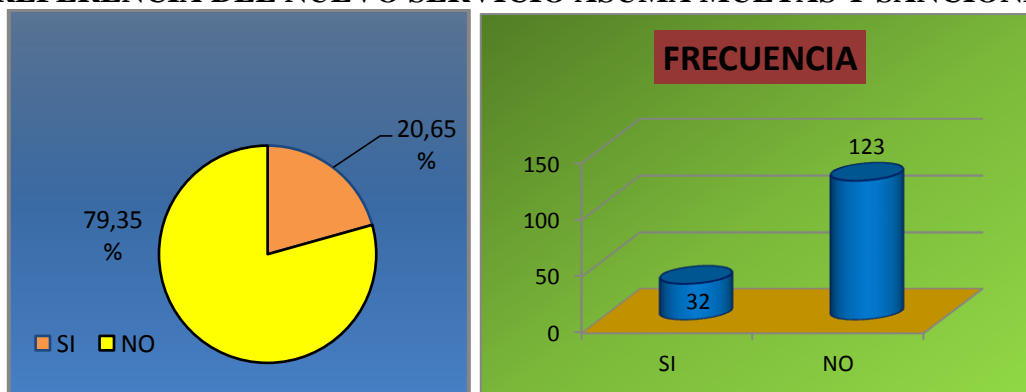
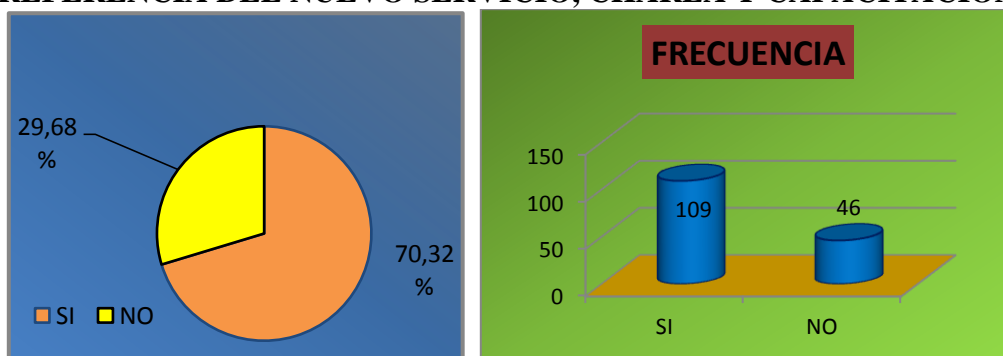


Tabla. 3.8.3
PREFERENCIA DEL NUEVO SERVICIO, CHARLA Y CAPACITACIONES

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	109	70.3%
NO	46	29.7%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.8.3
PREFERENCIA DEL NUEVO SERVICIO, CHARLA Y CAPACITACIONES



Análisis:

Este tipo de preguntas nos permite conocer porque a las personas les gustaría tener los servicios contables y tributarios de una nueva empresa.

Por lo que si vemos en las tablas y gráficos nos damos cuenta que al ser una pregunta de preferencia y gusto la mayoría de los encuestados han escogidos más de un ítem por lo que nos damos cuenta lo que necesitan y que es lo que a la mayoría de los microempresarios no los hace sentir satisfechos con sus ofertantes.

Para nuestro proyecto es muy satisfactorio poder seguir direccionando hacia donde la posible clientela desea el servicio como es el caso de 82 personas que optan por un servicio de puerta a puerta, pues al momento de realizar la encuesta muchos manifestaron que debido al diminutivo tiempo que poseen los oferentes del servicio tienen que ellos irles a buscar y se ha dado casos que se han perdido documentos los cuales han hecho caer a la microempresa en algún tipo de multas y sanciones.

Otros microempresarios como es la mayoría de los encuestados les gustaría compartir charlas y capacitaciones acerca de nuevas actualizaciones, pues vemos que al estar funcionando y radicados en el Cantón Quinsaloma para nosotros sería una oportunidad en forma de convivencia con nuestra posible demanda.

Novena Pregunta:

9. ¿Con que frecuencia utiliza (utilizaría) estos servicios contables y tributarios?

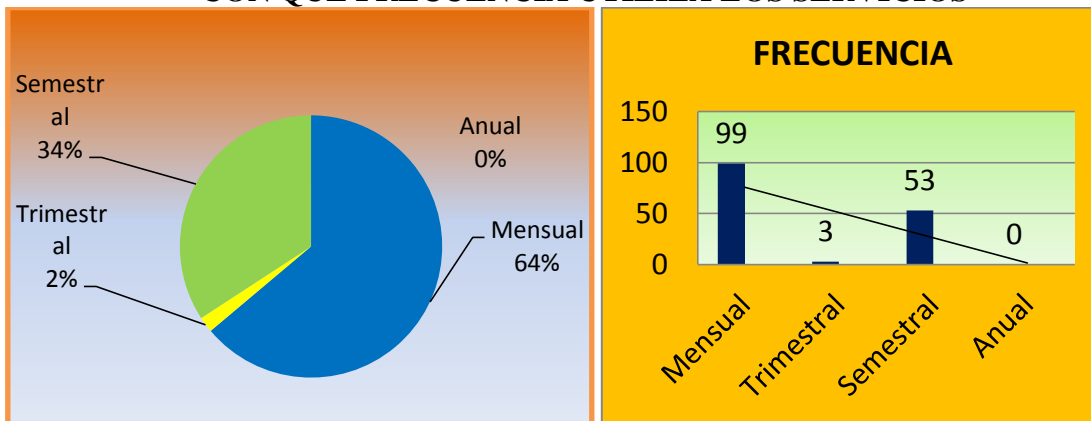
- Mensual
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Tabla. 3.9
CON QUE FRECUENCIA UTILIZA LOS SERVICIOS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	99	63.90%
Trimestral	3	1.90%
Semestral	53	34.20%
Anual	0	0
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.9
CON QUE FRECUENCIA UTILIZA LOS SERVICIOS



Análisis:

Esta pregunta nos ayuda a determinar la frecuencia en que utilizan o desean utilizar los servicios contables y tributarios los microempresarios del Cantón Quinsaloma.

Ante lo cual, podemos observar que el 63.9% de las personas, es decir 99 personas utilizan o utilizarían los servicios contables y tributarios mensualmente, mientras que el 34.2% es decir 53 personas respondieron que utilizan o requieren de los servicios semestralmente.

Puesto que para nuestro proyecto nos brinda la oportunidad de conocer la frecuencia con que nuestra posible demanda requiera de nuestros servicios.

Decima Pregunta:

10. ¿Cuánto pagaría o paga por los siguientes servicios?

Llevar la Contabilidad	De 100 a 150	De 150 a 200	Más de 200
Declaración del IVA	De 10 a 20	De 20 a 30	Más de 30
Declaraciones del impuesto a la renta	De 20 a 30	De 30 a 40	Más de 40

Tabla. 3.10.1
VALOR QUE PAGA O PAGARÍA POR LOS SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS (Llevar Contabilidad)

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
De 100 a 150	30	71.40%
De 150 a 200	12	28.60%
Más de 200	0	0
TOTAL	42	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.10.1
VALOR QUE PAGA O PAGARÍA POR LOS SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS (Llevar Contabilidad)

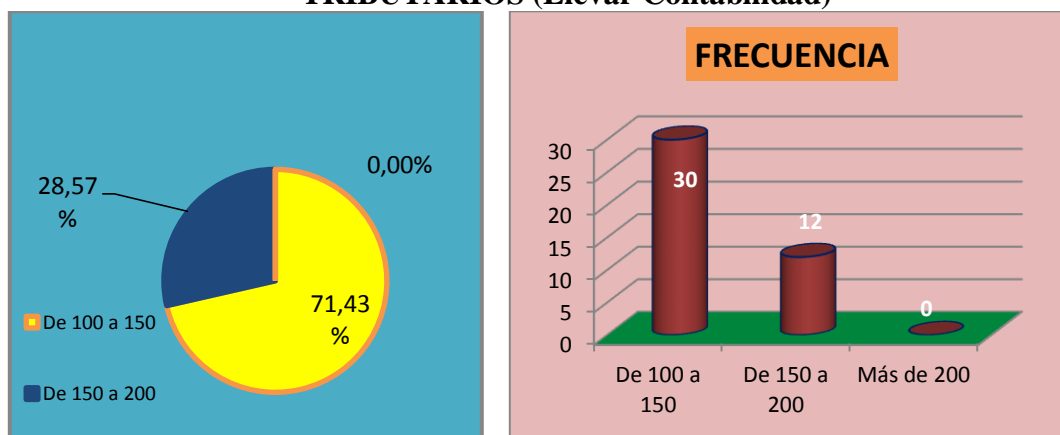


Tabla. 3.10.2
VALOR QUE PAGA O PAGARÍA POR LOS SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS (Declaración del IVA)

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
De 10 a 20	140	90.30%
De 20 a 30	15	9.70%
Más de 30	0	0
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.10.2
VALOR QUE PAGA O PAGARÍA POR LOS SERVICIOS CONTABLES Y
TRIBUTARIOS (Declaración del IVA)

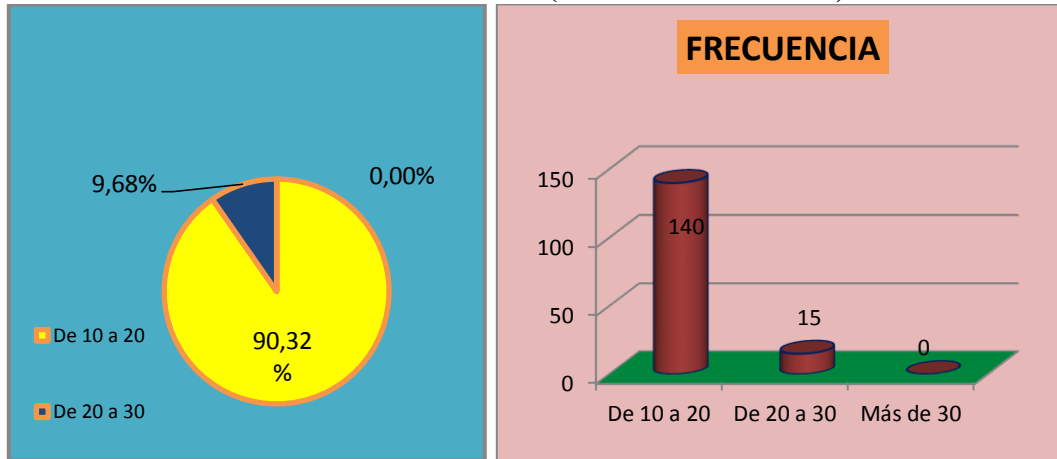
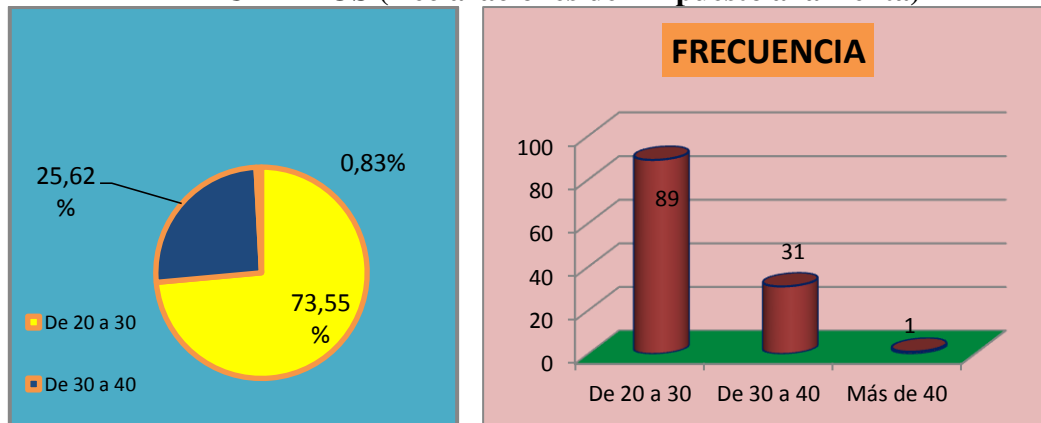


Tabla. 3.10.3
VALOR QUE PAGA O PAGARÍA POR LOS SERVICIOS CONTABLES Y
TRIBUTARIOS (Declaraciones del Impuesto a la Renta)

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
De 20 a 30	89	73.55%
De 30 a 40	31	25.62%
Más de 40	1	00.83%
TOTAL	121	100.00%

Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.10.3
VALOR QUE PAGA O PAGARÍA POR LOS SERVICIOS CONTABLES Y
TRIBUTARIOS (Declaraciones del Impuesto a la Renta)



Análisis:

Por medio de esta pregunta se pretende determinar el valor que las microempresas del Cantón Quinsaloma estarían dispuestas a pagar o en algunos casos conocer el valor que están pagando por los diferentes servicios contables y tributarios.

Por lo que, como podemos observar en la tabla y gráfico 3.10.1 de 42 microempresarios que llevan contabilidad el 71,40% es decir 30 personas pagan o pagarían entre 100 a 150 dólares y la diferencia pagarían de 150 a 200 dólares por los servicios.

En la siguiente tabla y gráfico 3.10.2 de 155 microempresarios el 90,30% es decir 140 personas pagan o pagarían entre 10 a 20 dólares y el 9,70% pagarían de 20 a 30 dólares por los servicios mensuales de la declaración del IVA.

En la siguiente tabla y gráfico 3.10.3 de 121 microempresarios que hacen sus declaraciones del impuesto a la renta el 73,55% es decir 89 personas pagan o pagarían entre 20 a 30 dólares, el 25, 62% pagarían de 30 a 40 dólares por los servicios anuales de la declaración del Impuesto a la renta.

Puesto que para nuestro proyecto nos brinda la oportunidad de conocer la frecuencia con que nuestra posible demanda requiera de nuestros servicios y el valor promedio en el cual nos permite plasmar nuestra rentabilidad.

Decima Primera Pregunta:

11. ¿En promedio cual es el nivel de los ingresos mensuales de su negocio?

- De 100 a 500 _____
- De 501 a 1000 _____
- De 1001 a 5000 _____
- De 5001 a 10000 _____
- De 10001 en adelante _____

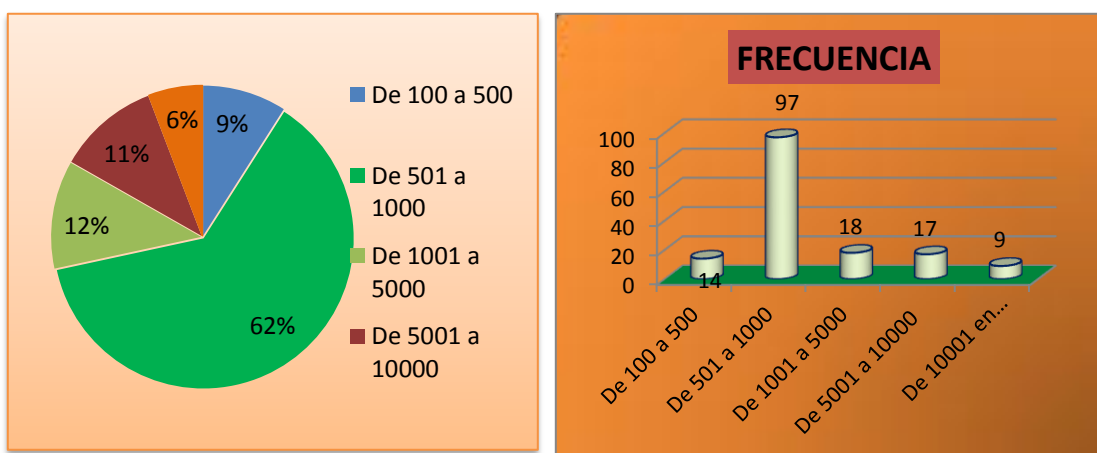
Tabla. 3.11
NIVEL DE INGRESO MENSUALES DE LOS MICROEMPRESARIOS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
De 100 a 500	14	9.00%
De 501 a 1000	97	62.60%
De 1001 a 5000	18	11.00%
De 5001 a 10000	17	11.60%
De 10001 en adelante	9	5.80%
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.11
NIVEL DE INGRESO MENSUALES DE LOS MICROEMPRESARIOS



Análisis:

Por medio de esta pregunta se pretende determinar los niveles de ingresos mensuales que poseen las personas en las diferentes microempresas en el Cantón Quinsaloma.

Mediante la interpretación grafica de los datos se puede observar que el 9% de las personas se encuentran en el nivel básico de ingresos, es decir 14 personas facturan de 100 a 500 dólares mensuales por sus ventas, mientras que el 62.6% se encuentran en un nivel de ingresos mediano, es decir que 97 personas tienen ingresos de 501 a 1000 dólares.

De igual manera se pudo observar que el 28.20% de la población, se encuentran en un nivel de ingresos medio alto, es decir facturan de 1001 dólares en adelante.

Ante lo cual se llegó a determinar que los rangos de ingresos que actualmente el mercado del Cantón Quinsaloma tiene son muy beneficiosos para el proyecto, ya que el mayor porcentaje de ingresos se encuentra en aquellas microempresas que superan los 500 y 1000 dólares mensuales, estos dos porcentajes cubren una gran parte del mercado que permite plantear la posibilidad de ofrecer un servicio de asesoramiento a un precio razonable que beneficien a las dos partes, es decir un valor que pueda retribuir y cubrir las expectativas de rentabilidad que el proyecto espera.

Décima Segunda Pregunta:

12. ¿Le gustaría participar semestralmente en cursos de capacitación donde le ayuden con sus dudas e inquietudes de su empresa o negocio?

SI _____

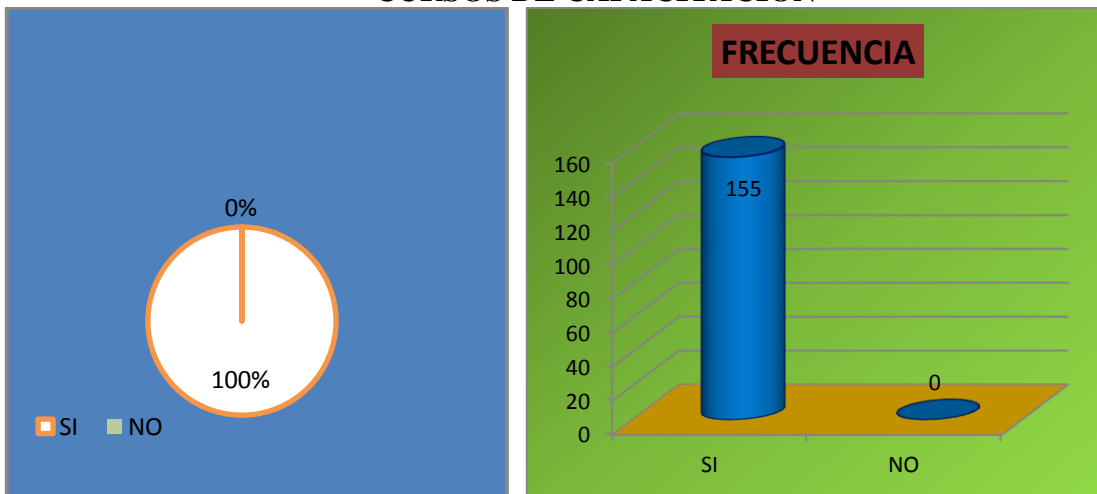
NO _____

Tabla. 3.12
CURSOS DE CAPACITACIÓN

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	155	100%
NO	0	0
TOTAL	155	100.00%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Marlo Coronel

Gráfico. 3.12
CURSOS DE CAPACITACIÓN



Análisis:

Esta pregunta permitirá determinar si los microempresarios estarían interesados en participar en charlas y cursos de capacitación donde puedan actualizarse y despejen todas las dudas e inquietudes de su empresa o negocio.

Mediante los gráficos estadísticos podemos observar que el 100% de la población encuestada, es decir 155 personas les gustaría participar en charlas y cursos de capacitación donde se compartirá con las actuales obligaciones que tiene con los diferentes organismos de control, los diferentes cambios y reformas que se hacen a las leyes.

Ante lo cual se llegó a determinar que el servicios de asesoramiento que el proyecto pretende implantar representa una gran oportunidad para ganar mayor mercado, por medio de la participación en charlas de las actuales obligaciones y cursos en los que despejen todas sus inquietudes y se puedan nutrir de la parte administrativa y reglamentaria que tiene cada uno de los negocios, los cursos serán debidamente planificados coordinados y organizados conforme las necesidades y las oportunidades que se vayan presentando por medio de los potenciales clientes, de igual manera se lo realizara en los mejores horarios de acuerdo a los requisitos de los clientes para que no afecte en ninguna de sus actividades comerciales ni laborales.

3.2.8.1. Conclusión general de la tabulación y análisis de los resultados de la encuesta.

Por medio del estudio exploratorio se llegó a conocer, analizar, y a evaluar que los microempresarios del Cantón Quinsaloma, se dedican en mayor cantidad a las actividades comerciales, puesto que su principal actividad económica es la agrícola; también se incrementó el número de microempresas que prestan servicios debido al dinamismo económico que presenta este joven cantón en los últimos 5 años y las de producción que

han sido las que se han venido manteniendo a lo largo de los años en el Cantón Quinsaloma, Provincia de Los Ríos.

En la actualidad existe un amplio grupo de microempresarios que reciben los servicios contables y tributarios por parte de profesionales, que ofrecen a sus clientes servicios de llevar la contabilidad, declaración del IVA, declaración de Impuesto a la Renta, anexos de gastos personales, todo relacionado con el IESS, siendo uno de los más solicitados el servicio de la declaración mensual del IVA de las 155 personas que componen el 100% de nuestra muestra el 63,20% es decir 99 microempresas lo requieren mensualmente, también hemos notado que lo se necesita los servicios semestrales puesto que existe pequeños negocios que lo hacen en esa etapa de cada año.

El valor por los servicios de llevar contabilidad están entre 80 y 200 dólares, por realizar las declaraciones mensuales del IVA van desde 15 a 30 dólares, y por hacer la declaración anual del Impuesto a la Renta de 20 a 40 dólares, estos precios son dinámicos ya que algunas microempresas requieren de todos los servicios y otras pagan de acuerdo al número de transacciones que realicen.

A través de la encuesta tuvimos la aceptación de un 91% para la creación de la una nueva creemos que la gente está motivada y ante todo requiere de una empresa que trabaje y tenga sus instalaciones dentro del Cantón, ya que los oferentes actuales son de cantones vecinos y otros no lo hacen su trabajo al 100%, porque ellos ya tienen trabajos en relación de dependencia, puesto que esto genera pérdida de tiempo y por ende se incurre en multas y sanciones, y además no se tiene todo el conocimiento sobre las nuevas actualizaciones; esto

nos ha dado un porque ser una empresa que labore localmente, que se dedique solo a servicios contables y tributarios, que sea una empresa que comparta con charlas y capacitaciones y que nuestros servicios se han garantizados por profesionales capacitados y con instalaciones adecuadas que permitan cubrir la satisfacción de nuestros clientes y así alcanzar a nuestra rentabilidad máxima del proyecto.

3.2.9. Análisis de la Demanda

"Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca"¹⁰

Podemos decir que la demanda es la adquisición de los bienes o servicios que en cantidad y calidad son ofrecidos en un mercado a un precio y un tiempo determinado.

3.2.10. Calculo de la Demanda

Para establecer la demanda actual se debe realizar una estimación cuantitativa refiriéndose en la cantidad actual de microempresarios a los cuales se pretende ofrecer los servicios contables y tributarios.

Los siguientes datos corresponde al nivel de demanda que el Cantón Quinsaloma de la Provincia de Los Ríos tiene en relación al servicio que reciben, datos que fueron tomados por medio de la aplicación de las encuesta de la pregunta número siete.

¹⁰ Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía"

3.2.11. Demanda Actual

Tabla. 3.13
CUANTIFICACIÓN MONETARIA DE LA DEMANDA EN EL CANTÓN QUINSALOMA

TAMAÑO DE MERCADO ACTUAL		
Mercado (Universo)	Número de establecimientos del Cantón Quinsaloma	751
Porcentaje de aceptación de la demanda	Tomada de la preg #7 de la encuesta	91%
Frecuencia	Meses	12
Precio Promedio para c/u de los servicios	Tomada de la preg #10 de la encuesta	\$150, \$15, \$30
Porcentaje de microempresas obligadas a llevar contabilidad del total de la muestra(155)	Tomada de la preg #4 de la encuesta	27,10%
CALCULOS		
TM= U*D*F*P~		
Servicios Contables TM1= (751*0,91*12*150)*0,271	\$ 333.367,40	
S.Trib.TM2= 751*0,91*12*15	\$ 123.013,80	
TM3= 751*0,91*1*30	\$ 20.502,30	
TAMAÑO DE MERCADO ACTUAL	\$ 476.883,50	
DEMANDA CUANTIFICADA POR CADA UNO DE LOS SERVICIOS		
ANUAL	MENSUAL	DIARIO
2222	185	6
8201	683	23
683	57	2

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

Para determinar la demanda actual de servicios contables y tributarios, en el Cantón Quinsaloma, he tomado en cuenta el número de microempresarios que existen en el Mercado Universo (751) y que se dedican a las actividades comerciales, industriales y de servicio, también se consideró el porcentaje de aceptación de una nueva empresa que preste

los servicios de contabilidad y tributación de acuerdo al tamaño de la muestra (91%), información que fue obtenida de la pregunta #7 de la encuesta; la frecuencia por un año corresponde a (12meses) y los precios promedios fueron tomados de la pregunta #10; también multiplicamos el porcentaje de microempresas que están obligadas a llevar contabilidad para el primer servicio, dato que fue hallado en la pregunta #4 de la encuesta.

Luego aplicamos la fórmula para determinar el tamaño de mercado o la demanda actual de los servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma Provincia de Los Ríos; después determinamos 2 tamaños de mercado uno por cada servicio, como es el de servicio contable (llevar la contabilidad), y el servicio tributario (hacer las declaraciones mensuales y semestrales del IVA y las declaraciones anuales del Impuesto a la Renta.

Dando un resultado de \$ 476.883,50 dólares anuales, que corresponde a 185 microempresas mensuales que desean los servicios contables (llevar la contabilidad), y a 740 microempresas que desean los servicios tributarios, esto es lo que proporciona toda la demanda del Cantón Quinsaloma.

3.2.12. Demanda Proyectada

Para el caso de la demanda proyectada, se deberá proyectar la demanda futura en el tiempo o periodo de evaluación del proyecto, que para nuestra empresa de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma se la realizara para 5 años.

PARTICIPACIÓN DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS DE ACUERDO A LOS CENSOS REALIZADOS DESDE 1950 - 2010			
AÑO	ECUADOR	LOS RÍOS	%
1950	3 202 757	150 260	4,7
1962	4 564 080	250 062	5,5
1974	6 521 710	383 432	5,9
1982	8 138 974	455 869	5,6
1990	9 697 979	527 559	5,4
2001	12 156 608	650 178	5,3
2010	14 483 499	778 115	5,4

Fuente: INEC (2010) Censo de Población y de Vivienda 2010

En el año 1950, a Los Ríos le correspondía el 4,7% de la población del Ecuador, experimentando un notable crecimiento en el censo de 1974, con el 5,9%. En el censo del 2001, la tasa fue de 5,3%, y en la actualidad (Censo año 2010) representa el 5,4% de la población ecuatoriana.

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS, CANTÓN BABAHOYO Y CIUDAD DE BABAHOYO Censos 1950 – 2010							
AÑO	POBLACIÓN			TASA DE CRECIMIENTO ANUAL %			
CENSAL	PROVINCIA LOS RÍOS	CANTÓN BABAHOYO	CIUDAD BABAHOYO	PERÍODO	PROVINCIA	CANTÓN	CIUDAD
1950	150 260	37 083	9 181				
1962	250 062	57 071	16 444	1950-1962	4,26	3,6	4,87
1974	383 432	88 515	28 914	1962-1974	3,71	3,81	4,89
1982	455 869	106 628	42 266	1974-1982	2,04	2,2	4,48
1990	527 559	105 471	50 285	1982-1990	1,83	-0,14	2,17
2001	650 178	132 824	76 869	1990-2001	1,9	2,1	3,86
2010	778 115	153 776	96 956	2001-2010	2	1,63	2,58

Fuente: INEC (2010) Censo de Población y de Vivienda 2010

La tasa de crecimiento demográfico anual durante el periodo 2001-2010 en la Provincia de los Ríos es del 2 %.

POBLACIÓN DEL CANTÓN QUINSALOMA						
Quinsaloma	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TCA (%)	1,78	2	2	2	2	2

Fuente: INEC (2010) Censo de Población y de Vivienda 2010

Plan de contingencia por inundación Cantón Quinsaloma

Para la proyección a partir del año 1 y hasta el año 5 utilizamos la tasa de crecimiento poblacional del 2%, basándose en el método de valor futuro por el número de años planteados para nuestro proyecto.

$$VF = VA(1 + i)^n$$

NOMENCLATURA

VF = Valor Futuro

VA = Valor Actual

I = % de crecimiento poblacional

n = Número de periodos.

DATOS

VF =?

VA = 476883,50

i = 2%

n = 5

Tabla. 3.14

DEMANDA PROYECTADA DE LOS SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS

AÑO	VA	TASA DE CRECIMIENTO (2%)	DEMANDA ANUAL
Año Actual	476883,50	$(1+0,02)^0$	476883,50
Año 1	476883,50	$(1+0,02)^1$	486421,17
Año 2	476883,50	$(1+0,02)^2$	506072,58
Año 3	476883,50	$(1+0,02)^3$	537048,27
Año 4	476883,50	$(1+0,02)^4$	581318,32
Año 5	476883,50	$(1+0,02)^5$	641822,40

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

A través de la aplicación de la fórmula de valor futuro, podemos observar la demanda que nuestro proyecto tendrá en los diferentes años hasta completar el período de evaluación que en este caso es de cinco años.

Por medio de la tabla gráfica, podemos apreciar la demanda anual de los servicios contables y tributarios, la misma que va aumentando debido a la tasa de crecimiento poblacional con la que al momento cuenta el Cantón Quinsaloma.

3.2.13. Análisis de la Oferta

"La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos."¹¹

¹¹ Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, autores del libro "Marketing"

La oferta para este proyecto se relaciona con las personas naturales o jurídicas, que prestan servicios de asesoría contable y tributaria en el cantón Quinsaloma, de la provincia de Los Ríos.

Se ha determinado mediante información recolectada en la encuesta, la existencia de personas naturales dedicados a las actividades de contabilidad, tributación y áreas afines en el cantón Quinsaloma, aunque por conocimientos debemos decir que no existe ninguna persona jurídica (Empresa) que desempeñe localmente brindando los servicios contables y tributarios.

3.2.14. Oferta Actual

Si bien es cierto Quinsaloma es uno de los cantones más jóvenes de la Provincia de Los Ríos pero con una amplia gama de producción agrícola y sobretodo de forjadores de nuevos emprendimientos y destrezas para generar dinámica económica y social y así aportar con el desarrollo colectivo de muchas familias ecuatorianas que laboran para sus intereses.

En la actualidad en el Cantón Quinsaloma, existen tres profesionales independientes de cantones vecinos y tres profesionales independientes del mismo cantón, que no realizan al 100% sus servicios debido a que tienen trabajos con relación de dependencia, los cuales se convierten en nuestra competencia directa y la actual oferta de los servicios, cabe destacar que no existe ninguna persona jurídica (Empresa), que desempeñe localmente y brinde los servicios contables y tributarios.

Tabla. 3.15
CUANTIFICACIÓN MONETARIA DE LA OFERTA DE SERVICIOS
CONTABLES Y TRIBUTARIOS

TAMAÑO MERCADO DE LA OFERTA		
Mercado (Universo)	Número de establecimientos del Cantón Quinsaloma	751
Porcentaje de personas que reciben el servicio	Tomada de la preg #5 de la encuesta	49%
Frecuencia	Meses	12
Precio Promedio para c/u de los 3 servicios	Tomada de la preg #10 de la encuesta	\$150, \$15, \$30
Porcentaje de microempresas obligadas a llevar contabilidad del total de la muestra(155)	Tomada de la preg #4 de la encuesta	27,10%
CALCULOS		
$TM = U * O * F * P \sim$		
Servicios Contables (751*0,49*12*150)*0,271	TM1=	179505,52
S.Trib.TM2= 751*0,49*12*15		66238,20
TM3= 751*0,49*1*30		11039,70
TAMAÑO DE MERCADO ACTUAL		256783,42
OFERTA CUANTIFICADA POR CADA UNO DE LOS SERVICIOS		
ANUAL	MENSUAL	DIARIO
1197	100	3
4416	368	12
368	31	1

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

Podemos decir que para conocer la oferta de servicios contables y tributarios, en el Cantón Quinsaloma, hemos considerado primeramente el número de microempresarios que existen en el Mercado Universo (751) y que se dedican a las actividades comerciales, industriales y de servicio, luego tomamos en cuenta el porcentaje de microempresas o negocios que reciben de los servicios de contabilidad y tributación, de acuerdo al tamaño de la muestra (49%) información que fue obtenida de la pregunta #5 de la encuesta; la frecuencia por un

año corresponde a (12meses) y los precios promedios fueron tomados de la pregunta #10; también multiplicamos el porcentaje de microempresas que están obligadas a llevar contabilidad para el primer servicio, dato que fue hallado en la pregunta #4 de la encuesta.

Luego aplicamos la fórmula para determinar el tamaño de mercado o la oferta actual de los servicios contables y tributarios, en el Cantón Quinsaloma Provincia de Los Ríos; seguidamente determinamos 2 tamaños de mercado uno por cada servicio, como es el de servicio contable (llevar la contabilidad), y el servicio tributario (hacer las declaraciones mensuales del IVA y las declaraciones anuales del Impuesto a la Renta).

Dando un resultado de \$ 25.6783,42 dólares anuales, que corresponde a 100 microempresas que reciben mensualmente los servicios contables, y a 399 microempresas que reciben mensualmente los servicios tributarios esto es lo que proporciona toda la oferta del Cantón Quinsaloma.

3.2.15. Oferta Projectada

La proyección de la oferta de los servicios contables y tributarios requeridos en el Cantón Quinsaloma, se la realizará para 5 años de acuerdo al periodo de evaluación de nuestro proyecto y se hará con la fórmula de valor futuro.

POBLACIÓN DEL CANTÓN QUINSALOMA						
Quinsaloma	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TCA (%)	1,78	2	2	2	2	2
Fuente: INEC (2010) Censo de Población y de Vivienda 2010						
Plan de contingencia por inundación Cantón Quinsaloma						

Para la proyección a partir del año 1 y hasta el año 5 utilizamos la tasa de crecimiento poblacional del 2%, basándose en el método de valor futuro por el número de años planteados para nuestro proyecto.

$$VF = VA(1 + i)^n$$

NOMENCLATURA

VF = Valor Futuro

VA = Valor Actual

I = % de crecimiento poblacional

n = Número de periodos.

DATOS

VF =?

VA = 256783,42

i = 2%

n = 5

Tabla. 3.16
OFERTA PROYECTADA DE LOS SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS

AÑO	VA	TASA DE CRECIMIENTO (2%)	OFERTA ANUAL
Año Actual	256783,42	$(1+0,02)^0$	256783,42
Año 1	256783,42	$(1+0,02)^1$	261919,09
Año 2	256783,42	$(1+0,02)^2$	272500,62
Año 3	256783,42	$(1+0,02)^3$	289179,84
Año 4	256783,42	$(1+0,02)^4$	313017,56
Año 5	256783,42	$(1+0,02)^5$	345596,68

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

Por medio de la aplicación de la fórmula de valor futuro, podemos conocer cuál sería el comportamiento de la oferta en los diferentes años hasta completar el período de evaluación que en para el proyecto es de cinco años.

Por medio de la tabla gráfica, podemos apreciar la oferta anual en dólares de los servicios contables y tributarios que existiría en el Cantón Quinsaloma a medida que vaya pasando los años.

3.2.16. Demanda Insatisfecha

“Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta”.¹²

La demanda insatisfecha consiste en aquellos servicios y necesidades que desean los consumidores y en la cual el público oferente no ha logrado acceder con el producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

Para conocer la demanda insatisfecha de un mercado se debe determinar la demanda y la oferta total proyectadas, y se procede a restar la demanda menos la oferta y de esa forma se obtiene la porción del mercado que aún no se ha cubierto, la misma que podría abarcar nuestros servicios.

Tabla. 3.17
DEMANDA INSATISFECHA

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
Año Actual	476883,50	256783,42	220100,08
Año 1	486421,17	261919,09	224502,08
Año 2	506072,58	272500,62	233571,96
Año 3	537048,27	289179,84	247868,43
Año 4	581318,32	313017,56	268300,76
Año 5	641822,40	345596,68	296225,72

Elaboración: Marlo Coronel

3.2.17. Oferta del Proyecto

Conociendo la demanda insatisfecha y la capacidad instalada se analiza que porción del mercado podría ser tomada por nuestro proyecto (futura empresa) y de esa forma se estimará el crecimiento durante la vida útil del negocio.

¹² Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, autores del libro "Marketing.

La demanda que el proyecto capte dependerá de la capacidad de la empresa, en cuanto al número de personas que trabajen en ella, las mismas que contarán con un alto grado de conocimiento relacionado al servicio propuesto, por lo cual la demanda que el primer año de nuestro proyecto será de \$ 220.100,08 dólares anuales, que mensualmente será de \$ 18.341,67 dólares y \$ 611,39 dólares diarios, siendo un mercado excelente para enfocarnos y posicionarnos con nuestros servicios profesionales contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma.

3.2.18. Análisis de Precios

Se puede definir al precio de un bien o servicio como el monto de dinero que debe ser dado a cambio del bien o servicio. Otra definición de precio nos dice que el precio es monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar un producto o servicio.

El precio no tiene que ser necesariamente igual al "valor" del bien o servicio, o al costo del mismo, ya que el precio fluctúa de acuerdo a muchos factores, entre otros, el precio varía de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda, estructura del mercado, disponibilidad de la información de los compradores y vendedores, capacidad de negociación de los agentes, etc.¹³

Seleccionar un precio base con el cual se partirá para ser comercializado un cierto producto no es muy sencillo, en el actual proyecto, hemos tomado la alternativa de enfocarnos en una matriz de ponderación para determinar el precio.

¹³ www.econlink.com.ar/definicion/precio.shtml

Tabla. 3.18
MATRIZ DE PONDERACIÓN PARA DETERMINAR EL PRECIO

FACTOR	PRECIO ALTO	PRECIO PROMEDIO	PRECIO BAJO
PROFESIONALISMO	90%	100%	50%
LOCALIDAD	100%	100%	50%
CAPACIDAD INSTALADA	70%	80%	40%
DEMANDA EXISTENTE	50%	80%	50%
OFERTA EXISTENTE	40%	40%	30%
TOTAL	350%	400%	220%

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

Como podemos observar en la tabla, nos damos cuenta que esta matriz de ponderación nos ayuda a determinar el precio por el cual vamos a ofrecer nuestros servicios.

- El **precio alto** es de \$ 200 dólares en los servicios contables (llevar la contabilidad), y para los servicios tributarios \$ 20 dólares en hacer declaraciones mensuales del IVA, y \$ 40 dólares en declaraciones anuales del Impuesto a la Renta.
- El **precio promedio** es de \$ 150 dólares en los servicios contables (llevar la contabilidad), y para los servicios tributarios \$ 15 dólares en hacer declaraciones mensuales del IVA y \$ 30 dólares en declaraciones anuales del Impuesto a la Renta.
- El **precio bajo** es de \$ 100 dólares en los servicios contables (llevar la contabilidad), y para los servicios tributarios \$ 10 dólares en hacer declaraciones mensuales del IVA y \$ 20 dólares en declaraciones anuales del Impuesto a la Renta.

A través de esta matriz determinamos que el precio promedio es el conveniente para nuestra empresa, claro está que se cumplirá con la estrategia del 20% al precio promedio para competir frente a los actuales ofertantes y poder incursionar con fuerza en el mercado objetivo, el precio promedio se ha determinado debido a factores como la calidad

profesional con la que brindamos el servicio, seremos la única empresa que laborará localmente, nuestros competidores tienen problemas con los posibles clientes y además tenemos una muy buena aceptación de los nuestros servicios.

3.2.19. Comercialización

“La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”¹⁴

3.2.19.1. Canales De Distribución

Productores- consumidores: Este canal es la vía más corta, simple y rápida. Se utiliza cuando el consumidor acude directamente a la fábrica a comprar los productos; también las ventas por correo. Aunque por esta vía el producto cuesta menos al consumidor, no todos los fabricantes practican esta modalidad ni todos los consumidores están dispuestos a ir directamente a hacer la compra.

Productores- minoristas - consumidores: Es un canal muy común, y la fuerza se adquiere al entrar en contacto con más minoristas que exhiban y vendan los productos.

Productor – mayorista - minorista – consumidor: El mayorista entra como auxiliar al comercializar productos más especializados; este tipo de canal se da en las ventas de medicina, ferretería, madera, etc.

Productores - agentes - mayoristas – minoristas - consumidores: Aunque es el canal más indirecto, es el más utilizado por empresas que venden sus productos a cientos de kilómetros de su sitio de origen. De hecho, el agente en sitios tan lejanos lo entrega en forma similar al canal y en realidad queda reservado para casi los mismos productos, pero entregado en zonas muy lejanas.¹⁵

¹⁴ Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos. McGraw – Hill pág. 57. México.

¹⁵ Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos. McGraw – Hill pág. 59. México.

La comercialización es un aspecto importante para la empresa porque permite estar en contacto con el grupo objetivo y de esta forma lograr que se conozca a la organización y a sus productos, lo que posteriormente ubicará a la marca en la mente del consumidor y por ende se logrará posicionamiento en el mercado e incrementar los ingresos y con un canal adecuado se distribuirán de forma idónea los productos a nivel nacional o internacional.

Para este proyecto el canal de distribución será de la siguiente forma.

La naturaleza intangible de los servicios ocasiona requisitos especiales de distribución, por lo que:

El canal será: Productor Æ consumidor; en este caso esta distribución es directa, ya que para la venta de los servicios se requiere un contacto personal con el cliente.

3.2.19.2. Estrategias de marketing



Producto o servicio: En mercadotecnia un producto es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas. Las decisiones respecto a este punto incluyen la

formulación y presentación del producto, el desarrollo específico de marca, y las características del empaque, etiquetado y envase, entre otras.

Precio: Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado a la transacción (aunque también se paga con tiempo o esfuerzo). Este a su vez, es el que se plantea por medio de una investigación de mercados previa, la cual, definirá el precio que se le asignará al entrar al mercado. Hay que destacar que el precio es el único elemento del mix de marketing que proporciona ingresos, pues los otros componentes únicamente producen costes. Por otro lado, se debe saber que el precio va ínter ligado a la sensación de calidad del producto (así como su exclusividad).

Plaza o distribución: En este caso se define como dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor). Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. Inicialmente, dependía de los fabricantes y ahora depende de ella misma.

Promoción: Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales (cómo es la empresa=comunicación activa; cómo se percibe la empresa=comunicación pasiva). La mezcla de promoción está constituida por promoción de ventas, Fuerza de venta o venta personal, publicidad y relaciones públicas, y comunicación interactiva (Marketing directo por mailing, catálogos, webs, tele marketing, etc.).¹⁶

¹⁶ www.marketingdirecto.com/actualidad/tendencias/%C2%BFconoce-las-4ps-del-marketing/

3.2.19.3. Estrategias de marketing para MC-SERVYCONT, EURL

▪ Producto:

En el caso de MC-SERVYCONT, EURL el objetivo será dar a conocer a todas las personas los servicios que esta nueva empresa puede ofrecerles, los cuales permitirán satisfacer sus necesidades, para lo cual la empresa pondrá a disposición una serie de servicios tales como:

- Contabilidad general
- Trámites tributarios
- Declaraciones del SRI
- Anexos, ATS, Gastos Personales, Declaraciones patrimoniales
- Actualizaciones y obligaciones en Ministerio de Trabajo
- IESS

Es importante determinar que por medio de las sugerencias emitidas por las personas, se podrá ir implementando nuevos servicios para la mayor satisfacción de los mismos, permitiendo de esta manera ganar mayor aceptación al proyecto.

▪ Precio:

MC-SERVYCONT, EURL al ser una empresa que labore localmente y que busca obtener rentabilidad en el corto, mediano y largo plazo, brindará un servicio a medianas y pequeñas empresas a un precio razonable, para de esta manera ser competitivos en el mercado, por lo cual mencionaremos las estrategias que la empresa aplicará:

- Análisis de los precios de la competencia para mantenernos en un precio promedio de la competencia y además ofrecer el 20% de dichos precios promedios, durante un año como estrategia de introducción al mercado.
- Ofrecer descuentos de acuerdo al tipo de servicio, a los clientes más frecuentes.
- Realizar promociones de paquetes contables completos a menores precios.

- Brindar catálogos y afiches de actualizaciones de temas afines a nuestros servicios.

Cabe mencionar que los precios estarán de acuerdo al movimiento económico y al nivel de transaccionalidad de cada una de las microempresas que recurran a nuestros servicios contables y tributarios.

- **Plaza:**

Las estrategias de plaza que MC-SERVYCONT, EURL plantea es estar en relación con las ventajas de la cercanía al mercado por lo cual:

- ✓ Nuestra empresa estará ubicada en el centro del cantón Quinsaloma.
- ✓ Ubicación que genera el cruce obligatorio de los demandantes con nuestros servicios por lo que ganaremos hacernos conocer inmediatamente.
- Nuestros servicios se brindarán directamente al cliente y también se dará en nuestras oficinas, ya que la ubicación facilita el contacto con los posibles clientes.

- **Promoción:**

En el caso de MC-SERVYCONT, EURL, buscará a través del marketing de servicios, crear conciencia e interés en los servicios contables y tributarios, especialmente al mercado objetivo.

- ✓ Darnos a conocer en el Cantón Quinsaloma mediante los medios de comunicación como son radio, megáfonos, vallas publicitarias e Internet.
- ✓ Ofrecer un servicio de calidad que sobre pase las expectativas de cada uno de los clientes, para generar por medio de ellos publicidad directa de nuestros servicios.
- ✓ Diseñar una página web para que las personas puedan conocer los servicios que el centro ofrece, así también para dar sus opiniones y sugerencias.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

La elaboración del estudio técnico está dirigida a cumplir los siguientes objetivos:

- Determinar la posibilidad técnica de fabricar un producto o prestar un servicio determinado.
- Fijar el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y financiero.
- Determinar la localización más adecuada
- Identificar el proceso productivo más adecuado
- Determinar el requerimiento de maquinarias y equipos, las instalaciones físicas y la organización requerida para el funcionamiento operativo del proyecto.

Por lo señalado el estudio técnico, pretende responder a varias interrogantes: dónde, cuánto, cuándo, cómo producir los bienes y servicios requeridos por la población.¹⁷

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es la capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.¹⁸

Cuando se dice tamaño de un proyecto se hace referencia al volumen o la capacidad de producción que tiene una empresa.

¹⁷ Manual de formulación y evaluación de proyectos

¹⁸ www.mailxmail.com/curso-formulación-proyectos/tamaño-proyecto

Al referirse también al tamaño del proyecto es necesario enunciar ciertas diferencias que existen, pues teóricamente se habla de capacidad instalada pero es muy importante también rescatar que existe una capacidad real dentro de cada empresa.

La determinación del tamaño de proyecto es uno de los factores más importantes dentro de su realización ya que aquí se podrá analizar diferentes factores de importancia, así como los nivel de inversiones y los costos que se producirán dentro del proyecto, para de esta manera determinar la rentabilidad y por ende su viabilidad.

4.1.1. Factores del Proyecto

- Demanda esperada
- Disponibilidad de equipos
- Disponibilidad del recurso humano
- Acceso a la tecnología
- Financiamiento necesario de acuerdo al costo total del proyecto
- Servicios de reparación y mantenimiento de los equipos.

4.1.1.1. Demanda esperada

El análisis de la demanda esperada es uno de los factores fundamentales para determinar el tamaño del proyecto, ya que por medio de esta, se podrá saber si el proyecto cumple con la condición, que la demanda sea superior al tamaño propuesto.

La demanda con la que cuenta el proyecto es muy amplia la misma que ha sido determinada por la investigación del mercado a través de las encuestas, no es un factor limitante ya que su aceptación es del 91% es decir \$ 476.883,50 dólares anuales, \$ 39.740,69 dólares mensuales y \$ 1.324,68 dólares diarios en servicios contables y tributarios que proporciona toda la demanda del Cantón Quinsaloma esperando tener un crecimiento favorable año a año dentro de los 5 años estimados de nuestro proyecto.

Como se ha manifestado esta condición no representa un limitante para el desarrollo del proyecto, lo cual permite continuar con el análisis de los demás factores.

Demanda que será captada por el proyecto

La demanda que el proyecto capte dependerá de la capacidad de la empresa en cuanto al número de personas que presten los servicios profesionales contables y tributarios.

4.1.1.2. Disponibilidad de equipos

En la actualidad existen varias empresas donde se pueden adquirir los equipos y materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa, las mismas que por el alto grado de competitividad te ofrecen los mejores productos con la calidad y comodidad necesaria.

Como se ha manifestado esta condición no representa un limitante para el desarrollo de nuestro proyecto.

4.1.1.3. Disponibilidad de recurso humano

Hoy en día el nivel de aprendizaje-enseñanza que existe en el Ecuador, permite que se formen personas con capacidades y habilidades excepcionales, las mismas que pueden ofrecer sus servicios profesionales, por lo cual la selección del personal que formará parte de MC-SERVYCONT, EURL, será un equipo de profesionales íntegros y capaces de solucionar todas las inquietudes; cabe señalar que se realizará evaluaciones permanentes del desempeño laboral determinando si las habilidades que dispone el personal involucrado está acorde con las funciones exigidas para satisfacción de los clientes.

Para el funcionamiento de la empresa en investigación será necesario contar con 5 personas, este factor no representa ser un limitante para la realización del proyecto ya que en el Ecuador existe una gran cantidad de personal calificado en diversas aéreas, además se

brindará un acceso de pasantías a los mejores estudiantes de los Colegios que tengan carreras afines a nuestros servicios.

4.1.1.4. Acceso a la tecnología

Como es de normal conocimiento en la actualidad vivimos en un mundo en el que la tecnología avanza constantemente y el acceso a la misma, no es un factor limitante para el desarrollo del proyecto, ya que en el existen, un sin número de empresas que proporcionan la mejor tecnología y por ende ofrecen equipos de igual características; Es muy importante decir también que estas empresas, cuentan con los equipos suficientes para ofertar por lo que no representaría tampoco un limitante al suponer que no se pueda contar con los equipos en determinados momentos.

4.1.1.5. Financiamiento necesario de acuerdo al costo total del proyecto

Para el financiamiento del proyecto se realizará un préstamo de consumo en el Banco Pichincha según ANEXO 9; ya que al ser una entidad bancaria que trabaja localmente y que es uno de los bancos que concede préstamos a sus clientes para actividades económicas a una tasa de interés razonable; también se cubrirá con capital del dueño de la empresa, dichos valores cubrirán el costo total del proyecto desde el inicio de la prestación del servicio.

4.1.1.6. Servicios de reparación y mantenimiento de los equipos.

Para acudir a este factor se deberá analizar el servicio de reparación y mantenimiento de los equipos que requerirá nuestra empresa, los cuales sean los más accesibles y disponibles; por lo que este factor no representa ningún tipo de limitante para el desarrollo del proyecto, ya que las mismas empresas que nos venden los equipos cuentan con centros técnicos a donde se puede recurrir en caso de necesitarlo.

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”¹⁹

En este punto, es importante analizar cuál es el sitio idóneo donde se puede instalar el proyecto, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc.

El objetivo que persigue la localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo, ya que una vez emplazada la empresa, no es cosa simple cambiar de domicilio.

La localización óptima del proyecto contribuye notablemente para poder lograr la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario al mínimo. La localización del proyecto es un punto muy fundamental para el desarrollo del mismo, ya que permite determinar las ventajas y desventajas que tiene el sector, las que a simple vista no se las podía identificar, por lo cual el presente trabajo investigativo, se desarrollará físicamente en el Cantón Quinsaloma, como se lo había mencionado inicialmente.

En la localización de proyectos, dependiendo su naturaleza, se consideran dos aspectos:

Localización a nivel macro.

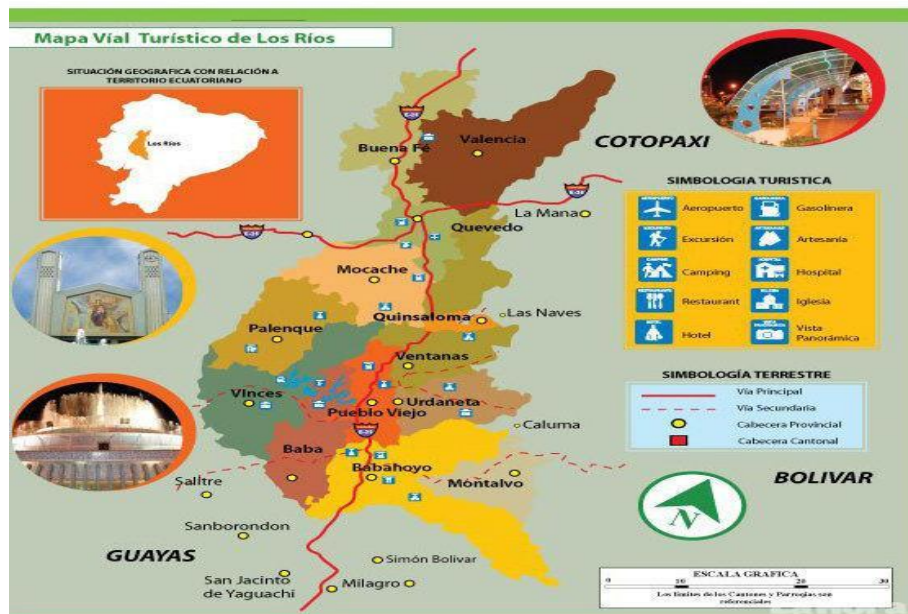
Localización a nivel micro.

4.2.1. Macro Localización

La macro localización es un todo del área donde se ubicara el proyecto.

¹⁹ Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos. McGraw – Hill pág. 67. México.

Para lo cual nuestra macro localización será en Ecuador, en la provincia de Los Ríos, en el Cantón Quinsaloma, una vez analizado este componente es de mucha importancia analizar los sectores y poder especificar los factores que benefician el desarrollo del proyecto y los motivos por los cuales se ha elegido ese lugar.



Fuente: www.lahora.com/ Guía_turística_para_Los_Ríos

4.2.2. Micro Localización

La Micro localización consiste en determinar el lugar exacto dentro de un contexto global que es la macro localización.

Quinsaloma al ser el Cantón más joven de la provincia de Los Ríos tiene un desarrollo geográfico no muy amplio por lo que la mayor parte de oportunidades de comercio en el continuo crecimiento del mismo se da en el centro de la ciudad, nos hemos planteado dos alternativas:

Av. 3 de mayo y San Lorenzo, esta ubicación esta diagonal al banco pichincha y diagonal al GAD Municipal es decir se encuentra en la zona medular del Cantón Quinsaloma.

- a) AV. Progreso y 10 de Agosto, esta ubicación se encuentra a 5 minutos de la zona medular del Cantón, junto a la gasolinera Petrol Ríos.



Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Marlo Coronel

➤ **Factores para determinar la micro localización del proyecto**

Se ha considerado los siguientes factores: tamaño de la Instalación, precio de las instalaciones, seguridad en el sector, disponibilidad del recurso humano, cercanía, disponibilidad de servicios básicos, disponibilidad de servicios institucionales públicos, disponibilidad de servicios bancarios, factibilidad de transporte, existencia de centros de reparación de equipos y la disponibilidad de materiales.

a) Tamaño del local: Es recomendable contar con una instalación que tenga el espacio necesario para poder adecuarse de mejor manera y así brindar un mejor servicio.

b) Precio del arriendo del local: El valor deberá estar de acuerdo al espacio y a la ubicación para poder tener beneficios del mismo.

c) **Seguridad:** Es de vital importancia la prevención de robos de cualquier índole que perjudique el crecimiento y desarrollo de la empresa.

d) **Cercanía con el mercado objetivo:** Instalarse cerca a los posibles clientes representara una gran oportunidad de posicionamiento con nuestros servicios.

e) **Disponibilidad de servicios básicos:** Se debe contar con la disponibilidad de los servicios básicos como agua, luz, teléfono e internet, lo que ayudaría a darnos a conocer y entregar de mejor manera nuestros servicios.

f) **Disponibilidad de instituciones públicas e instituciones financieras:** La importancia de estar cerca a estas Instituciones es el movimiento diario por trámites con las mismas y por la presencia de microempresarios que acuden.

g) **Medios de comunicación locales:** Es importante distinguir y tener en cuenta la publicidad local de nuestros servicios.

h) **Factibilidad de transporte:** Se debe ubicar en el lugar céntrico donde exista movimiento y líneas de transporte para facilitar el trabajo del personal al momento de ingresar a sus actividades diarias.

i) **Centros de mantenimientos y reparación de equipos de computación:** Poder contar con la presencia cercana de estos centros ayuda en el caso de necesitarlos.

j) **Disponibilidad de materiales:** Es de importancia al momento de requerir materiales para la oficina, ahorrando tiempo y así brindar un mejor servicio.

Para determinar cuál es la mejor alternativa de acuerdo a los factores vamos a realizar una matriz de ponderación que está dividida en 3 puntos:

- 1.- Factores críticos o imprescindibles.
- 2.- Factores no críticos o importantes
- 3.- Factores adicionales

Tabla. 4.2.2
MATRIZ DE PONDERACIÓN PARA DETERMINAR LA MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

FACTORES	Peso del factor	Alternativa A		Alternativa B	
		Calificación	% ponderado	Calificación	% ponderado
Factores críticos o imprescindibles	70%	70	7	61	6,06
Tamaño del local	12%	10	1,2	8	0,96
Precio del arriendo del local	9%	10	0,9	9	0,81
Seguridad	12%	10	1,2	8	0,96
Cercanía con el mercado objetivo	12%	10	1,2	9	1,08
Disponibilidad de servicios básicos	8%	10	0,8	10	0,8
Disponibilidad de institucionales publicas	8%	10	0,8	8	0,64
Disponibilidad de servicios bancarios	9%	10	0,9	9	0,81
Factores no críticos o importantes	25%	40	2	42	2,1
Factibilidad de transporte	5%	10	0,5	10	0,5
Parqueadero	5%	7	0,35	10	0,5
Medios de comunicación locales	5%	7	0,35	7	0,35
Centros de mantenimiento y reparación de equipos	5%	7	0,35	7	0,35
Disponibilidad de materiales	5%	9	0,45	8	0,4
Factores adicionales	5%	10	0,5	10	0,5
Proximidad a restaurantes	5,00%	10	0,5	10	0,5
Total	100%	120	9,5	113	8,66

Fuente: Barreno Luis, manual de formulación y evaluación de proyectos

Elaboración: Marlo Coronel

Como podemos darnos cuenta luego del análisis y evaluación de los factores en el la matriz de ponderación de la micro localización, se llegó a la conclusión de que el lugar más apropiado para la implantación de proyecto, se encuentra en la alternativa (a) la misma que corresponde a la siguiente dirección la Av. 3 de mayo y San Lorenzo, esta ubicación esta diagonal al banco pichincha y diagonal al GAD Municipal es decir se encuentra en la zona medular del Cantón Quinsaloma.

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

El estudio de ingeniería está relacionado con los aspectos técnicos del proyecto.

Para comenzar este estudio, se necesita disponer de cierta información. Esta información proviene del estudio de mercado, del estudio del marco regulatorio legal, de las posibles alternativas de localización, del estudio de tecnologías disponibles, de las posibilidades financieras, y del estudio del impacto ambiental.

Es necesario destacar que el estudio de Ingeniería del proyecto, de la misma manera que las demás etapas que comprenden la elaboración de un proyecto, no se realiza de forma aislada al resto sino que necesitará constante intercambio de información e interacción con las otras etapas.²⁰

La ingeniería del proyecto está dirigido solucionar todo lo concerniente con la instalación y el funcionamiento de la planta, en el cual se incluye desde la descripción del proceso de producción de los bienes materiales o servicios, incluyendo la selección de la tecnología que se deba aplicar, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, concluyendo con la elaboración de la estructura organizacional y la constitución jurídica de la institución que operará el proyecto.²¹

Uno de los resultados de este estudio será determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.

Para determinar la función de producción óptima deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo los montos de

²⁰ Criterios de Evaluación de Proyectos; N. Sapag Chain - R. Spag Chain. Preparación y Evaluación de Proyectos; N. Sapag Chain - R. Spag Chain.

²¹ Manual de formulación y evaluación de proyectos, Eco Luis Barreno

inversiones, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción para luego realizar el estudio económico.

En particular, derivarán del estudio de ingeniería las necesidades de equipos y maquinarias, del estudio de los requerimientos de personal que preste sus capacidades profesionales y del requerimiento de mercadería se definen las necesidades de espacio y obras físicas. El espacio requerido por la mercadería incluye los depósitos necesarios para materias primas y elaboradas, los almacenes para materiales y los espacios requeridos dentro del área de producción para los semielaborados.

El cálculo de los costos de operación de mano de obra, insumos diversos, mantenimiento y otros se obtendrá en el estudio de costos basado en los requerimientos determinados en unidades físicas en el estudio de ingeniería y dependiendo del proceso productivo seleccionado.²²

4.3.1. El Proceso

El proceso para este proyecto se identifica con la prestación de servicios contables y tributarios, y se lo detallará a continuación:

- **Contacto con el Cliente**

El cliente solicita uno o más de los servicios que nosotros ofrecemos, para lo cual se registran los requerimientos en el formulario previsto para el efecto.

En este caso, la secretaria recepta y llena el formulario, para posteriormente pasarlo al equipo de profesionales que están en la empresa.

²² Manual Instructivo para Desarrollar el Formulario N2 de Proyectos de Medianas y Grandes Empresas; Ing. J. Grimoldi

- **Planificación Preliminar**

En esta fase se analizan los requerimientos, para establecer los posibles caminos para encontrar problemas y realizar un diagnóstico preliminar, y determinar el tiempo que llevará el trabajo, el presupuesto y la preparación del contrato.

La información es revisada por el profesional asignado, el cual realiza la planificación y establece la propuesta.

- **Diagnóstico**

En esta fase el equipo de profesionales revisa la información del cliente en forma más detallada, se revisa presupuesto y cronograma de trabajo para modificar el alcance si es necesario y se establece el plan de trabajo a seguir.

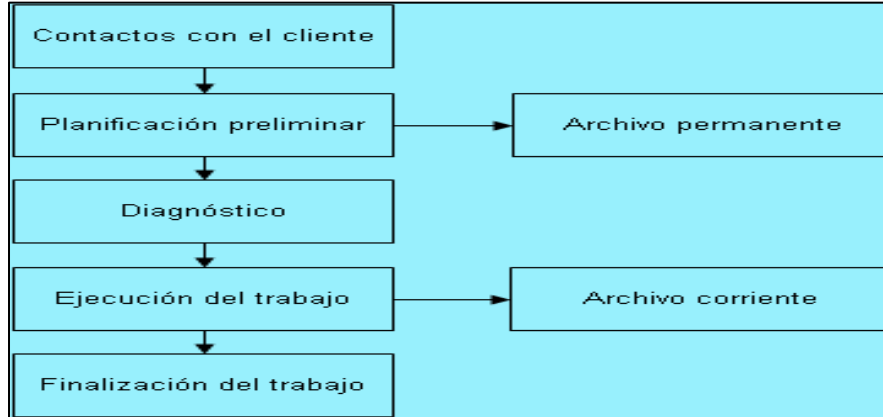
- **Realización del Trabajo**

En esta fase se aplica el plan de trabajo y se revisan las variaciones encontradas, se emiten informes de seguimiento del servicio y si es necesario se capacita al cliente para realizar un monitoreo.

- **Finalización del Trabajo**

Se revisan todos los procedimientos y se emite un informe final y se hace la entrega formal del trabajo que el equipo de profesionales lo han realizado.

Tabla. 4.3.1
DIAGRAMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO



Fuente: Procesos de consultoría
Elaboración: Marlo Coronel

4.3.2. Área Administrativa

La estructura de una oficina es muy importante para el proyecto ya que allí será el lugar donde se dará la prestación del servicio a los clientes, pedidos y sugerencias del servicio, para lo cual le adecuaremos según nuestros requerimientos:

- Personal Idóneo
- Equipos de oficina
- Equipos de computación
- Muebles y enseres

Especificados cada uno de los equipos que se utilizará para la puesta en marcha nuestro proyecto, se procede a la explicación de cada uno de ellos.

4.3.2.1. Personal idóneo

El personal idóneo son aquellas personas que van a servir, trabajar y desarrollar todos sus conocimientos y habilidades para satisfacción de los clientes en beneficio de la empresa por la que representan, es así que tener el personal idóneo significa tener personas eficaces y óptimos en el desenvolvimiento de sus funciones.

Dentro del proyecto contaremos con el siguiente personal:

**Tabla. 4.3.2.1
PERSONAL IDÓNEO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Gerente – Administrador	1
Secretaria	1
Asistente Contable-tributario	2
Asesor Legal	1

Elaboración: Marlo Coronel

4.3.2.2. Equipos de oficina

Los equipos de oficina así como su nombre lo indica son aquellos que permiten llevar a cabo las tareas de las oficinas, siendo de mucha importancia para su funcionamiento dentro de la empresa, pero eso no quiere decir que por que falte uno de ellos en la oficina no pueda funcionar, así como la tecnología avanza de igual manera los equipos quedan obsoletos con el paso del tiempo siendo remplazado por mejores, los equipos de oficina que utilizaremos en nuestra empresa son:

**Tabla. 4.3.2.2
EQUIPOS DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Proyector	1
Calculadora	3
Aire acondicionado	1
Teléfono	2
Dispensador de agua	1

Elaboración: Marlo Coronel

4.3.2.3. Equipos de computación

La tecnología permite optimizar tiempo ya que agiliza los procesos de producción de algún producto o servicio que se va a ofrecer y en nuestro proyecto necesitamos utilizar tecnología capaz de que nos genere rentabilidad, eficacia y ahorro de tiempo y menor

cantidad de mano de obra ya que los procesos serán automatizados, para ello adquiriremos equipo tecnológico nuevo considerando sus respectivas depreciaciones en el tiempo y presupuesto destinado para mantenimiento de las mismas, los equipos tecnológicos que utilizaremos en nuestra empresa son:

**Tabla. 4.3.2.3
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computador de escritorio	2
Laptop	3
Software contable	1
Impresora multiusos	1
Licencia de Antivirus Eset Nod32	1
Puerto de Internet	1

Elaboración: Marlo Coronel

En el desarrollo de un proyecto siempre se debe tomar en cuenta hasta los mínimos gastos que se va a realizar, para ello se destaca en cada uno de los cuadros las inversiones necesarias a realizar, siempre con un valor del 2% adicional por cualquier imprevisto que pueda suceder.

4.3.2.4. Muebles y enseres

Son el conjunto de muebles de una oficina o lugar de trabajo que ha sido creado con el único objetivo de servir para facilitar los usos y actividades habituales en oficinas y otro tipo de locales. Normalmente el término alude a los objetos que facilitan las actividades laborales comunes, trabajo individual, pequeñas reuniones en el puesto de trabajo, reuniones en las áreas comunes, salas de reunión específicas, los equipos de oficina que utilizaremos en nuestra empresa son:

Tabla. 4.3.2.4
MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Sillón gerente	1
Sillas hidráulicas con brazo	4
Butaca de espera	1
Pizarra	1
Juego de sala de reunión	1
Escritorio Master	1
Modulares	4
Archivadores aéreos	2
Vitrina biblioteca	2

Elaboración: Marlo Coronel

Existen varios tipos de muebles de oficina, como mesas, sillas, elementos de clasificación y archivo, tales como bloques o armarios, se consigue completar las necesidades mobiliario básico.

Contar con el equipo mobiliario adecuado en una oficina da un alto porcentaje de imagen y valor agregado de la empresa y por ende de comodidad y confort de los clientes.

4.3.3. Organización de la Empresa

Se refiere a los procedimientos o herramientas utilizadas para optimizar los resultados, es decir una mejora sustancial en los procesos y procedimientos administrativos relacionados a los negocios con la finalidad de obtener una mejor situación para la compañía.

4.3.3.1. Aspectos generales

❖ Nombre del servicio

El nombre del servicio es **IMPORTANTE** ya que con un buen nombre el cliente tiene una buena imagen del servicio, el mismo que se ha determinado por medio del reglamento de constitución para empresas unipersonales de responsabilidad limitada.

“MC-SERVYCONT, EURL”

❖ **Misión**








La misión de MC-SERVYCONT, EURL es administrar un equipo profesional altamente capacitado que permita ofrecer soluciones integrales, confiables, personalizadas, eficientes y competitivas en materias Contables y Tributarias, contando para ello con el apoyo tecnológico como herramienta para obtener importantes ventajas competitivas y liderazgo en el mercado.

❖ **Visión**

MC-SERVYCONT, EURL será una empresa que proveerá al mercado, un equipo de trabajo moderno y eficiente, que se aprecie por su excelencia profesional, confiabilidad, seriedad y honestidad brindando el mejor servicio para satisfacción de sus clientes a nivel local y nacional.

❖ **Valores**

Los Valores Corporativos de MC-SERVYCONT, EURL son:

-  Involucramiento de nuestros servicios
-  Calidad
-  Pasión por la excelencia
-  Compromiso
-  Competitividad
-  Capacitación
-  Confidencialidad y ética profesional

Involucramiento en la ejecución

Es clave para el éxito de todo proyecto trabajar mano a mano con la gente, considerando su cultura y sus valores.

Calidad

El servicio que presta MC-SERVYCONT, EURL se basa en la eficiencia y eficacia que cada profesional transmite al cliente, haciendo que éste se sienta satisfecho y respaldado ante cualquier caso.

Pasión por la excelencia

Nos gusta hacer trabajos impecables en su forma y contenido. Tenemos Vocación por la mejora.

Compromiso

Nos gusta lo que hacemos, trabajamos con cariño y asumimos cada proyecto con el mayor de los compromisos y la responsabilidad que nos caracteriza.

Competitividad

Trabajamos para mejorar la posición competitiva del cliente en términos de resultados medibles.

Capacitación

La capacitación es una fortaleza de las empresas por lo que para MC-SERVYCONT, EURL la continua capacitación será una de las mejores cartas de presentación frente a la competencia y el valor agregado que se brinde a nuestros clientes.

Confidencialidad y ética profesional

Nuestro cuerpo íntegro y profesional nos obligada a guardar toda información que recibimos del cliente en forma confidencial.

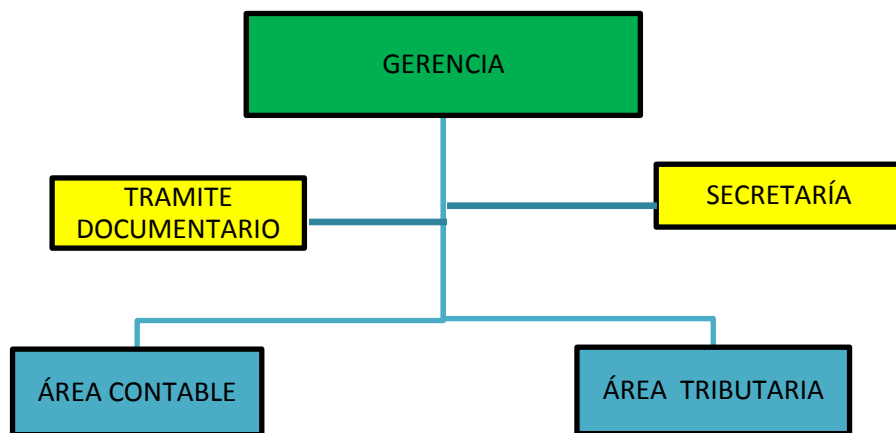
4.3.3.2. Organigrama estructural

MC-SERVYCONT, EURL, como cualquier empresa, tiene que organizarse adecuadamente para efectos de llevar a cabo sus actividades, para dar confianza a los trabajadores, practicantes y especialmente a los clientes, que son su razón de ser.

Organizar, es establecer y poner en práctica maneras de hacer funcionar bien las cosas²³

Organizar es el acto de acopiar e integrar dinámicamente y racionalmente los recursos de una organización o plan, para alcanzar resultados previstos mediante la operación.²⁴

Por lo que para nuestra empresa hemos diseñado un organigrama de acuerdo a los niveles de organización que podrían existir.



4.3.3.3. Organización funcional

Es el tipo de estructura organizacional, que aplica el principio funcional o principio de la especialización de las funciones para cada tarea.

Características de la Organización Funcional

Autoridad funcional o dividida: es una autoridad sustentada en el conocimiento. Ningún superior tiene autoridad total sobre los subordinados, sino autoridad parcial y relativa.

²³ www.tms.com.au/tms06_las.html

²⁴ www.businesscol.com/productos/glosarios/administrativo/glosario_administrativo_o.html

Línea directa de comunicación: directa y sin intermediarios, busca la mayor rapidez posible en las comunicaciones entre los diferentes niveles.

Descentralización de las decisiones: las decisiones se delegan a los órganos o cargos especializados.

Énfasis en la especialización: especialización de todos los órganos a cargo.

Ventajas de la Organización Funcional

*Máxima especialización.

*Mejor suspensión técnica.

*Comunicación directa más rápida.

*Cada órgano realiza únicamente su actividad específica.

Desventajas De La Organización Funcional

Pérdida de la autoridad de mando: la exigencia de obediencia y la imposición de disciplina, aspectos típicos de la organización lineal, no son lo fundamental en la organización funcional.

Subordinación múltiple: si la organización funcional tiene problemas en la delegación de la autoridad, también los presenta en la delimitación de las responsabilidades.

Tendencia a la competencia entre los especialistas: puesto que los diversos órganos o cargos son especializados en determinadas actividades, tienden a imponer a la organización su punto de vista y su enfoque.

Tendencia a la tensión y a los conflictos en la organización: la rivalidad y la competencia, unidas a la pérdida de visión de conjunto de la organización pueden conducir a divergencias y a la multiplicidad de objetivos que pueden ser antagónicos creando conflictos entre los especialistas.

Confusión en cuanto a los objetivos: puesto que la organización funcional exige la subordinación múltiple, no siempre el subordinado sabe exactamente a quien informar de un problema. Esa duda genera contactos improductivos, dificultades de orientación y confusión en cuanto a los objetivos que deben alcanzar.²⁵

4.3.4. Base Legal

Desde el momento en que se va a crear una empresa en el estado ecuatoriano todos deberán estar sujetos a normas, leyes y reglamentos establecidos para su inicio y normal funcionamiento, y si es una empresa que se dedique a la transformación de materias primas deberá cumplir con los requisitos para la elaboración de un producto con las debidas precauciones con el fin de no producir desastres, contaminar la salud humana o el medio ambiente y además estas deberán favorecer al desarrollo del país y ayudar a cambiar la matriz productiva.

Debido a estas características se establecerán algunas normas y leyes que deberán seguirse para que la empresa pueda operar sin dificultades.

➤ LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA²⁶

Se ha publicado en el Registro Oficial 196 de 26 de enero del 2006 esta Ley que permite que una sola persona natural constituya una compañía.

1.- Concepto.- La Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada (LEURL) establece que toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada (EURL) cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su

²⁵ Wether, W. B. y D. Heith. Administración del Personal y Recursos Humanos. México: Mc. Graw Hill.

²⁶ Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada

responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

2.- Características Básicas

*El principio de existencia de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada es la fecha de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil de su domicilio principal.

*La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte.

*No podrán constituir empresas unipersonales de responsabilidad limitada, las personas jurídicas ni las personas naturales que según la ley no pueden ejercer el comercio.

*Una misma persona natural puede constituir varias empresas unipersonales de responsabilidad limitada, siempre que el objeto empresarial de cada una de ellas fuere distinto y que sus denominaciones no provoquen confusiones entre sí.

*La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tiene siempre carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial, considerando como comerciante a su gerente-propietario.

3.- Responsabilidad

La persona que constituya una empresa de esta clase no será responsable por las obligaciones de la misma, ni viceversa, salvo los casos que se mencionan a continuación, en que el gerente-propietario responderá con su patrimonio personal por las correspondientes obligaciones de la empresa:

1. Si dispusiere en provecho propio de bienes o fondos de la empresa que no correspondan a utilidades líquidas y realizadas, según los correspondientes estados financieros;

2. Si la empresa desarrollare o hubiere desarrollado actividades prohibidas o ajenas a su objeto;
3. Si el dinero aportado al capital de la empresa no hubiere ingresado efectivamente en el patrimonio de ésta;
4. Cuando la quiebra de la empresa hubiere sido calificada por el juez como fraudulenta;
5. Si el gerente-propietario de la empresa, al celebrar un acto o contrato, no especificare que lo hace a nombre de la misma;
6. Si la empresa realizare operaciones antes de su inscripción en el Registro Mercantil, a menos que se hubiere declarado en el acto o contrato respectivo, que se actúa para una empresa unipersonal de responsabilidad limitada en proceso de formación;
7. Si en los documentos propios de la empresa se manifestare con la firma del gerente-propietario que la empresa tiene un capital superior al que realmente posee; y,
8. En los demás casos establecidos en la ley.

4.- Denominación

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal.

*La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa.

5.- Nacionalidad y Domicilio

*Tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional, pudiendo operar ocasional o habitualmente en cualquier otro lugar de la República o fuera de ella.

*El domicilio principal de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará en el lugar que se determine en el acto de su constitución y puede diferir del domicilio de su gerente-propietario así como del lugar de explotación de su negocio.

6.- Objeto

El objeto de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es la actividad económica organizada a que se deba dedicar, según el acto de su constitución. Tal objeto comprenderá exclusivamente, una sola actividad empresarial.

7.- Actividades Prohibidas

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá realizar ninguna de las siguientes actividades:

- a) Bancarias;
- b) De seguros;
- c) De capitalización y ahorro;
- d) De mutualismo;
- e) De cambio de moneda extranjera;
- f) De mandato e intermediación financiera;
- g) De emisión de tarjetas de crédito de circulación general;
- h) De emisión de cheques viajeros;
- i) De financiación o de compra de cartera;
- j) De arrendamiento mercantil;
- k) De fideicomiso mercantil;
- l) De afianzamiento o garantía de obligaciones ajenas;
- m) De captación de dineros de terceros; y,

n) De ninguna de las actividades a que se refieren las leyes de: Mercado de Valores; General de Instituciones del Sistema Financiero; de Seguros; y, ni las que requieran por ley de otras figuras societarias.

8.- Plazo

*Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá constituirse por un plazo determinado.

*Dicho plazo deberá constar en el acto constitutivo en forma expresa y de manera clara.

*El plazo de la empresa puede restringirse o prorrogarse de manera expresa de conformidad con esta Ley.

*Una vez vencido el plazo de duración de la empresa, ésta deberá disolverse y liquidarse, a no ser que con anterioridad se hubiere otorgado ya la correspondiente escritura pública que contuviere la prórroga respectiva; pero, si dicha escritura no se inscribiere en el Registro Mercantil dentro de los doce meses posteriores a su otorgamiento, la empresa deberá necesariamente liquidarse sin más dilación.

9.- Capital

*El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma, el cual no deberá ser menor a diez salarios básicos unificados vigentes.

*Dicho capital deberá fijarse en el acto constitutivo de manera clara y precisa, y en moneda de curso legal.

10.- Constitución, Aprobación e Inscripción

*La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente-propietario, que contendrá:

*El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;

- *La denominación específica de la empresa;
- *El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
- *El objeto a que se dedicará la empresa;
- *El plazo de duración de la misma;
- *El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley; que expresa que es igual o mayor a diez salarios básicos unificados vigentes.
- *La determinación del aporte del gerente-propietario;
- *La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
- *Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.
- *Si el gerente-propietario o la gerente-propietaria tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en la misma deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución.

11.- Administración y Representación Legal

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, será administrada por su gerente-propietario, quien a su vez, será su representante legal.

Para legitimar su personería como representante legal de la empresa el gerente-propietario utilizará una copia certificada actualizada de la escritura pública que contenga el acto constitutivo de la empresa con la correspondiente inscripción en el Registro Mercantil, o una certificación actualizada del Registrador Mercantil en la que se acredite la existencia y denominación de la empresa, domicilio principal, objeto, plazo de duración, capital empresarial y la identidad de su gerente-propietario.

La representación legal de la empresa se extenderá sin posibilidad de limitación alguna, a toda clase de actos y contratos relacionados directamente con el objeto empresarial y a todos los que tengan como finalidad ejercer los derechos o cumplir las obligaciones de la empresa que se deriven de su existencia y de su actividad, así como los que tengan por objeto garantizar el cumplimiento de dichas obligaciones, en los términos señalados en el artículo 18 de esta Ley.

El gerente-propietario podrá designar uno o más apoderados generales de la empresa, de conformidad con la ley.

12.- Contabilidad y Resultados

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá llevar su contabilidad de conformidad con la ley y reglamentos respectivos en la forma que más se adecue al giro de sus negocios.

Anualmente, dentro de los noventa días posteriores a la terminación de cada ejercicio económico, la empresa deberá cerrar sus cuentas y preparar su balance general y su cuenta de pérdidas y ganancias, siguiendo las normas establecidas en la Ley de Compañías y en los reglamentos correspondientes expedidos por la Superintendencia de Compañías, en cuanto fueren aplicables.

13.- Disolución y Liquidación.- El gerente-propietario de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada o sus sucesores, podrán declarar disuelta voluntariamente la empresa en cualquier tiempo y proceder luego a su liquidación.

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se disolverá forzosamente en los siguientes casos:

1. Por cumplimiento del plazo de su duración; auto de quiebra legalmente ejecutoriado; y, por traslado de su domicilio a país extranjero;

2. Por la conclusión de la actividad para la que se constituyó o la imposibilidad manifiesta de cumplir el objeto empresarial;
3. Por la pérdida total de sus reservas o de más de la mitad del capital asignado, a menos que el gerente-propietario hiciere desaparecer esta causal antes de concluido el proceso de disolución, mediante el aumento del capital empresarial o la absorción de las pérdidas en las cuantías suficientes;
4. Por cualquier otra causal determinada en la ley.

VENTAJAS

No se divide los beneficios con socios.

Libertad para decidir.

Puede elegir cualquier denominación social

No profusos trámites para su constitución

Sin límite mínimo ni máximo de socios.

Posibilidad de nombrar Administrador con carácter indefinido.

Se puede controlar la entrada de personas extrañas a la sociedad.

No existe un número mínimo de socios trabajadores.

DESVENTAJAS

Obligatoriedad de llevar contabilidad formal.

No hay libertad para transmitir las participaciones.

Necesidad de escritura pública para la transmisión de participaciones.

Los socios siempre son identificables.²⁷

²⁷ Trabajo de la asignatura de Derecho Empresarial en la Universidad Ecoted por el autor Candy Sarmiento Quiroga 21/10/2013

➤ **Derecho Societario**

Reformas a la Ley de Compañías en cuanto al número de socios, vigencia de la misma y creación de una nueva empresa “Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada”.

Por ejemplo la Compañía de Responsabilidad Limitada, antes de la reforma podía constituirse con un mínimo de tres socios y podía subsistir con un solo socio, hoy en día se puede constituir con un mínimo de dos socios pero ya no puede subsistir con un socio sino con dos. Esto por la aparición de la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, que como su nombre lo dice se la constituye con una sola persona y solo puede subsistir con esta persona sin que puedan ingresar más socios.

▪ **ENTIDADES RELACIONADAS**

➤ **Servicio de Rentas Internas²⁸**

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente.

Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

➤ **Superintendencia de Compañías²⁹**

La Superintendencia de Compañías es una entidad autónoma, proactiva y sólida que cuenta con mecanismos eficaces y modernos de control, supervisión y de apoyo al sector empresarial y de mercado de valores. Es una Institución líder, basada en parámetros de

²⁸ <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>

²⁹ www.supercias.gob.ec

eficacia, calidad, transparencia y excelencia, fundamentada en la planificación y en la aplicación de sistemas de alta calidad.

La Superintendencia de Compañías tiene la misión de controlar y fortalecer la actividad societaria y propiciar su desarrollo. La misión de control se la realiza a través de un servicio ágil, eficiente y proactivo, apoyando al desarrollo del sector productivo de la economía y del mercado de valores.

➤ **Ley de Régimen Tributario**³⁰

El código tributario regulan las relaciones jurídicas Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales.

Es la presentación o entrega de valores fiduciarios o en bienes o servicios exigidos por el Estado a las personas naturales o jurídicas en virtud de su potestad, destinados para obra de beneficio social, desarrollo general y seguridad para la comunidad, sin que el Estado esté obligado a una contraprestación directa o equivalente. Servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional, atenderán las exigencias de estabilidad y progresos sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional.

➤ **Registro Único de Contribuyentes (Ruc)**³¹

Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

³⁰ <http://www.sri.gob.ec/web/leyes47>

³¹ <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

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

El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el clasificador de actividades CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único).

➤ **Registro Mercantil**

La Matrícula Mercantil es un medio de identificación del comerciante y de su establecimiento de comercio, así como medio de prueba de existencia de uno y de otro.

Por disposición legal, los comerciantes, sean personas naturales o jurídicas, están obligadas a matricularse en el Registro Mercantil que lleva la Cámara de Comercio y matricular allí mismo su empresa o negocio. La matrícula se debe renovar anualmente, dentro de los tres primeros meses del año. En caso de no ejercer actividad comercial alguna, debe cancelar su Matrícula Mercantil.

También están obligados a registrar en su propio interés y en el de terceros, actas, libros y documentos que la ley señala tales como: constitución, reforma, disolución y liquidación de sociedades, apertura de agencias y sucursales, enajenación y cancelación de establecimiento de comercio; contratos de prenda, reserva de dominio, agencia comercial, concordatos,

poderes, permisos de funcionamiento a las sociedades comerciales, libros de comercio, embargos, secuestros, sucesiones, entre otros.

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil, debe presentar:

- Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
- Pago de la patente municipal.
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución.

➤ **Patente Municipal**³²

Es un documento que habilita para el ejercicio de una actividad económica de carácter comercial, industrial o financiero, regulado por EL GOBIERNO AUTONÓMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTON QUINSALOMA. El Objeto del impuesto de Patente es que los agentes económicos que desarrollen actividades lucrativas en el cantón de Quinsaloma y que configuren el hecho generador dispuesto por la Ley para este tributo, retribuyan anualmente a la Municipalidad mediante aportes monetarios equitativos.

Los sujetos pasivos del impuesto de Patente están obligados a cumplir con los deberes formales establecidos en el Código Orgánico Tributario, especialmente con los siguientes:

- i. Inscribirse en el registro de contribuyentes del tributo de Patente, que para el efecto mantiene el Departamento de Rentas Municipales, proporcionando los datos más fidedignos relativos a su actividad, y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
- ii. Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano, en moneda de curso legal, y conservar la documentación por siete años;

³² GAD municipal del Cantón Quinsaloma

- iii. Presentar a la Administración Tributaria Municipal la declaración anual sobre el (los) patrimonio(s) de la(s) actividad(es) económica(s) que desarrolla, en el Departamento de Rentas Municipal, y en el caso de las actividades obligadas a llevar contabilidad, adjuntar los estados financieros debidamente declarados ante el respectivo órgano de control;
- iv. Facilitar, a los funcionarios autorizados por la Administración Tributaria Municipal, la realización de verificaciones tendientes al control o determinación del impuesto, para lo cual proporcionarán la información de libros, registros, declaraciones, u otros documentos relativos al hecho generador; e incluso permitirán la inspección física de las instalaciones y del patrimonio de la(s) actividad(es) económica(s) realizada(s), de ser requerido;
- v. Concurrir a la unidad administrativa encargada de las rentas municipales, cuando lo requiera su titular, principalmente en los casos en que los sujetos pasivos no hayan proveído la información que se requiere, o si esta resultare contradictoria, y;
- vi. Exhibir la Patente Municipal actualizada, para ejercicio de su(s) actividad(es) económica(s), en un lugar visible del establecimiento.

Documentos para el pago de Patente Municipal.- Los documentos que los sujetos pasivos están en la obligación de presentar al Departamento de Rentas Municipales para la declaración y pago del impuesto, son los siguientes:

1. Permiso de Funcionamiento al día;
2. El formulario de Patente con la declaración patrimonial de la actividad desarrollada, firmado por el contribuyente, y de ser el caso por el contador;
3. RUC vigente para las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad; y los formularios 102 o 102-A, de la última declaración del impuesto a la Renta al SRI, tanto para las personas naturales y jurídicas, obligadas o no a llevar contabilidad, pero si a declarar el impuesto a la renta. Para los contribuyentes obligados a llevar contabilidad, los

Estados de Situación Financiera y de Resultados del ejercicio económico del año anterior, certificados por la Superintendencia de Compañías o Bancos, según sea el caso;

4. Comprobante de pago del impuesto del 1.5 x mil a los Activos Totales al día;

5. Recibo de pago de los impuestos prediales al día, así como de las demás obligaciones exigibles que se encuentren emitidas, tanto de los impuestos como de los servicios que preste la Municipalidad o sus Empresas;

6. Recibo de pago del permiso del Cuerpo de Bomberos al día; y,

7. Todos los demás documentos y anexos, que el Departamento de Rentas solicite para realizar los respectivos controles y liquidación del impuesto.

CAPITULO V

5. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

5.1. INVERSIÓN

Una vez que se ha definido el mercado para el proyecto y dentro de este la posible demanda de los bienes o servicios ofertadas por parte de la organización productiva, así como el tamaño del proyecto, el tipo de proceso productivo a implementarse y la infraestructura, maquinaria y equipos requeridos; el estudio de este capítulo tiene como objetivo determinar la cuantía de las inversiones requeridas para poner en marcha al proyecto, así como la forma en que se financiarían dichas inversiones y de esta manera incluir como un elemento fundamental en la proyección del flujo de caja, permitiendo de esta forma realizar la evaluación final del proyecto.

Inversiones previas a la puesta en marcha

Un proyecto que va a iniciar las operaciones puede registrar dentro de las inversiones previas a la puesta en marcha los siguientes grupos: activos fijos tangibles, activos intangibles y capital de trabajo.

Al primer grupo, es decir a los activos fijos tangibles corresponden todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se requerirán para el proceso de transformación de las materias primas e insumos en productos intermedios o finales, o la dotación de servicios, así como aquellos que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. Los activos fijos tangibles más importantes son entre otros: los terrenos, las edificaciones de obras físicas, entre los que pueden estar las naves industriales, bodegas, sala de ventas, áreas de carga y descarga, áreas verdes oficinas administrativas, vías de acceso, estacionamiento, cerramientos, etc.; maquinaria y equipo para la planta industrial o

servicios, equipos de oficina, muebles y enseres, herramientas, la infraestructura en servicios de apoyo como es el caso de red de energía eléctrica, agua potable, sistemas de descargas de aguas residuales, comunicaciones; etc.

Una característica fundamental de este tipo de activos es que para efectos contables éstos activos a excepción de los terrenos son sujetos de depreciación, elemento que es muy importante por cuanto este rubro afectará al resultado de la evaluación del proyecto por su efecto que se produce sobre el cálculo de los impuestos. En el caso de los terrenos por ley no se debe de considerar depreciaciones y más bien por lo general éstos pueden aumentar su valor por la plusvalía especialmente en áreas afectadas por el desarrollo urbano. También en muy pocos casos puede presentarse lo contrario, es decir que los terrenos se deprecien. Sin embargo, por regla lo común en estos casos se aconseja considerar como constante el valor del terreno durante el período de evaluación del proyecto, a no ser de que tenga un conocimiento cierto de que su valor pueda cambiar en función de los elementos señalados anteriormente.

Este tipo de inversiones son sujetas de amortización y, de la misma forma que la depreciación de los activos fijos tangibles, tendrá una incidencia indirecta en el flujo de caja mediante una disminución de la base imponible, lo que permitirá legalmente la reducción en el pago de los impuestos. Así como los activos fijos tangibles, los activos intangibles pierden valor con el tiempo, mientras la pérdida del valor contable de los activos fijos tangibles se denomina depreciación, la pérdida del valor contable de los activos intangibles se denomina amortización.

El primer componente, es decir los gastos de organización lo conforman todas las erogaciones motivadas por la dirección, planificación y coordinación de las obras de instalación y por el diseño de los sistemas y procedimientos administrativos de gestión y

apoyo, en los que pueden incluir sistemas de información, y los gastos legales dirigidos a la constitución jurídica de la empresa que se creará para la operación del proyecto.

En cambio que los desembolsos que deban realizarse para dar inicio al funcionamiento de la planta como son las instalaciones, las pruebas preliminares para el inicio de la operación normal y hasta que alcancen un funcionamiento adecuado, se denominan gastos de instalación y puesta en marcha. Por cuanto aunque estos rubros constituyen un gasto de operación, muchos ítems requieren necesariamente un desembolso inicial al momento de la puesta en marcha del proyecto.

De otra parte el costo del estudio del proyecto hasta el nivel de Factibilidad, no debe considerarse dentro de las inversiones por cuanto constituye un costo inevitable, ya que el inversionista deberá cancelar sea que el proyecto se ejecute o no, y por tanto se considera como irrelevante. Por lo tanto, por regla general solo deben incluirse como inversiones aquellos costos en que deberá realizarse solo si decide implementar el proyecto, como es el caso de los estudios y diseños definitivos.

Es necesario señalar que, el total de las inversiones que se tengan que efectuar previas a la puesta en marcha deben expresarse en el año cero del proyecto. Contablemente se puede manejar de dos formas distintas pero que permiten llegar a un mismo resultado económico.

De acuerdo a lo antes mencionado podemos decir que en este capítulo estableceremos la inversión total que nos permita poner en marcha el proyecto y a su vez encontrar las opciones de financiamiento para el proyecto como es el de creación de una empresa que preste servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma provincia de los Ríos.

He aquí en la siguiente tabla la composición de la inversión total del proyecto.

**Tabla. 5.1
INVERSIÓN TOTAL**

DETALLE	USD
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10.101,06
CAPITAL DE TRABAJO	12.039,68
TOTAL	22.140,74

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.1. Propiedad, Planta y Equipo.

Se consideran a los activos físicos que son necesarios para la prestación del servicio y demás áreas que le servirán de apoyo, tales que pueden ser: terrenos, vehículos, maquinarias, equipos, muebles y enseres, equipos de computación, etc.

Para el presente proyecto, se ha considerado todos los activos corrientes (propiedad, planta y equipo), tanto para el área administrativa como para el área de servicios de la microempresa.

Se debe tomar en consideración que este tipo de activos sufren depreciación.

**Tabla. 5.1.1
PROPIEDA, PLANTA Y EQUIPOS**

DETALLE	V/ TOTAL \$
EQUIPOS DE OFICINA	1.132,20
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	6.477,00
MUEBLES Y ENSERES	2.491,86
TOTAL	10.101,06

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.1.1. Equipos de oficina

En nuestro proyecto los equipos que vamos a utilizar se detallan a continuación en la siguiente tabla:

**Tabla. 5.1.1.1
EQUIPOS DE OFICINA**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	V/ UNIDAD	V/ TOTAL \$
PROYECTOR	Unidad	1	470,00	470,00
CALCULADORAS	Unidad	3	20,00	60,00
AIRE ACONDICIONADO	Unidad	1	330,00	330,00
TELÉFONOS	Unidad	2	45,00	90,00
DISPENSADOR DE AGUA	Unidad	1	160,00	160,00
SUBTOTAL				1.110,00
IMPREVISTOS 2%				22,20
TOTAL				1.132,20

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.1.2. Equipos de computación

La tecnología es una de las herramientas que ayudan a realizar y a desempeñar el servicio de forma rápida y con la calidad que se merecen los clientes por eso es necesario proveer al personal con herramientas que le permitan realizar su trabajo eficaz y eficientemente, razón por la cual se dotará con equipos de computación de alta tecnología.

**Tabla. 5.1.1.2
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	V/ UNIDAD	V/ TOTAL \$
COMPUTADOR DE ESCRITORIO	Unidad	2	920,00	1.840,00
LAPTOP	Unidad	3	1.100,00	3.300,00
IMPRESORA MULTIUSOS	Unidad	1	220,00	220,00
SOFTWARE CONTABLE PC-GERENTE	Unidad	1	800,00	800,00
LICENCIA DE ANTIVIRUS ESET NOD32	Unidad	1	130,00	130,00
PUERTO DE INTERNET, WI-FI	Unidad	1	60,00	60,00
SUBTOTAL				6.350,00
IMPREVISTOS 2%				127,00
TOTAL				6.477,00

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.1.3. Muebles y enseres

Se realizara la adquisición de muebles de oficina para brindar a nuestros profesionales la comodidad que les permita cumplir a cabalidad con la oferta de servicios de calidad a nuestros clientes.

**Tabla. 5.1.1.3
MUEBLES Y ENSERES**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	V/ UNIDAD	V/ TOTAL \$
SILLÓN GERENTE	Unidad	1	142,00	142,00
SILLAS HIDRAÚLICAS	Unidad	4	80,00	320,00
BUTACA DE ESPERA	Unidad	1	202,00	202,00
PIZARRA	Unidad	1	45,00	45,00
JUEGO DE SALA DE REUNION	Unidad	1	270,00	270,00
ESCRITORIO MASTER	Unidad	1	170,00	170,00
MODULARES	Unidad	4	184,00	736,00
ARCHIVADORES AÉREOS	Unidad	2	91,00	182,00
VITRINA BIBLIOTECA	Unidad	2	188,00	376,00
SUBTOTAL				2.443,00
IMPREVISTOS 2%				48,86
TOTAL				2.491,86

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.2. Activos Intangibles

Los activos intangibles carecen de forma física y surgen de un derecho concedido por el gobierno u otra compañía. Los activos intangibles pueden adquirirse o desarrollarse internamente en la empresa.

Las patentes, derechos de autor, y marcas registradas constituyen ejemplos de derechos concedidos por el gobierno: mientras que una franquicia es un ejemplo de un privilegio concedido por otra compañía. Así también como conocimiento científico o tecnológico, el diseño e implementación de nuevos procesos o nuevos sistemas, las licencias o

concesiones, la propiedad intelectual, los conocimientos comerciales o marcas (incluyendo denominaciones comerciales y derechos editoriales).

Otros activos intangibles incluyen los costos de organización, mejoras en propiedad arrendada, y crédito mercantil en el caso de las empresas comerciales.³³

En el desarrollo del presente proyecto no se requiere realizar una inversión en activos intangibles debido a que es una empresa de servicios y se manda directamente a la cuenta de gastos, a pesar de ello el gasto realizado supera los mil dólares al año.

Sin embargo para corroborar con lo antes mencionado el proyecto se basa en lo que establece la NIC 38, que habla del reconocimiento de un activo intangible y los criterios que debe cumplir para ser considerado como tal.

5.1.3. Inversión en Capital de Trabajo

El capital de trabajo no es otra cosa que el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados. Desde el punto de la teoría financiera al capital de trabajo se denomina activos de corto plazo, lo cual es cierto, únicamente desde el punto de vista de su administración, pero no desde la óptica de la inversión del proyecto, en razón de que el capital de trabajo inicial más bien constituirá una parte de las inversiones de largo plazo, por cuanto pasa a formar parte del

³³Sigel, Obra Citada, pág. 192

monto permanente de los activos corrientes necesarios para asegurar la operación del proyecto, ya que el mismo permanecerá rotando durante toda la vida útil del proyecto.

De otra parte es necesario indicar que el capital de trabajo no será estático, ya que si el proyecto considera aumentos en el nivel de operación, pueden requerirse adiciones al capital de trabajo y si el proyecto considera reducir su tamaño físico por reducción de demanda, el capital de trabajo también disminuirá.³⁴

A continuación se detalla el capital de trabajo que se utilizara en nuestro proyecto.

**Tabla. 5.1.3.1
CAPITAL DE TRABAJO**

DETALLE	V. TOTAL
GASTO SUELDO	7.497,00
PROVISIONES SOCIALES	1.343,75
GASTO ARRIENDO	497,25
GASTO SERVICIOS BASICOS	305,39
GASTOS LEGALES E INSTALACIONES	255,00
MATERIALES DIRECTOS	183,60
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	198,20
GASTOS CAPACITACIÓN	918,00
GASTO PUBLICIDAD	841,50
TOTAL	\$ 12.039,68

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.1. Sueldos

Corresponde a los salarios que se designen a cada uno de los profesionales que presten servicios con la empresa en proyecto; los mismos que están determinados con relación al sector y a la capacidad de trabajo.

³⁴ Manual de formulación y evaluación de proyectos, Eco Luis Barreno

**Tabla. 5.1.3.1
SUELDOS**

DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
SUELDO ADMINISTRADOR	1	600,00	600,00	1.800,00	7.200,00
ASISTENTE CONTABLE-TRIBUTARIO	2	500,00	1.000,00	3.000,00	12.000,00
SECRETARIA	1	400,00	400,00	1.200,00	4.800,00
ASESOR LEGAL	1	450,00	450,00	1.350,00	5.400,00
SUBTOTAL			2.450,00	7.350,00	29.400,00
IMPREVISTOS 2%			49,00	147,00	588,00
TOTAL			2.499,00	7.497,00	29.988,00

Elaboración: Marlo Coronel

Rol de Pagos

**Tabla. 5.1.3.1.1
ROL DE PAGOS**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO	SBU	TOTAL GANADO	APORTE PERSONAL 9.45%IESS	TOTAL DESCUENTO	LIQUIDO A RECIBIR
1	"A"	ADMINISTRADOR	600,00	600,00	56,70	56,70	543,30
2	"B"	ASISTENTE CONTABLE-TRIBUTARIO 1	500,00	500,00	47,25	47,25	452,75
3	"C"	ASISTENTE CONTABLE-TRIBUTARIO 2	500,00	500,00	47,25	47,25	452,75
4	"D"	SECRETARIA	400,00	400,00	37,80	37,80	362,20
5	"E"	ASESOR LEGAL	450,00	450,00	42,53	42,53	407,48
TOTAL			2.450,00	2.450,00	231,53	231,53	2.218,48

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.2. Provisiones Sociales

Las provisiones sociales se realizan mediante lo establecido en la ley y de acuerdo a las nuevas actualizaciones; Los fondos de reserva se pagan a partir del segundo año a cada uno de los empleados de la empresa.

**Tabla. 5.1.3.2
PROVISIONES SOCIALES**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO	T. GANADO	D. TERCERO	D. CUARTO	VACACIONES	TOTAL PROVISIONES SOCIALES AÑO 1
1	"A"	ADMINISTRADOR	600,00	600,00	340,00	300,00	1.240,00
2	"B"	ASISTENTE CONTABLE-TRIBUTARIO 1	500,00	500,00	340,00	250,00	1.090,00
3	"C"	ASISTENTE CONTABLE-TRIBUTARIO 2	500,00	500,00	340,00	250,00	1.090,00
4	"D"	SECRETARIA	400,00	400,00	340,00	200,00	940,00
5	"E"	ASESOR LEGAL	450,00	450,00	340,00	225,00	1.015,00
TOTAL			2.450,00	2.450,00	1.700,00	1.225,00	5.375,00

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.3. Gasto Arriendo

El arriendo de un local comercial en el Cantón Quinsaloma en la zona centro varia de 80 a 170 dólares mensuales para la ejecución de nuestro proyecto hemos establecido un local que se encuentra ubicado en la siguiente dirección: diagonal al banco pichincha y diagonal al GAD Municipal es decir se encuentra en la zona medular del Cantón Quinsaloma.

**Tabla. 5.1.3.3
GASTO ARRIENDO**

DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
ARRIENDO DEL LOCAL	1	150,00	150,00	450,00	1.800,00
GARANTIA	1 SOLA VEZ	150,00	12,50	37,50	150,00
		SUBTOTAL	162,50	487,50	1.950,00
		IMPREVISTOS 2%	3,25	9,75	39,00
		TOTAL	165,75	497,25	1.989,00

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.4. Gasto Servicios Básicos

Los gastos por servicios básicos que se han requerido por nuestro proyecto se detallan a continuación en la siguiente tabla:

**Tabla. 5.1.3.4
GASTOS GENERALES**

DETALLE	U. MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
SERVICIO DE AGUA POTABLE	M ³	30	0,46	13,80	41,40	165,60
SERVICIO DE ENERGIA ELÉCTRICA	Kw	350	0,08	28,00	84,00	336,00
SERVICIO DE TELEFONIA	MINUTOS	1.800	0,01	18,00	54,00	216,00
SERVICIO DE INTERNET CNT	MEGAS	ILIMITADA	40,00	40,00	120,00	480,00
SUBTOTAL				99,80	299,40	1.197,60
IMPREVISTOS 2%				2,00	5,99	23,95
TOTAL				101,80	305,39	1.221,55

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.5. Gasto Legales e Instalaciones

Son los desembolsos que nuestra empresa deberá hacer por los honorarios del abogado que se encargue del trámite de constitución legal y también rubros por pago de instalaciones y adecuaciones para el funcionamiento de MC-SERVYCONT, EURL.

**Tabla. 5.1.3.5
GASTOS LEGALES E INSTALACIÓN**

DETALLE	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
HONORARIOS ABOGADO	1	400,00	33,33	100,00	400,00
ADECUACIONES E INSTALACIONES	1	600,00	50,00	150,00	600,00
SUBTOTAL			83,33	250,00	1.000,00
IMPREVISTOS 2%			1,67	5,00	20,00
TOTAL			85,00	255,00	1.020,00

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.6. Materiales Directos

Los pagos por suministros que se realizan para la ejecución de los servicios ofrecidos por la empresa representan los materiales directos.

**Tabla. 5.1.3.6
MATERIALES DIRECTOS**

DETALLE	U. MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
SUMINISTROS VARIOS	UNIDAD	1	60,00	60,00	180,00	720,00
SUBTOTAL				60,00	180,00	720,00
IMPREVISTOS 2%				1,20	3,60	14,40
TOTAL				61,20	183,60	734,40

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.7. Reparación y Mantenimiento

Los EQUIPOS que la empresa posee en algún momento necesitaran de la mano de un técnico para reparación o mantenimiento para lo que nuestra empresa designo el 1% del precio total de los equipos.

**Tabla. 5.1.3.7
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO**

DETALLE	U. MEDIDA	PRECIO	%	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO EQUIPOS	SERVICIO	6.477,00	1%	64,77	194,31	777,24
Subtotal				64,77	194,31	777,24
Imprevistos 2%				1,30	3,89	15,54
Total				66,07	198,20	792,78

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.8. Gasto de Capacitación

En MC-SERVYCONT, EURL se ha previsto los pagos por capacitación de nuestros empleados asistiendo a cursos de mejoramientos y actualizaciones para brindar el mejor servicio que nos va a caracterizar a nivel local.

**Tabla. 5.1.3.8
GASTOS DE CAPACITACIÓN**

DETALLE	U. MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
CAPACITACION DEL PERSONAL	SERVICIO	3	100,00	300,00	900,00	3.600,00
			SUBTOTAL	300,00	900,00	3.600,00
			IMPREVISTOS 2%	6,00	18,00	72,00
			TOTAL	306,00	918,00	3.672,00

Elaboración: Marlo Coronel

5.1.3.9. Gasto Publicidad

Serán los rubros que nuestra empresa tendrá que hacer para promocionar los servicios, a través de cuñas radiales y páginas web como se detalla a continuación:

**Tabla. 5.1.3.9
GASTOS DE PUBLICIDAD**

DETALLE	U. MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. TRIMESTRAL	V. ANUAL
PUBLICIDAD	SERVICIO	1	250,00	250,00	750,00	3.000,00
PÁGINAS WEB	SERVICIO	1 SOLA VEZ	300,00	25,00	75,00	300,00
			SUBTOTAL	275,00	825,00	3.300,00
			IMPREVISTOS 2%	5,50	16,50	66,00
			TOTAL	280,50	841,50	3.366,00

Elaboración: Marlo Coronel

5.2. FINANCIAMIENTO

Una vez que se ha definido el tipo de inversiones que requerirá el proyecto, así como el valor que las mismas tendrían en el mercado, es necesario identificar cuáles serán las fuentes de financiamiento con las que podría contar el inversionista. Como ya se señaló anteriormente, existen dos fuentes de financiamiento para financiar las inversiones de un proyecto, las fuentes internas que provendrán de las aportaciones que deban realizar los inversionistas ya sea en efectivo o en especies; o si el proyecto se va a ejecutar en una organización existente, puede provenir el financiamiento de venta de activos improductivos pertenecientes a la organización, arriendo de activos no utilizados o retención de utilidades a los accionistas.

La segunda fuente de financiamiento es la que tiene origen fuera de la organización, es decir externo; dentro de esta fuente estarán préstamos bancarios, arrendamiento mercantil con opción a compra, financiamiento directo de los proveedores que puede reflejarse en maquinaria y equipo.

Tabla. 5.2
FINANCIAMIENTO

DETALLE	%	VALOR
RECURSOS PROPIOS	41%	9.041,92
RECURSOS AJENOS	59%	13.098,83
TOTAL	100%	\$ 22.140,74

Elaboración: Marlo Coronel

El financiamiento de la presente investigación está dado por el 41% con recursos propios provenientes del ahorro de varios años en el negocio de compra venta de productos agrícolas y del apoyo familiar en si para la ejecución y puesta en marcha de los

conocimientos adquiridos en la universidad, los mismos que a su vez brindaran a la comunidad el servicio local y también al integrar la lista de emprendedores se contribuirá con la concesión de nuevas fuentes de trabajo; el 59% se realizará un préstamo al Banco Pichincha que brinda un crédito para pymes el mismo que es un crédito puntual que financia necesidades de consumo duradero y no duradero, con la facilidad de hipotecar cualquier bien inmueble diferente a su vivienda principal a una tasa de interés razonable.

5.2.1. Estructura del Financiamiento

Para que el inversionista proponga una estructura de financiamiento adecuada deberá analizar cuál es el nivel o volumen de la inversión total, el cual deberá relacionarse con los recursos propios disponibles para a base de ello proponer una estructura de financiamiento que le permita viabilizar las inversiones del proyecto.

Tomando en cuenta que la disponibilidad de recursos propios, es cada vez más escasa, la alternativa del mismo será utilizar recursos de terceros vía cualquiera de las alternativas señaladas.

Si consideramos que de acuerdo a la legislación tributaria, la ley de tributación premia la utilización del recurso ajeno al disminuir la base impositiva, por cuanto el costo financiero es imputable al pago del impuesto, al disminuir la base impositiva legal, se aconseja que la estructura del financiamiento sea favoreciendo la utilización del recurso ajeno como es el caso del préstamo bancario, siempre y cuando los resultados con la inclusión del costo financieros sean favorables a la empresa. Esta política deberá reflejarse en cuadro de fuentes y usos que no es otra cosa que dejar señalado de donde proviene los recursos y que uso se los dará.³⁵

³⁵ Manual de formulación y evaluación de proyectos, Eco Luis Barreno

**Tabla. 5.2.1
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO**

DETALLE	VALOR	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS AJENOS	
		%	VALOR	%	VALOR
EQUIPOS DE OFICINA	1.132,20	100%	1.132,20	0%	0,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	6.477,00	0%	0,00	100%	6.477,00
MUEBLES Y ENSERES	2.491,86	100%	2.491,86	0%	0,00
CAPITAL DE TRABAJO	12.039,68	45%	5.417,86	55%	6.621,83
TOTAL	22.140,74	41%	9.041,92	59%	13.098,83

Elaboración: Marlo Coronel

TABLA DE AMORTIZACIÓN

MONTO	13098,83
INTERÉS	11,20%
PLAZO	5 años
PAGO	TRIMESTRALES
TOTAL	864,25

$$\frac{i(1+i)^N}{(1+i)^N - 1}$$

Periodo	Valor Inicial	Interés	Cuota	Amortización	Saldo Insoluto
0	-	-	-	-	13.098,83
1	13.098,83	366,77	864,25	497,48	12.601,35
2	12.601,35	352,84	864,25	511,41	12.089,94
3	12.089,94	338,52	864,25	525,73	11.564,21
4	11.564,21	323,80	864,25	540,45	11.023,76
5	11.023,76	308,67	864,25	555,58	10.468,18
6	10.468,18	293,11	864,25	571,14	9.897,04
7	9.897,04	277,12	864,25	587,13	9.309,91
8	9.309,91	260,68	864,25	603,57	8.706,34
9	8.706,34	243,78	864,25	620,47	8.085,87
10	8.085,87	226,40	864,25	637,84	7.448,03
11	7.448,03	208,54	864,25	655,70	6.792,32
12	6.792,32	190,19	864,25	674,06	6.118,26
13	6.118,26	171,31	864,25	692,94	5.425,32
14	5.425,32	151,91	864,25	712,34	4.712,99
15	4.712,99	131,96	864,25	732,28	3.980,70
16	3.980,70	111,46	864,25	752,79	3.227,92
17	3.227,92	90,38	864,25	773,87	2.454,05
18	2.454,05	68,71	864,25	795,53	1.658,52
19	1.658,52	46,44	864,25	817,81	840,71
20	840,71	23,54	864,25	840,71	0,00

Elaboración: Marlo Coronel

CAPITULO VI

6. GASTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Los gastos e ingresos del proyecto, su establecimiento es posible gracias a los resultados obtenidos por el estudio de mercado y técnico, y conociendo todos esos parámetros es posible proyectarlos por el tiempo de evaluación del proyecto.

6.1. GASTOS TOTALES DEL PROYECTO

En la siguiente tabla se detallan los egresos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto en el primer año y también los gastos proyectados para los siguientes años:

Tabla. 6.1
GASTOS TOTALES DEL PROYECTO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTO LEGALES E INSTALACIONES	1.020,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACIONES	2.521,38	2.961,44	2.961,44	802,47	425,66
SEGUROS	307,72	257,13	139,80	108,82	91,96
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	792,78	963,74	994,58	1.026,41	1.059,26
COSTO DE VENTAS	4.641,89	4.182,32	4.095,83	1.937,70	1.576,87
GASTO SUELDO	29.988,00	37.263,46	38.455,89	39.686,47	40.956,44
PROVISIONES SOCIALES	5.375,00	9.135,00	9.894,55	10.145,90	10.405,29
GASTO ARRIENDO	1.989,00	2.052,65	2.118,33	2.186,12	2.256,08
MATERIALES DIRECTOS	734,40	757,90	782,15	807,18	833,01
GASTO SERVICIOS BASICOS	1.221,55	1.260,64	1.300,98	1.342,61	1.385,58
GASTOS ADMINISTRATIVOS	39.307,95	50.469,65	52.551,91	54.168,29	55.836,39
GASTOS CAPACITACIÓN	3.672,00	5.052,67	5.214,36	5.381,22	5.553,42
GASTO PUBLICIDAD	3.366,00	3.473,71	3.584,87	3.699,59	3.817,97
GASTOS DE VENTAS	7.038,00	8.526,38	8.799,23	9.080,80	9.371,39
GASTO FINANCIERO	1.381,92	1.139,57	868,91	566,64	229,07
GASTOS FINANCIEROS	1.381,92	1.139,57	868,91	566,64	229,07
TOTAL	52.369,76	64.317,92	66.315,87	65.753,43	67.013,73

Elaboración: Marlo Coronel

6.1.1. Depreciación

Hablando siempre en términos de contabilidad, y desde el punto de vista de la depreciación, se establece la vida legal de un activo desde el momento en que se compra y se empieza a explotar, hasta la fecha en la que alcanza la depreciación total o que el empresario estima necesario suplantarlo o deshacerse de él.

Veamos algunos ejemplos:

*Edificios: 20 años, 5% de su valor anual.

*Mobiliario: 10 años, 10% de su valor.

*Maquinaria y herramientas: 10 años, 10% de su valor.

*Vehículos de empresa: 5 años, 20% de su valor.

*Equipos de computación: 3 años, 33,33% de su valor.

Un activo fijo presenta una vida limitada debido a su deterioro físico y obsolescencia. Al final, el activo solamente tendrá un valor de salvamento (valor de desecho). La expiración anual del costo inicial de un activo fijo se denomina depreciación.

Se entiende como depreciación a la pérdida de valor que incurren los activos fijos de la empresa, debido al desgaste por su uso o su excesiva utilización, también otra razón por la que pueden depreciarse es por su obsolescencia por el transcurrir de los años.

Para el cálculo y determinación de las depreciaciones de los activos de la empresa se utilizará el método de línea recta ya que es el más fácil de realizarlo.

6.1.2. Seguros

El seguro vendría a constituir una cuenta de provisión, en la cual se trata de minimizar el riesgo por algún siniestro o por eventos fortuitos que podrían afectar a los bienes de la empresa y a su incidir en la rentabilidad y estabilidad de la empresa.

El seguro involucra contratar con una empresa aseguradora y cancelar el valor de una prima, la misma que cubrirá los intereses financieros de la empresa por un tiempo determinado.

Los costos del seguro tienden a disminuir con el lapso del tiempo, debido principalmente a la depreciación de los activos fijos, por lo que el valor de la prima se verá reducido en forma gradual.

Los seguros que se han aplicado a los activos pertenecientes de la empresa son el seguro contra robo con un porcentaje del 2% y el seguro contra incendio a igual porcentaje del valor del activo.

**Tabla. 6.1.1 – 6.1.2
DEPRECIACIONES**

EQUIPOS DE OFICINA

Vida Útil	10 AÑOS
% Depreciación	10%

Periodo	Valor Inicial	Vida Util 10 años	Porcentaje %	Cuota	Valor Residual	SEGURO 4%
0					1.132,20	45,29
1	1.132,20	10	10%	113,22	1.018,98	40,76
2	1.018,98	9	10%	113,22	905,76	36,23
3	905,76	8	10%	113,22	792,54	31,70
4	792,54	7	10%	113,22	679,32	27,17
5	679,32	6	10%	113,22	566,10	22,64
6	566,10	5	10%	113,22	452,88	18,12
7	452,88	4	10%	113,22	339,66	13,59
8	339,66	3	10%	113,22	226,44	9,06
9	226,44	2	10%	113,22	113,22	4,53
10	113,22	1	10%	113,22	0,00	0,00

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

VIDA ÚTIL	3AÑOS
DEPRECIACIÓN	33,33%

Periodo	Valor Inicial	Vida Util 3 años	Porcentaje %	Cuota	Valor Residual	SEGURO 4%
0					6.477,00	259,08
1	6.477,00	3	33%	2158,98	4.318,02	172,72
2	4.318,02	2	33%	2158,98	2.159,04	86,36
3	2.159,04	1	33%	2158,98	0,06	0,00

MUEBLES Y ENSERES

VIDA ÚTIL	10 AÑOS
DEPRECIACIÓN	10%

PERIODO	V. INICIAL	VIDA ÚTIL	%	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
0					2.491,86	99,67
1	2.491,86	10	10%	249,19	2.242,67	89,71
2	2.242,67	9	10%	249,19	1.993,49	79,74
3	1.993,49	8	10%	249,19	1.744,30	69,77
4	1.744,30	7	10%	249,19	1.495,12	59,80
5	1.495,12	6	10%	249,19	1.245,93	49,84
6	1.245,93	5	10%	249,19	996,74	39,87
7	996,74	4	10%	249,19	747,56	29,90
8	747,56	3	10%	249,19	498,37	19,93
9	498,37	2	10%	249,19	249,19	9,97
10	249,186	1	10%	249,19	0,00	0,00

Elaboración: Marlo Coronel

6.1.3. Gastos Financieros

Los gastos financieros no es otra cosa más que el financiamiento con tercero expresado en el pago de intereses y la amortización del capital.

**Tabla. 6.1.3
GASTOS FINANCIEROS**

INTERESES ANUALES		AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL ANUAL	
AÑO	VALOR ANUAL	AÑO	VALOR ANUAL
1	1.381,92	1	2.075,07
2	1.139,57	2	2.317,42
3	868,91	3	2.588,08
4	566,64	4	2.890,35
5	229,07	5	3.227,92
TOTAL	4.186,12	TOTAL	13.098,83

Elaboración: Marlo Coronel

6.2. INGRESOS DEL PROYECTO

6.2.1. Ingreso por la Demanda Potencial

Para obtener los ingresos que se darían por la prestación de los servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma provincia de los Ríos se ha determinado toda la demanda potencial que nuestro proyecto pudiese obtener considerada, está la demanda insatisfecha que existe en nuestro mercado objetivo; el mismo que hemos tratado de abarcar de acuerdo a la proporción de nuestra oferta de los servicios que se distribuyen de acuerdo a la existencia de microempresas obligadas a llevar contabilidad las mismas que llevan contabilidad, realizan declaraciones, anexo de gastos personales; también a microempresas que realizan transacciones con tarifas 0% y que son sujetas de retención del IVA del 100% y solo presentan la declaraciones de impuestos de forma semestral.

En la siguiente tabla podemos indicar lo antes mencionado y también la proyección de los siguientes años que está dado por el porcentaje de crecimiento de la demanda insatisfecha y el porcentaje de crecimiento de la oferta de nuestros servicios.

**Tabla. 6.2.1
DEMANDA POTENCIAL**

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	# VECES POR CLIENTES	SERVICIOS CONTABLES	SERVICIOS TRIBUTARIOS		TOTAL
			(LLEVAR CONTABILIDAD)	(DECLARACIONES DEL IVA)	(DECLARACIONES IMPUESTO A LA RENTA)	
			6%	62%	32%	
AÑO 1	4.331	2.448	144	1.516	788	2.448
AÑO 2	4.417	3.264	192	2.021	1.051	3.264
AÑO 3	4.596	3.264	192	2.021	1.051	3.264
AÑO 4	4.877	3.264	192	2.021	1.051	3.264
AÑO 5	5.279	3.264	192	2.021	1.051	3.264

Elaboración: Marlo Coronel

Como podemos observar en la tabla el primer año la demanda total insatisfecha es de 4.331 número de veces por lo que el ofrecimiento de nuestros servicios será de 2448 veces por el primer año, cantidad que comprenderá, a 3 personas que trabajen independientemente a razón de, 8 horas semanales en 4 empresas que deseen los servicios contables (llevar contabilidad), es decir de 40 horas laborables en la semana, 32 se las dedica a servicios contables para las 4 empresas por 4 semanas, da un total de 12 microempresas en el mes, que en el año será de 144; se dedicaran las 8 horas restantes a la semana para los servicios tributarios (la declaración de impuestos, anexos ,etc.), a razón de ½ hora por cada una, dando un total de la prestación del servicio al mes de 192 microempresas que deseen de estos servicios.

En el segundo se incrementa los servicios profesionales por la contratación de otro empleado, también se incrementan los gastos de administración y compra de nuevos equipos para el desenvolvimiento del mismo.

6.2.2. PRECIO DE VENTA DE LOS SERVICIOS

Los precios de venta de nuestros servicios están referidos de acuerdo a los precios extendidos y cobrados por la competencia, por la calidad de nuestro servicio y por la ubicación del mismo ya que nuestra empresa será la única que brinde localmente los servicios contables y tributarios.

La proyección de los precios para cada uno de los servicios va en función a la tasa de inflación del país que es la del 3,2% establecida por el Banco Central del Ecuador.

Tabla. 6.2.2
PRECIO DE VENTA DE LOS SERVICIOS

AÑOS	SERVICIOS CONTABLES	SERVICIOS TRIBUTARIOS		TOTAL
	(LLEVAR CONTABILIDAD)	(DECLARACIONES DEL IVA)	(DECLARACIONES IMPUESTO A LA RENTA)	
AÑO 1	120,00	12,00	24,00	156,00
AÑO 2	123,84	12,38	24,77	160,99
AÑO 3	127,80	12,78	25,56	165,82
AÑO 4	131,89	13,19	26,38	170,80
AÑO 5	136,11	13,61	27,22	177,63

Elaboración: Marlo Coronel

6.2.3. VALOR TOTAL POR LOS SERVICIOS OFRECIDOS

En la siguiente tabla se detallan los valores en dólares de ingresos por cada uno de los servicios que se ofrecerán por la empresa MC-SERVYCONT, EURL.

Tabla. 6.2.3
INGRESO TOTAL POR LOS SERVICIOS OFRECIDOS

AÑOS	# VECES POR CLIENTES	SERVICIOS CONTABLES	SERVICIOS TRIBUTARIOS		TOTAL \$
		(LLEVAR CONTABILIDAD)	(DECLARACIONES DEL IVA)	(DECLARACIONES IMPUESTO A LA RENTA)	
		120	12	24	
AÑO 1	2.448	17.280	18.192	18.911	54.383,62
AÑO 2	3.264	23.777	25.033	26.023	74.833,13
AÑO 3	3.264	24.538	25.834	26.855	77.227,79
AÑO 4	3.264	25.323	26.661	27.715	79.699,08
AÑO 5	3.264	26.134	27.514	28.601	82.249,45

Elaboración: Marlo Coronel

CAPITULO VII

7. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

En forma general se puede afirmar que el objetivo de la evaluación de proyectos es establecer las bondades de la decisión tomada por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específica, sin embargo, hay que distinguir dos tipos de evaluaciones diferentes; aquella que dirige su accionar a la inversión social en el campo macroeconómico, es decir la que tiene una visión netamente económico social y la otra, la que está directamente relacionado con el empresario privado, es decir en el campo de la microeconomía.

Así definida, el objetivo del primer tipo de evaluación, la económica o social está dirigida a priorizar las diferentes inversiones propuestas mediante un análisis comparativo de alternativas. Para lo cual, tomando en cuenta que en la mayor parte de los países subdesarrollados como el nuestro, es característico la falta permanente de recursos especialmente financieros, es indispensable el establecimiento de prioridades en el orden de ejecución de los proyectos, ya que de esta forma permitirá la asignación de recursos en forma óptima según las prioridades determinadas por la planificación, con lo cual, además de satisfacer las necesidades más apremiantes de la población se estará contribuyendo significativamente al desarrollo armónico del país en su conjunto.

Para tal efecto utilizaremos indicadores de evaluación social de proyectos como el Costo Anual Equivalente (CAE), el Valor Actual Neto Equivalente (VANE), Tasa Interna de Retorno Económica (TIRE), Relación Costo Beneficio entre otros.

En cambio que el objetivo de la evaluación del proyecto desde el punto de vista del inversionista privado, es la de comprobar la virtud de un proyecto desde el punto de vista

financiero, es decir a través de la medición del nivel de rentabilidad que obtiene dicho empresario como justo rédito al riesgo de utilizar sus recursos económicos en la alternativa de inversión elegida. Independientemente de cual sea el objetivo del proyecto, evaluación social, o financiera, es decir el valor de los méritos de un proyecto puede hacerse efectivo a través del establecimiento y medición de ciertos indicadores que pueden ser económicos sociales como el CAE, VANE, TIRE, C/B y financieros como Valor actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Período de Recuperación de la Inversión PRI, Análisis de Sensibilidad, entre otros.

Una vez determinadas y valoradas las correspondientes magnitudes, nos permitirá obtener los coeficientes de evaluación, los que serán utilizados en función del objetivo y criterio que se hayan planificado en cada proyecto

Para obtener los principales indicadores de evaluación de un proyecto se requieren de ciertos instrumentos contables y financieros como:

- * Estado de Situación Financiera Inicial (Balance General)
- * Estado de Situación Económica (Balance de Resultados)
- * Flujo de Caja³⁶

Por medio de la evaluación financiera se podrá obtener información clave, la misma que nos permitirán conocer datos oportunos, es decir que se obtendrá la información necesaria para la correcta toma de decisiones en el desarrollo y ejecución del proyecto.

Con lo que podemos decir que una evaluación financiera nos permitirá realizar un análisis sobre el desenvolvimiento económico y financiero que tendrá nuestra empresa, información que es generada por los siguientes indicadores.

- * Valor actual neto (VAN).

³⁶ Manual de formulación y evaluación de proyectos, Eco Luis Barreno

- * La tasa interna de retorno (TIR).
- * Periodo de recuperación de la inversión (PRI).
- * Los indicadores financieros.
- * Punto de equilibrio.
- * Análisis de sensibilidad.

7.1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

En el Estado de Situación Inicial, cualquiera que sea el formato, deben constar las partidas correspondientes tanto en el activo como el pasivo. Dentro de la columna del activo debe registrarse: el activo corriente, al interior del mismo se debe incluir el capital de trabajo como rubro principal, si existieran cuentas por cobrar y demás rubros considerados como activo corriente; en la misma columna se debe registrar todos los rubros correspondientes el activo fijo tangible y en último término al activo diferido.

En la columna del pasivo, se parte por registrar en primer término el pasivo corriente, dentro del cual se debe incluir el préstamo a corto plazo (menor a un año), luego se debe agregar de existir cuentas por pagar y demás cuentas correspondientes al pasivo corriente; a estos valores se deben sumar los pasivos a largo plazo representados generalmente por los préstamos a largo plazo (mayores a un año), y finalmente para cuadrar el estado se añadirá el patrimonio que corresponderá al valor de los recursos propios o los aportes de los socios o accionistas.

En la siguiente tabla podremos apreciar que el estado de situación financiera inicial no es otra cosa que la presentación de valores organizado a inicio de sus actividades operacionales.

Tabla. 7.1
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

EMPRESA MC-SERVYCONT, EURL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL

AL 1 DE ENERO DEL 2014

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	12.039,68	PASIVO CORRIENTE	0
Caja	<u>12.039,68</u>	Préstamo Corto Plazo	<u>0</u>
 ACTIVO NO CORRIENTE	 10.101,06	 PASIVO NO CORRIENTE	 13.098,83
Muebles y enseres	2.491,86	Préstamo Bancario Largo Plazo	<u>13.098,83</u>
Muebles de Oficina	1.132,20		_____
Equipo de computo	<u>6.477,00</u>	TOTAL PASIVOS	13.098,83
 OTROS ACTIVOS	 0,00	 PATRIMONIO	 9.041,92
		Capital Pagado	<u>9.041,92</u>
		TOTAL PATRIMONIO	9.041,92
 TOTAL ACTIVOS	 <u>22.140,74</u>	 TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	 <u>22.140,74</u>

Gerente:
Elaboración: Marlo Coronel

Contador:

7.2. ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados muestra los efectos de la operación de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida; resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa en un determinado periodo.

El estado de resultados es dinámico muestra en forma acumulativa los resultados de ingresos y egresos resultantes en un periodo determinado.³⁷

Tabla. 7.2
ESTADO DE RESULTADOS
EMPRESA MC-SERVYCONT, EURL
ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

DETALLE AÑO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales	54.383,62	74.833,13	77.227,79	79.699,08	82.249,45
Servicios prestados	54.383,62	74.833,13	77.227,79	79.699,08	82.249,45
(-)Costo de ventas	4.641,89	4.182,32	4.095,83	1.937,70	1.576,87
(=) Utilidad Bruta	49.741,73	70.650,81	73.131,97	77.761,38	80.672,58
(-) Gastos Administración	39.307,95	50.469,65	52.551,91	54.168,29	55.836,39
(-) Gastos de Ventas	7.038,00	8.526,38	8.799,23	9.080,80	9.371,39
(=) Utilidad Operacional	3.395,78	11.654,78	11.780,83	14.512,29	15.464,80
(-) Gastos Financieros	1.381,92	1.139,57	868,91	566,64	229,07
(=) Utilidad antes de participación trabajadores	2.013,86	10.515,22	10.911,92	13.945,65	15.235,73
(-) 15% Participación Trabajadores	302,08	1.577,28	1.636,79	2.091,85	2.285,36
(=) Utilidad antes de Impuesto a la Renta	1.711,78	8.937,93	9.275,13	11.853,80	12.950,37
(-) 22% Impuesto a la renta	376,59	1.966,35	2.040,53	2.607,84	2.849,08
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	1.335,19	6.971,59	7.234,60	9.245,96	10.101,29

Gerente:
Elaboración: Marlo Coronel

Contador:

³⁷ Pedro Zapata, contabilidad general 2011 pág. 62

7.3. FLUJO DE CAJA

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período determinado.- La información que contiene un flujo de caja, ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a:

Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran.

Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa.

En la siguiente tabla podemos detallar el flujo de caja de la empresa MC-SERVYCONT, EURL.

Tabla. 7.3
FLUJO DE CAJA
EMPRESA MC-SERVYCONT, EURL
FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO

DETALLE AÑO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
(+) INGRESOS						
Ventas Servicios		54.383,62	74.833,13	77.227,79	79.699,08	82.249,45
(-) EGRESOS						
Costo de Ventas		2.120,50	1.220,87	1.134,38	1.135,23	1.151,21
Gastos Administrativos		39.307,95	50.469,65	52.551,91	54.168,29	55.836,39
Gastos de Ventas		7.038,00	8.526,38	8.799,23	9.080,80	9.371,39
Gastos Financieros		1.381,92	1.139,57	868,91	566,64	229,07
Cancelación del Préstamo		2.075,07	2.317,42	2.588,08	2.890,35	3.227,92
Inversión Inicial	-22.140,74					
Préstamo	13.098,83					
Reinversión del activo fijo			1.741,14		6.477,00	1.741,14
15% Participación Trabajadores		302,08	1.577,28	1.636,79	2.091,85	2.285,36
22% Impuesto a la Renta		376,59	1.966,35	2.040,53	2.607,84	2.849,08
(=) FLUJO NETO DE CAJA	-9.041,92	1.781,50	5.874,47	7.607,97	681,08	5.557,89

Elaboración: Marlo Coronel

7.4. COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

El costo de oportunidad es especialmente importante en las empresas, puesto que a diario, éstas deben tomar decisiones en un medio exigente y que ofrece múltiples posibilidades y alternativas.

Siempre que se va a realizar una inversión, está presente el dilema y la incertidumbre de si es mejor invertir en una opción o en otra. Cada opción trae consigo ventajas y desventajas, las cuales hay que evaluar profundamente para decidir cual permite un menor costo de oportunidad.

En la economía globalizada y competitiva que hoy tenemos, los cambios y los hechos suceden velozmente. Las condiciones pueden cambiar rápida y abruptamente en cuestión de horas o inclusive minutos. En esas condiciones es difícil evaluar detenidamente las consecuencias de tomar un camino u otro. En tales circunstancias se hace muy difícil evaluar el costo de oportunidad presente en cada decisión tomada, por lo que se hace necesario contar con el mayor número de elementos posibles de juicio, que permitan tomar decisiones oportunas y adecuadas a las circunstancias.³⁸

Tabla. 7.4
COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

DATOS	PORCENTAJE
Tasa Activa Referencial Banco Central	8,17%
Tasa Pasiva Referencial Banco Central	4,53%
Crédito Banco Pichincha	59%
Capital Propio	41%
Tasa de riesgo de la actividad	6,16%
Tasa de Impuestos	33,70%

Fuente Banco Central del Ecuador

³⁸ <http://www.gerencie.com/costo-de-oportunidad.html>

FORMULA

$$\begin{aligned} \text{CO} &= (\% \text{RECURSOS PROPIOS} * \text{TASA PASIVA}) + ((\% \text{RECURSOS AJENOS} * \text{TASA ACTIVA}) \\ &\quad * (1 - \text{TASA IMPOSITIVITA})) + \% \text{ DE RIESGO DE LA ACTIVIDAD} \\ \text{CO} &= (0,41 * 0,0453) + ((0,59 * 0,0817) * (1 - 0,337)) + 0,0616 \\ \text{CO} &= \quad \quad \quad \mathbf{11,21\%} \end{aligned}$$

Elaboración: Marlo Coronel

7.5. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto de una inversión o proyecto de inversión es una medida de la rentabilidad absoluta que proporciona el proyecto, esto es, mide en el momento inicial del mismo, el incremento de valor que proporciona a los socios en términos absolutos, una vez descontada la inversión inicial que se ha debido efectuar para llevarlo a cabo.³⁹

FORMULA:

$$VAN = -I_0 + \sum \frac{FNCt}{(1+i)^n}$$

Dónde:

I_0 : inversión inicial

Fnc: Flujos netos de caja de los periodo

i : tasa de descuento

n : # periodos correspondientes

Al obtener el VAN se consideran tres criterios:

*si el VAN es mayor que cero, se acepta la inversión.

*si el VAN es igual que cero, es indiferente pero se podría aceptar la inversión.

*si el VAN es menor que cero, se rechaza la inversión

³⁹ <http://www.vantir.com/>

Tabla. 7.5
VALOR NETO ACTUAL

INVERSIÓN INICIAL	-9.041,92
FLUJO AÑO 1	1.781,50
FLUJO AÑO 2	5.874,47
FLUJO AÑO 3	7.607,97
FLUJO AÑO 4	681,08
FLUJO AÑO 5	5.557,89
TASA DE DESCUENTO	11,21%
VAN	6.552,58

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

El VAN de este proyecto es \$ 6.552,58 dólares lo cual al ser un valor positivo significa que es recomendable invertir.

7.6. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto (VAN) es igual a cero.

Es la tasa máxima de rentabilidad de un proyecto.

Formula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n [FC_t / (1+i)^t] - I_0 = 0$$

Donde:

I_0 = inversión inicial

FC = flujo de caja del proyecto (ingresos menos egresos)

i = tasa de descuento o costo de oportunidad del capital

t = tiempo

n = vida útil del proyecto.

Para decidir si el proyecto es rentable o no, se lo compara con el costo de oportunidad y se obtienen dos criterios:

*si la $TIR \geq k$, la inversión se acepta.

*si la $TIR < k$, la inversión se rechaza

Tabla. 7.6
TASA INTERNA DE RETORNO

INVERSIÓN INICIAL	-9.041,92
FLUJO AÑO 1	1.781,50
FLUJO AÑO 2	5.874,47
FLUJO AÑO 3	7.607,97
FLUJO AÑO 4	681,08
FLUJO AÑO 5	5.557,89
TIR	35,21%

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

La TIR es 35,21% mayor que el costo de oportunidad esto quiere decir que es aceptable la inversión; puesto que se estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.

7.7. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

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

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

¿En qué consiste el PRI? Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Calculo del periodo de recuperación de la inversión.

Tabla. 7.7
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

DETALLE / AÑO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
FCN	-9.041,92	1.781,50	5.874,47	7.607,97	681,08	5.557,89

Elaboración: Marlo Coronel

Para calcular el (PRI):

- ❖ Se toma los periodos anteriores a la recuperación total (2)
- ❖ Se calculó el costo no recuperado al principio del año tres: \$ 9.041,92 – \$ 7.655,98 = \$ 1.385,94 los FCN del periodo 1 suman \$ 7.655,98 y que la inversión inicial ascienden a \$ 9.041,92
- ❖ Se divide el costo no recuperado (1.385,94) entre el FCN del año siguiente (2), $1.384,94 \div 7.607,97 = 0,111$
- ❖ Se suma al periodo anterior al de la recuperación total (2) el valor calculado en el paso anterior (0,111)
- ❖ El periodo de recuperación de la inversión, para este proyecto y de acuerdo a sus flujos netos de caja, es de 2,111 períodos.

AÑOS	MESES	DIAS
2	(12*0,111)	
2	1,33	
2	1	(30*0,33)
2	1	10
2	1	10

Elaboración: Marlo Coronel

Que siendo exactos la inversión se recuperara en 2 años 1 mes y 10 días, es decir que se recuperará en los primeros años.

7.8. EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Otro elemento que permite tener un criterio de decisión en la evaluación de proyectos es el denominado punto de equilibrio, que es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales. Este análisis permite determinar que a partir del punto de equilibrio hacia arriba existen utilidades, en cambio que hacia abajo se producen pérdidas.

Sin embargo, de lo señalado, hay que aclarar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad real de una inversión, por lo tanto solo debemos tomar como un referente más dentro de la evaluación de los proyectos.

Las razones por las cuales se deben tomar con mucha cautela los resultados del punto de equilibrio son las siguientes:

- No se considera como un indicador de tipo económico por cuanto este método no toma en cuenta a la inversión inicial que da origen a la rentabilidad o beneficio del proyecto.
- Al existir dificultad para identificar claramente a los costos fijos de los variables, pueden existir sesgos en la determinación del punto de equilibrio.
- Al no considerar el cambio del valor del dinero en el tiempo para realizar los cálculos, el equilibrio se calcula con costos a valor corriente. Con la situación tan inestable que existe en muchos países, sobre todo el Ecuador, esta herramienta se vuelve poco práctica para fines de evaluación.

- Sin embargo uno de los puntos a favor que tienen esta técnica es su fácil cálculo. Este se lo puede obtener matemáticamente y gráficamente; de la segunda forma puede existir tres formas de obtenerlos: en valores, en unidades y en porcentajes. A continuación se determina dos de las tres formas de obtenerlos.⁴⁰

$$P * Q = CF + CV$$

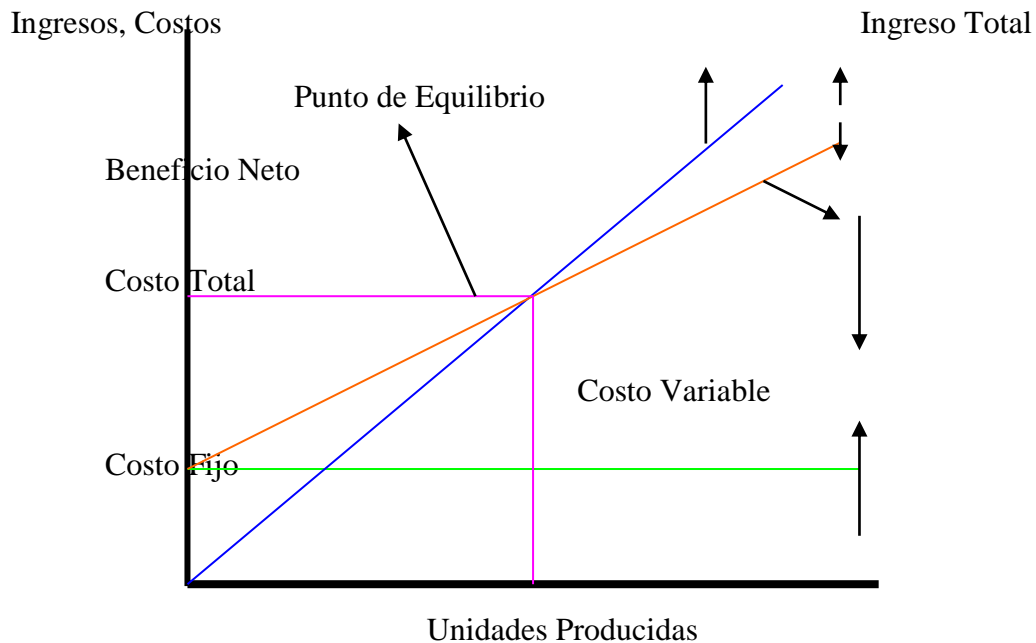
Pero como los costos variables siempre son un porcentaje constante de las ventas, entonces el punto de equilibrio se puede definir matemáticamente como:

En dólares:

Costos fijos totales

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas}}}$$

Gráfico



En cantidades:

CFT

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{CFT}}{P_v - C_{vu}}$$

⁴⁰ Manual de formulación y evaluación de proyectos, Eco Luis Barreno

Tabla. 7.8
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES

DETALLE / AÑOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTO FIJO	52.369,76	64.317,92	66.315,87	65.753,43	67.013,73
COSTO VARIABLE	-	-	-	-	-
=COSTO TOTAL	52.369,76	64.317,92	66.315,87	65.753,43	67.013,73
=INGRESO TOTAL	54.383,62	74.833,13	77.227,79	79.699,08	82.249,45
PUNTO DE EQUILIBRIO	52.369,76	64.317,92	66.315,87	65.753,43	67.013,73

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

Como podemos apreciar el punto de equilibrio donde la empresa iguala sus ingresos con los costos totales en el primer año es en \$ 52.369,76 dólares y para el año siguiente en \$ 64.317,92 dólares; a igual que observamos que para los próximos años el ingreso cumple con el valor de los costos totales.

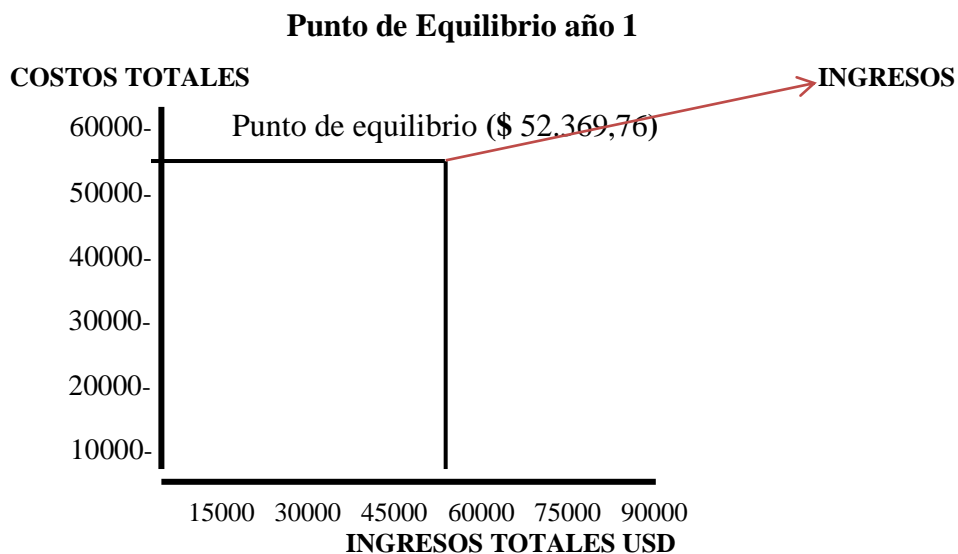
Tabla. 7.8.1
PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD

DETALLE / AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Punto Equilibrio llevar Contabilidad %	17.282,02	21.224,91	21.884,24	21.698,63	22.114,53
Punto Equilibrio declaraciones del impuestos IVA %	17.805,72	21.868,09	22.547,40	22.356,17	22.784,67
Punto Equilibrio declaraciones impuesto a la renta %	17.282,02	21.224,91	21.884,24	21.698,63	22.114,53
PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO DE LLEVAR CONTABILIDAD	120,00	123,84	127,80	131,89	136,11
Punto Equilibrio llevar Contabilidad #	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL
	144	171	171	165	162
PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO DE LAS DECLARACIONES DEL IVA	12,00	12,384	12,78	13,19	13,61
Punto Equilibrio declaraciones del impuestos IVA #	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL
	1.484	1.766	1.764	1.695	1.674
PRECIO DE VENTA DECLARACIONES DEL IMPUESTO A LA RENTA	24,00	24,77	25,56	26,38	27,22
Punto Equilibrio declaraciones impuesto a la renta #	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL	SERVICIOS ANUAL
	720	857	856	823	812

Elaboración: Marlo Coronel

ANÁLISIS:

Para alcanzar el punto de equilibrio donde la empresa MC-SERVYCONT, EURL no tenga perdida ni ganancia es decir donde sus ingresos totales igualen a los costos totales en el año 1 tendríamos que vender: \$ 17.282,02 dólares en servicios de llevar contabilidad es decir 144 servicios anuales que en meses es de 12 servicios una cantidad totalmente accesible, ya que en el mercado existe una demanda insatisfecha de 85 empresas, por lo tanto es fácil de alcanzar.- En servicios de declaración de impuesto de IVA se tendría que vender \$ 17.805,72 dólares es decir 1484 servicios anuales esto en meses 123 servicios, lo cual es una cantidad real que podríamos cubrir; debido a que en el mercado existe una demanda insatisfecha de 1780 microempresas.- Y además se tendría que vender \$ 17.282,02 dólares en servicios de declaración de impuesto la renta es decir 720 servicios anuales, cabe mencionar que las unidades de servicio que nuestra empresa, deberá desarrollar para obtener ingresos totales, los mismos que igualen a los costos totales son totalmente razonables y fáciles de captar, puesto que la demanda del servicio en el Cantón Quinsaloma y ofrecimiento de los servicios por parte de MC-SERVYCONT, EURL van por encima de la línea del punto de equilibrio de cada uno de los años proyectados.



7.9. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El Análisis de sensibilidad muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos.

En la siguiente tabla podremos observar el análisis de sensibilidad aplicado al presente proyecto de investigación.

Tabla. 7.9
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	VAN	DESCUENTO PRECIO									
	6552,58	-4%	-3%	-2%	-1%	0%	1%	2%	3%	4%	5%
I N G R E S O S	-4%	17.035,05	15.271,52	13.507,99	11.744,46	9.980,94	8.217,41	6.453,88	4.690,35	2.926,82	1.163,30
	-3%	16.177,96	14.414,43	12.650,90	10.887,38	9.123,85	7.360,32	5.596,79	3.833,26	2.069,74	306,21
	-2%	15.320,87	13.557,34	11.793,82	10.030,29	8.266,76	6.503,23	4.739,70	2.976,18	1.212,65	-550,88
	-1%	14.463,78	12.700,26	10.936,73	9.173,20	7.409,67	5.646,14	3.882,62	2.119,09	355,56	-1.407,97
	0%	13.606,70	11.843,17	10.079,64	8.316,11	6.552,58	4.789,06	3.025,53	1.262,00	-501,53	-2.265,06
	1%	12.749,61	10.986,08	9.222,55	7.459,02	5.695,50	3.931,97	2.168,44	404,91	-1.358,62	-3.122,15
	2%	11.892,52	10.128,99	8.365,46	6.601,94	4.838,41	3.074,88	1.311,35	-452,18	-2.215,71	-3.979,23
	3%	11.035,43	9.271,90	7.508,37	5.744,85	3.981,32	2.217,79	454,26	-1.309,27	-3.072,79	-4.836,32
	4%	10.178,34	8.414,81	6.651,29	4.887,76	3.124,23	1.360,70	-402,83	-2.166,35	-3.929,88	-5.693,41
	5%	9.321,25	7.557,73	5.794,20	4.030,67	2.267,14	503,61	-1.259,91	-3.023,44	-4.786,97	-6.550,50

DESVIACIÓN ESTANDAR	5660,26
PROMEDIO	5242,28
RIESGO	108%

Elaboración: Marlo Coronel

Análisis:

Como podemos darnos cuenta el análisis de sensibilidad nos muestra 100 escenarios distintos, para poder determinar hasta cuanto podemos incrementar o disminuir los gastos y de igual manera hasta cuanto se puede premiar o castigar los ingresos, el riesgo que tiene este proyecto es de 108%, el mismo que mayor a 1 considerándose así riesgo alto.

7.10. ÍNDICES FINANCIEROS

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa.⁴¹

Son herramientas de análisis que permiten conocer el comportamiento y desarrollo de la empresa relacionando cuentas ya sean del balance de situación financiera y del estado de resultados, el análisis por los indicadores nos señalan los puntos fuertes y débiles de un negocio e indican adicionalmente probabilidades y tendencias; podemos decir que por sí solos los índices no constituyen una herramienta absolutamente confiable.

Los indicadores financieros se dividen en cuatro grupos que son:

- ✓ Indicadores de Liquidez.
- ✓ Indicadores de Rotación o Actividad.
- ✓ Indicadores de Endeudamiento.
- ✓ Indicadores de Rentabilidad.

Se pueden tomar cualquier tipo de indicadores según se crea necesario.

7.10.1. Indicadores de Liquidez.

“Tener liquidez es tener efectivo o la posibilidad de conseguirlo”.

⁴¹ KENNEDY, RALPH DALE - MACMALLEN, STEWART YARWOOD, Estados financiero, Editorial Uthea

Estos indicadores permiten apreciar la capacidad del negocio para atender a sus compromisos de pagos de obligaciones corrientes entendiéndose todo plazo inferior a 1 año.

7.10.2. Indicadores de Rotación o Actividad

“Aprecie como una empresa puede ser eficiente si sabe dar el mejor uso a los recursos”.

Son aquellos que permiten apreciar si una empresa es hábil, eficiente en el empleo de los recursos propios de la operación del negocio; trabajando con mínimo de inversión y alcanzando el máximo rendimiento de cada uno de dichos recursos.

7.10.3. Indicadores de Endeudamiento

“Comprenda que endeudarse no es malo si se lo hace con moderación y se puede cumplir con el pago de intereses y capital en el plazo establecido”.

Estos indicadores sirven para analizar la bondad de la política de financiación de una empresa del grado de endeudamiento, de la posibilidad de seguir endeudándose, de la correcta distribución de los pasivos de acuerdo a los plazos y del efecto del endeudamiento sobre la utilidad de cada ejercicio.

Podemos decir que también se denominan índices de estructura y muestran la forma como la empresa financia sus activos.

7.10.3.1. Coeficiente de endeudamiento

Indica que proporción de la inversión en activos totales es financiada con pasivos de terceros.

**Tabla. 7.10.3.1
COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO**

DETALLE	FORMULA	VALOR	RESULTADO (%)
COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO	DEUDA TOTAL	13.098,83	59%
	ACTIVO TOTAL	22.140,74	

Elaboración: Marlo Coronel

El financiamiento con recursos ajenos es del 59% y el 41% con recursos propios; recursos que son atribuidos por el Banco Pichincha mediante un crédito de consumo que va desde los 3000 dólares hasta los 10000 dólares.

7.10.3.2. Cobertura de intereses

Este índice indica la capacidad que tiene la empresa de generar utilidades para el pago de intereses.

Tabla. 7.10.3.2
COBERTURA DE INTERESES

DETALLE	FORMULA	AÑO	RESULTADO (VECES)
COBERTURA DE INTERESES	UTILIDAD OPERATIVA / GASTO INTERESES	1	2,5
		2	10,2
		3	13,6
		4	25,6
		5	67,5

Elaboración: Marlo Coronel

Interpretación:

Según este índice nuestra empresa puede generar 2,5 veces utilidades para cubrir el pago de los intereses generados en el primer año; mejorando año tras año.

7.10.4. Indicadores de Rentabilidad

“Aprenda a comprobar si la rentabilidad de un negocio es o no satisfactoria o adecuada”.

Los indicadores de rentabilidad permiten apreciar el adecuado manejo de los costos, los ingresos, gastos y la consecuente habilidad para producir utilidades; diferenciándolas aquellas que están relacionadas con las ventas y las producidas con referencia a la inversión.

*Rentabilidad sobre las Ventas.

- Margen de Utilidad Bruta.

- Margen de Utilidad Operativa.

- Margen de Utilidad Neta.

*Rentabilidad sobre la Inversión.

- (ROI) Rentabilidad con Relación a la Inversión.

- (RSP) Rentabilidad sobre el patrimonio.

7.10.4.1. Margen de utilidad bruta

Es la fracción de cada dólar por ventas que queda luego de descontar el costo de venta.

Tabla. 7.10.4.1
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

DETALLE	FORMULA	AÑO	RESULTADO (%)
MARGEN UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS	1	91%
		2	94%
		3	95%
		4	98%
		5	98%

Elaboración: Marlo Coronel

Interpretación:

La utilidad obtenida después del pago de los costos de venta desde el primer año hasta el quinto es muy buena.

7.10.4.2. Margen de utilidad operativa

La utilidad operativa es el porcentaje de cada dólar de las ventas que queda luego de descontar todos los gastos excluyendo el pago de intereses y el pago de los impuestos como es el 15% participación trabajadores y el 22% por concepto de impuesto a la renta.

Tabla. 7.10.4.2
MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA

DETALLE	FORMULA	AÑO	RESULTADO (%)
MARGEN UTILIDAD OPERATIVA	UTILIDAD OPERATIVA / VENTAS NETAS	1	6%
		2	16%
		3	15%
		4	18%
		5	19%

Elaboración: Marlo Coronel

Interpretación:

Podemos observar que la empresa tiene una utilidad operacional de un 6% en el primer año, para el segundo año se nota un crecimiento de la utilidad en 10% dato que se debe a que aumentan los ingresos mediante la incursión a la empresa de otro profesional.

7.10.4.3. Margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta mide que porcentaje de dólar de las ventas queda después del pago de todos los costos, gastos, intereses e impuestos generados en la instalación, desarrollo y operación de la empresa.

Tabla. 7.10.4.3
MARGEN DE UTILIDAD NETA

DETALLE	FORMULA	AÑO	RESULTADO (%)
MARGEN UTILIDAD NETA	UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS	1	2%
		2	9%
		3	9%
		4	12%
		5	12%

Elaboración: Marlo Coronel

Interpretación:

Como podemos notar las ventas de la empresa para el primer año son del 2%, segundo año y tercer año generaron el 9% de utilidad y para los años posteriores podemos ver que existe un aumento del 3% en la utilidad. Adicionalmente decimos que a pesar del aumento en los costos de venta y en los gastos de administración y ventas y además el pago de los intereses, las ventas crecieron suficientes para asumir dichos aumentos.

7.10.4.4. Rentabilidad con relación a la inversión

Se le denomina también potencial de utilidad y mide la utilidad neta obtenida durante un periodo en relación a la inversión (activos totales) y tiene 2 componentes el margen de utilidad neta y la inversión de activos totales.

Tabla. 7.10.4.4
RENTABILIDAD CON RELACION A LA INVERSION

DETALLE	FORMULA	AÑO	RESULTADO (%)
ROI	UTILIDAD NETA / ACTIVOS TOTALES	1	6%
		2	31%
		3	33%
		4	42%
		5	46%

Elaboración: Marlo Coronel

Interpretación:

La empresa tiene una rentabilidad sobre la inversión del 6% en el primer año, luego vemos el crecimiento del 25% a 27% que está dado por la generación de mayores ingresos representados por la contratación de un nuevo empleado a formar parte del equipo de profesionales.

7.10.4.5. Rentabilidad sobre el patrimonio

Este índice mide la utilidad obtenida por los dueños de la empresa en relación a su capital.

Tabla. 7.10.4.5
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO

DETALLE	FORMULA	AÑO	RESULTADO (%)
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	1	15%
		2	77%
		3	80%
		4	102%
		5	112%

Elaboración: Marlo Coronel

Interpretación:

Estos resultados nos permiten concluir que la rentabilidad del patrimonio bruto para el primer año es aceptable y aun siendo mejor para los próximos años, esto probablemente fuese originado por el incremento de las valoraciones de la empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

Al concluir con nuestro trabajo de investigación de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, provincia de Los Ríos se llega a concluir lo siguiente:

- ❖ **En el estudio de mercado mediante la aplicación de encuestas** se llega a determinar que la demanda es muy amplia, la misma que no es abastecida eficientemente por la oferta debido al mínimo de ofrecimiento de los servicios dentro del Cantón Quinsaloma.

- ❖ **Mediante el estudio técnico realizado por una la matriz de ponderación de la micro localización** se llegó a la conclusión de que el lugar más apropiado para la implantación de nuestro proyecto se encuentra diagonal al banco pichincha y diagonal al GAD Municipal es decir se encuentra en la zona medular del Cantón Quinsaloma facilitando el contacto con la demanda potencial.

- ❖ **En el presente proyecto la inversión total** que ha sido necesaria es del 41% (\$ 9.041,92) con recursos propios provenientes del ahorro de varios años en el negocio de compra venta de productos agrícolas y del apoyo familiar y el 59% (\$ 13.098,53) se realizará un préstamo al Banco Pichincha que brinda un crédito para pymes el mismo que es un crédito Puntual que financia necesidades de consumo duradero y no duradero a una tasa de interés y a un tiempo razonable.

- ❖ **Por medio del estudio económico se llegó a concluir que los costos, gastos de administración, gastos de ventas y gastos financieros** del proyecto en el primer año es de \$ 52.369,76 dólares valor que ha sido necesario para el funcionamiento y desenvolvimiento de la empresa.

- ❖ **Los ingresos por la prestación de los servicios contables y tributarios en nuestro proyecto** para el primer año es de \$ 54.383,62 dólares.

- ❖ **A través del análisis económico y análisis de los diferentes índices financieros podemos llegar a concluir** que nuestro proyecto de factibilidad para la creación de una empresa que brinde los servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma es viable:
 - ❖ Se puede cubrir en 2,5 veces con el pago de los intereses generados por el crédito obtenido.
 - ❖ La utilidad obtenida después del pago de los costos de venta, de los gastos de administración, de los gastos de ventas y además el gasto de los intereses; las ventas crecieron suficientes para asumir dichos costos y gastos.
 - ❖ El VAN de nuestro proyecto es de \$ 6.552,58 dólares lo cual al ser un valor positivo significa que es recomendable invertir.
 - ❖ La TIR es 35,21% mayor que el costo de oportunidad esto quiere decir que es aceptable la inversión; puesto que se estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.

- ❖ Es importante concluir que seremos una de las primeras empresas de asesoría contable y tributaria dentro del Cantón Quinsaloma y cubriremos nuestra preferencia local a través del servicio de calidad ajustándose a los precios del mercado y generando beneficios y conformidad a nuestros clientes.

RECOMENDACIONES:

Podemos recomendar que:

- ❖ Se invierta en el proyecto de creación de una empresa de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, Provincia de Los Ríos debido a que existe una amplia demanda insatisfecha ocasionada por el desabasteciendo o falta de ofrecimiento de los servicios contables dentro del Cantón.
- ❖ Invertir en la continua preparación capacitación y adquisición de conocimientos a todos los empleados de la empresa para ofrecer el mejor servicio y captar la totalidad de la demanda insatisfecha.
- ❖ Introducir en el crecimiento y generación de valor agregado a todas las microempresas que se les brinde y no el servicio contable y tributario para crecer con la imagen saludable y prestigiosa a nivel local y nacional.
- ❖ Aprovechar beneficios de créditos por parte de las entidades bancarias, recuerde endeudarse no es malo si como empresa es responsable con los pagos de intereses y capital.
- ❖ Tener siempre la predisposición y voluntad de regirse a los cambios generados por los diferentes organismos de control para no perder competitividad y crecer como negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Urbina, Gabriel. *Evaluación de Proyectos*. McGraw – Hill.
- Barreno, Luís. *Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos*. Primera Edición. Quito – Ecuador
- Candy Sarmiento Quiroga. *Trabajo de la asignatura de Derecho Empresarial* en la Universidad Ecoted por el autor 21/10/2013
- Ing. J. Grimoldi. *Manual Instructivo* para Desarrollar el Formulario N2 de Proyectos de Medianas y Grandes Empresas;
- Jara P, Francisco. *Investigación de Mercados*. Quito – Ecuador
- Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha. *Prácticas de la Gestión Empresarial*. de, Mc Graw Hill.
- KENNEDY, RALPH DALE - MACMALLEEN, STEWART YARWOOD, *Estados financiero*, Editorial Uthea
- Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, autores del libro "*Marketing*"
- Mercedes Bravo Valdivieso, *Contabilidad General*. 10 ed. Editora Escobar
- Mora Zambrano, Armando. *Matemáticas Financieras*. McGraw – Hill. Segunda Edición. Bogota – Colombia.
- Niif Teoría y Practica Segunda Edición julio2011 “Hansen – Holm & Co”
- Perdomo Moreno, Abraham. “*Planeación Financiera para épocas normales y de inflación.*”. Editorial PEMA, México.
- Pedro Zapata Sánchez. *Contabilidad General*. 7ma ed. McGraw-Hill Interamericana, S.A
- Sapag Chain, Nassir. Sapag Chain, Reynaldo. *Preparación y Evaluación de Proyectos*

- Simón Andrade, autor del libro "*Diccionario de Economía*"
- Wether, W. y D. Heith. *Administración del Personal y Recursos Humanos*. México: Mc. Graw Hill.

INSTITUCIONES, NORMAS Y LEYES

- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Quinsaloma
- Ley de Compañías.
- Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada
- Normas Internacionales de Información Financiera “Instituto Mexicano de Contadores”

PÁGINAS WEB

<http://www.asojuparl.r.gob.ec>

<http://www.businesscol.com>

<http://www.gerencie.com>

<http://www.mailxmail.com>

<http://www.marketingdirecto.com>

<http://www.sri.gob.ec>

<http://www.superintendencia.gob.ec>

<http://www.vantir.com>

<http://www.supercias.gob.ec>

<http://www.econlink.com.ar>

<http://www.inec.gob.ec>

<http://www.pimesecuador.gob.ec>

ANEXOS

ANEXO 1

MAPA DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS



ANEXO 2

AV. PROGRESO Y 10 DE AGOSTO.



Es una de las alternativas de ubicación.

ANEXO 3

IMÁGENES DE LOS NEGOCIOS DEL CANTÓN QUINSALOMA





ANEXO 4

BANCO PICHINCHA



Entidad bancaria que ayuda a los microempresarios locales y vecinos en las diferentes transacciones de dinero.

ANEXO 5

GADMCQ



Organismo rector, controlador y ejecutor del bienestar, crecimiento y desarrollo económico, social del Cantón Quinsaloma; alcalde Sr. Braulio Manobamda

ANEXO 6

SOLICITUD DE DATOS DE LOS NEGOCIOS EXISTENTES EN EL CANTÓN

QUINSALOMA

Quinsaloma, 17 de junio de 2013

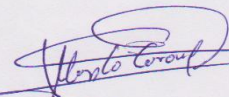
Señor
Braulio Manobanda
ALCALDE DEL CANTÓN QUINSALOMA
Ciudad.-

Me es grato dirigirme a usted para hacer extensivo un cordial saludo al mismo tiempo deseándole éxito en sus funciones que la viene desarrollando de la mejor manera desde su despacho.

El motivo de la presente es para solicitarle de manera especial con copia del registro oficial de la creación del Cantón y con la información de la existencia de los Comerciales dentro de la ciudad, esta información la requiero para desarrollar el Estudio de factibilidad de creación de una Empresa de servicios contables y tributarios en el Cantón Quinsaloma, como requisito previo a la obtención del Título de Ingeniería en Finanzas y Auditoría de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

Por la atención que se digne en dar a al presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,




Sr. Marlo Coronel
ESTUDIANTE UTE



ANEXO 7

ENTREGA DE LA SOLICITUD ANTES MENCIONADA

 **GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
MUNICIPAL DEL CANTÓN QUINSALOMA**
Quinsaloma - Los Ríos - Ecuador
Dirección: Av. 3 de Mayo y San Lorenzo Telefax: 052907510

ACTA DE ENTREGA DE INFORMACION


En la ciudad de Quinsaloma, a los 18 días del mes de Junio del dos mil trece, Ing. Henry Jurado Rodríguez, JEFE DE LA SECCIÓN DE RENTAS DEL GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN QUINSALOMA, debidamente autorizado por el Sr. Braulio Manobanda Muñoz Alcalde del Cantón; según consta en el memorándum N° 0141 GAMQ-SG-LAV-013, del 17 de junio del 2013, suscrito por la señora Lida Agila Vargas SECRETARIO GENERAL, se procede a la entrega de la siguiente información:


- CATASTRO DE PATENTES AÑO 2012.
- BASE DE DATOS DEL SRI PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2012.


Hago la respectiva entrega de dicha información para el uso que fue establecido en el oficio enviado el 17 de junio del presente.

ENTREGUE CONFORME

RECIBI CONFORME


Ing. Henry Jurado Rodríguez
JEFE DE RENTAS




Sr. Marlon Coronel
Egresado de la UTE
020195829-5

ANEXO 8

**PROFORMAS, COTIZACION DE COSTOS DE LOS ACTIVOS PARA LA
INVERSIÓN**



**Comisariato
DEL COMPUTADOR
BUSINESS CENTER®**

C. C. EL BOSQUE LOCAL 52-008, PASEO AMAZONAS PLANTA BAJA, TELF: 2468-248 096-006-835
AV. COLON OE 3-140 Y AV. AMERICA, JUNTO A LA FARMACIA SANA SANA, TELF: 2559-777 / 2569-341

COTIZACION

CLIENTE:			No
TELÉFONO:			10
EMAIL:			
FECHA:	domingo, 08 de diciembre de 2013		

NUMERO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	CANTIDAD	SUBTOTAL	TOTAL
1	PORTATIL HP SPECTRE XT TOUCHSMART ULTRABOOK 15T-4000 Intel®Core i7 Processor Intel Core i7-3517U 1,9 GHZ Intel®HD Integrated Graphics 2 GB INTEL GRAPHICS 4000 PANTALLA DE 15,6"LED WIDE SCREEN 1920*1080 TACTIL DISCO 256 GB SSD (DISCO SOLIDO) 8GB DDR3 1600MHz memory EXPANDIBLE A 16 GB) NO DVD WRITER Wi-Fi® Wireless DELL 1703 (802.11b/g/n + BT 4.0) - Bluetooth v4.0+LE HD Webcam and Microphone array for Skype HDMI IN AND OUT PUERTOS USB 10/100 Ethernet LAN - Memory card reader WINDOWS 8 HOME PREMIUM PESO 4,9 LB	1	\$1.151,79	\$1.151,79

VALIDEZ DE LA PROFORMA: HASTA AGOTAR STOCK	BASE: \$1.151,79
ENTREGA: INMEDIATA	IVA: \$138,21
FORMA DE PAGO: TARJETA DE CREDITO, EN EFECTIVO APLICA DESCUENTO	TOTAL: \$1.290,00
GARANTIA: 1 AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION	DSCTO: \$90,30
3 MESES SIN INTERESES CON TARJETA DE CREDITO	TOTAL: \$1.199,70

6 CUOTAS DE: \$ 224,63
12 CUOTAS DE: \$ 116,55
18 CUOTAS DE: \$ 80,60
24 CUOTAS DE: \$ 62,67

ASESOR DE VENTAS: PABLO CABEZAS / SHEILA JARA
TELF: 0984456227 / 0984402298



VENTA DE COMPUTADORAS
INSTALACIÓN DE REDES
ASESORIA EMPRESARIAL

PROFORMA

N° 402

RUC: 0201642808001

Lcdo. ORTEGA MORA JOSÉ M.

Dir. Av. La Naranja y Héroes del Cenepa - Frente al Banco Pichincha

Telf. 032974137

Sr.(es) Marlo Coronel

Fecha: 25/11/2013

Direcc: Quinsaloma

Telf. 0985256702

CANT.	DESCRIPCION	V. UNIT.	V.TOTAL
3	Coputador portable Sony Vaio SVF14415B - A10-5745m - Memoria 6 GB - Disco 1tb - Monitor de 14 Pulgadas LED - Sistema Operativo Windows 8 64 Bits	848,00	2544,00
1	Impresora Canon 230 con Sistema Tinta Continua	81,85	81,85
2	Computador Desktop Intel Core i7 3,4 ghz Proc. Intel Core i7-4770 3.4ghz 1150 8mb Memoria 8GB DDR3 Monitor 20 Pulgadas LED CASE Quasad Disco 2TB Mbo Intel Dh87rl Micro-atx,iga1150,corei7,ddr3,so,vi,rd Bulk Camara WEB Genius UPS 900 Vativos CDP DVD - RW Interno Lector de Tarjetas Interno Teclado Multimedia Mouse Optico	1080,00	2160,00

Proforma válida por 15 días.

SUBTOTAL \$ 4.785,85

Garantía de 1 año por defectos de fábrica

IVA 12% \$ 574,30

TOTAL \$ 5.360,15

Lcdo. José Ortega Mora Responsable



**PLASTIMUEBLES "DARIANITA"**

Actividad: Ventas al por menor de artículos plásticos
VERGARA CORONEL LILIA VERONICA
RUC.1206260307001

Direcc: Parroquia San Luis de Pambil Calle Luis Vásquez
 s/n y Abel Torres Oleas Teléf.: 032656066
 Guaranda - Ecuador

PROFORMA**Nº 000069**

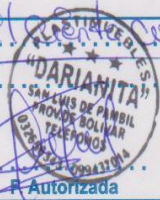
Cliente: **CORONEL SIMENEZ MARLON RAFAEL**

Dirección: **QUINSALOMA**

Tel: **0985236709** R.U.C.: **0201958295**

FECHA	DIA	MES	AÑO
	26	11	2013

CANT.	DESCRIPCION	V. Unitario	V. Total
3	LAPTOP TOSHIBA CORE I5	836.00	2508.00
1	DISPENSADOR AGUA EXCECO	176.00	176.00
2	TELEFONOS PANASONIC	18.00	36.00
1	TELEFONO INALAMBRICO	70.00	70.00
1	JUEGO DE OAJILLA 47PSC	52.00	52.00
1	CAFETERA OSTER 4281	102.00	102.00
1	CALCULADORA CASIO	55.00	55.00
1	LIBRERO MDF	105.00	105.00

Son: **Tres mil ciento cuarenta y cinco.**

SUB-TOTAL	3104.00
DESCUENTO	
I.V.A. 0 %	
I.V.A. 12 %	
TOTAL	3104.00

COTIZACION # 10041 **LA GANGA R.C.A. SA.**

A
TELEFONOS : 0

RPT_COTIZACION_SEGMENTADA.RPT PAGINA 1 de 1

USUARIO: C25269
FECHA EMISION : 26/11/2013
HORA: 12:14:09

CLIENTE : 0201958295 CORONEL JIMENEZ MARLO RAFAEL	CODIGO INTERNO : 012692116C (Cotizador)
DIRECCION : PARROQUIA SAN LUIS DE PAMBIL	
SUCURSAL : 269 QUINSALOMA	
VENDEDOR : CARLOS JULIO ARANA CEDENO	TIPO DE CLIENTE : DETALLISTA
CIUDAD :	
VIGENCIA : Desde : 26/11/2013 A: 26/11/2013	NOTA : Precios sujetos a cambios sin previo aviso

VALOR A PAGAR POR PRODUCTOS

ARTICULO	CANTIDAD	P. UNITARIO	SUB TOTALES
2091052101 . MNAC FUNDA PEQUEÑA 12.5X17	1	0.01	0.01
2091053101 . MNAC FUNDA MEDIANA 15.5X23	1	0.01	0.01
1099100236 MAGIC BULLET INDUGLOBAL * Obsequio *	1	65.94	65.94
1099100238 SET DE 3 OLLAS MAS SARTEN INDUGLOBAL	1	72.66	72.66
TK021103 TEKOCSA			
7005030001 COMPUT. INTEL CORE 3 3.0GHZ 4GB 500GB TE	2	1,600.49	3,200.97
7091003402 PENDRIVE 4 GB TEKOCSA	2	29.10	58.20
7027000101 MESA DE COMPUTADORA TEKOCSA	2	87.30	174.60
7010000101 REGULADOR DE VOLTAJE	2	35.95	71.89
7003000106 IMPRE. TKCSA MULTIFUNCIONAL	2	169.75	339.50
7091002102 CAMARA WEB TEKOCSA	2	29.83	59.66
TK7005130TEKOCSA			
6953237001 MODEM CLARO	3	145.53	436.59
7091003502 MOCHILA TEKOCSA	3	26.79	80.37
7091003702 PENDRIVE 8GB TEKOCSA	3	39.38	118.14
7005630001 PORTATIL HP1000-1312LA 8GB 750G TEKOCSA	3	1,393.11	4,179.33
		SUB TOTAL	8,857.88
		{-}DESCUENTO	3,836.94
		I.V.A. 12%	602.51
		VALOR FACTURA	5,623.45
		DESCUENTO, SOLO PARA PAGO EN EFECTIVO	

ALMACENES
LA GANGA
SUCURSAL QUINSALOMA
DIR. AV. 3 DE MAYO
TELF 052907493

En Constancia de aceptar los servicios antes expuestos, firmo el presente documento.


Firma del Cliente



25/11/2013

PROFORMA No.

CLIENTE : CORONEL JIMENEZ MARLON RAFAEL
 DIRECCION: CALUMA QUINSALOMA
 TELEFONOS: 0939459435

FECHA: 25/11/2013
 VENDEDOR : VANESA VEGA RECALDE

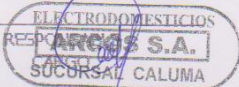
ATENCION: ATENCION

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNIT.	%DESC	TOTAL	
1720	ARCHIVADORES 4 GAVETAS L. FAJARDO	0605	3.00	150.00	0.00	450.00
3464	ESTANTE L. FAJARDO MEDIANO S/VIDRIO	0605	1.00	180.00	0.00	180.00
3439	ESTACION DE TRABAJO PEQUEÑO L. FAJARDO	0605	6.00	180.00	0.00	1,080.00
6204	DISPENSADOR DE AGUA DAEMOO DIWC-39CS CROMA	2004	1.00	170.00	0.00	170.00
4290	C.P.U DUAL CORE 2.6GHZ M 4GB DD 1000GB	0110	2.00	890.00	0.00	1,780.00
4619	COMPUTADORA PORTATIL TOSHIBA CORE I5 DD 350GB	0110	3.00	1,250.00	0.00	3,750.00
4562	IMPRESORA CANON 280	0	1.00	120.00	0.00	120.00

Observaciones:

Validez de la Oferta: CIUDAD CALUMA
 Forma de Pago: FORMA DE PAGO CONTADO
 Tiempo de Entrega: PTO DE VENTA ARCOS CALUMA
 OBSERVACION 1 VALIDO POR UN MES
 OBSERVACION 2

SUBTOTAL	7,530.00
DESCUENTO	0.00
I.V.A	0.00
.	0.00
.	0.00
TOTAL	7,530.00



MATRIZ NARANJAL: Guayaquil y 24 de Mayo_T 2750021 - 2751061
 MACHALA: 25 de Junio (9 de Octubre) y Colón, esq._T 072 960446
 BUCAY: Av. Garcia Moreno frente a la Bahía_T 2728056
 EL GUABO: Sucre y 9 de Octubre_T 072 951633
 GUALACEO: Av. Jaime Roldos 1128 y Vicente Peña_T 072 258777
 LA TRONCAL: Av. 25 de Agosto 1345 y 1 de Mayo_T 072-420785
 PASAJE: Municipalidad 638 y Rocafuerte_T 072 916658

PONCE ENRIQUEZ: Via Panamericana, Edificio Arcos_T 072 430243
 SANTA ISABEL: Cañanbamba, sector Plazoleta 20 de Enero_T 072 270516
 TENGUEL: Calle 24 de Mayo (frente al mercado)_T 2744157
 KM. 26: Parroquia Virgen de Fátima_T 2717355
 ELECTROHOGAR Naranjal: 10 de Agosto y Tarqui_T 2750374
 MEGATIENDA Naranjal: 24 de Mayo y Guayaquil_T 2750019



Ofimodulos

DE: JORGE EDUARDO SIMBAÑA CEVALLOS

RUC: 1311686511001

Calle 7 de Octubre y Primera #100 frente al Parque de las Madres Telf: 2761742 - 2753339 - 0987107295 QUEVEDO - ECUADOR

1	ESCRITORIO MASTER DE 2 GAVETAS MEDIDAS 0,75 DE ASLTO POR 150 DE ANCHO Y 0,60 DE FONDO		\$ 186,61	\$ 186,61
2	ARCHIVADOR AEREO CON PUERTA DE MELAMINA , MEDIDAS , 0,45 DE ALTO POR 90 DE ANCHO Y 0,45 DE FONDO		\$ 91,07	\$ 182,14
5	MODULAR FLEX DE 1 GAVETAS , MEDIDAS 0,75DE ALTO POR 150-150Y 0,60 DE FONDO		\$ 196,43	\$ 982,14
6	PAPELERAS DE 2 SERVICIOS		\$ 11,61	\$ 69,64
2	VITRINA BIBLIOTECA DE VIDRIO CLASICC 2 , MEDIDAS 172 DE ALTO 100 DE ANCHO Y 0,40 DE FONDO		\$ 187,50	\$ 375,00
ESPECIFICACIONES TECNICAS			SUBTOTAL	\$ 2.794,64
Pintura electroestatica			IVA 12%	\$ 335,36
			TOTAL	\$ 3.130,00

FORMA DE PAGO: 50% AL PEDIDO Y 50% CONTRA ENTREGA

ENTREGA: 15 - DIAS LABORABLES

Atentamente

MIGUEL MACIAS

Jefe de Sucursal

Telef. 0982218525-2753339

miguelon_199427@hotmail.com



ofimodulos_quevedo@hotmail.com

ESCRITORIOS · ESTACIONES · MODULARES · SILLAS · SILLONES · DIVISIONES
DE AMBIENTE · ARCHIVADORES · VITRINAS · COUNTERS · TABURETES ·
CAJAS FUERTES · PUPITRES · PIZARRAS · PAPELERAS · ANAQUELES Y MÁS



Ofimodulos

Quevedo 30 Noviembre del 2013

DE: JORGE EDUARDO SIMBAÑA CEVALLOS

RUC: 1311686511001




Calle 7 de Octubre y Primera #100 frente al Parque de las Madres Telf: 2761742 - 2753339 - 0987107295 QUEVEDO - ECUADOR

Señor
MARLO CORONEL
RUC
DIRECCION:
Quevedo,-

TELEF.

985256702

Agradeciendo mucho la oportunidad de permitirnos formar parte en sus decisiones de compra, es grato ofertar la siguiente línea de muebles.

CANT.	DESCRIPCION	IMAGEN	P. UNIT.	V.TOTAL
1	MESA DE REUNIONES DE 6 PERSONA : MEDIDAS 0,75 DE ALTO POR 180 DE ANCHO Y 0,90 DE FONDO		\$ 229,46	\$ 229,46
5	SILLAS ECO FIJO CON MALLA 9031		\$ 84,82	\$ 424,11
1	SILLON GERENTE 604		\$ 147,32	\$ 147,32
1	BUTACA TENTACION CUADRUPLE , ESTRUCTURA DE METAL PINTADA AL HORNO TAPIZADA EN CUERINA		\$ 198,21	\$ 198,21



ofimodulos_quevedo@hotmail.com

ESCRITORIOS · ESTACIONES · MODULARES · SILLAS · SILLONES · DIVISIONES
DE AMBIENTE · ARCHIVADORES · VITRINAS · COUNTERS · TABURETES ·
CAJAS FUERTES · PUPITRES · PIZARRAS · PAPELERAS · ANAQUELES Y MÁS

PC GERENTE

EXPERTOS EN DESARROLLO DE SOFTWARE

NUESTROS PRODUCTOS:



SISTEMA CONTABLE CON ATS
FACTURACIÓN ELECTRONICA



SISTEMA ACADÉMICO
ESCUELAS DE CONDUCCIÓN



SISTEMA PARA EL
CONTROL DE PERSONAL

Dirección:

Pedro carbo y Colón Edif: #1103 Piso: #2 Ofi: #203

Teléfono:

2323803 - 0995314708

Visítanos:

www.pcgerente.com

Síguenos:

 Pc Gerente  pcgerente

INFORMACIÓN CRÉDITO BANCO PICHINCHA

Outlook.com - marguiller2008@hotmail.com

https://col130.mail.live.com/default.aspx?mkt=es-us

RE: Formulario de Consulta

Banco Pichincha
04/12/2013

[Fotos](#)

Para: marguiller2008@hotmail.com

CC: Banco Pichincha

Estimado cliente: Reciba un cordial saludo, se envía la información de acuerdo a lo solicitado.

Crédito Puntual que financia necesidades de consumo duradero y no duradero, con la facilidad de hipotecar cualquier bien inmueble diferente a su vivienda principal.

CARACTERÍSTICAS:

Montos: Mínimo. \$3.000 Máximo: \$100.000

Plazo: De 3 a 60 meses

Forma de Pago: Mediante débito automático de la cuenta del cliente

Garantía: Primera hipoteca abierta.

Seguros: Obligatorio seguro de desgravamen para el deudor y codeudor.

Para clientes entre 65 años y 69 años 11 meses y 29 días y/o con enfermedades preexistentes se requieren exámenes médicos.

Obligatorio seguro contra incendio y terremoto endosado al Banco calculado sobre el valor de reposición del bien.

BENEFICIOS:

FLEXIBILIDAD Para el financiamiento de necesidades de consumo que el cliente requiera, ya sea mobiliario, electrodomésticos, atención médica, reparación vehículo, etc.

COMODIDAD Comodidad para efectuar el pago de sus cuotas, se realiza a través de débitos automáticos en forma mensual. Usted elige el día de pago.

FACILIDAD DE PAGO Puede realizar abonos y cancelaciones anticipadas, sin recargo. Le permite planificar su cuota de pago, sin modificación durante el plazo de la operación.

SEGURIDAD Se encuentra incluida en la cuota del crédito, una prima de seguro de desgravamen, incendio y terremoto.

Personas dependientes:

- Pree valuación del cliente.
- Impresión de la cotización de crédito firmada por el cliente.
- Solicitud de crédito del solicitante(s).
- Copias de cédulas de identidad de todos los participantes.

Para empleados de empresas privadas:

- Rol de pagos o certificado de ingresos actualizado.

Para empleados de empresas públicas:

- Certificado actualizado de ingresos y rol de pagos.

Para jubilados:

- Soportes de pagos por jubilación.

En caso de declarar patrimonio, será necesario justificación del mismo. Para ello, se requiere adjuntar copias de respaldo patrimonial, como la copia de la matrícula del vehículo o la copia del pago predial.

Personas naturales independientes:

- Pre evaluación del cliente.

- Impresión de la cotización de crédito firmada por el cliente.

- Solicitud de crédito del solicitante(s).

- Copias de cédulas de identidad de todos los participantes.

- Fotocopia de RUC, permiso de funcionamiento, patente municipal, calificación artesanal, o carné municipal de ocupación de puesto que justifique la existencia del negocio por 2 años.

- Para los transportistas se solicitará también el certificado de la Cooperativa de Transporte correspondiente.

Gracias por su confianza,

Quito y Región Sierra 02 2999-999

Guayaquil y Región Costa 1700-800-800

Cuenca y Región Austro 07 2848-888

E- mail: banco@pichincha.com

EM