



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA COMERCIAL**

**TEMA: ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA
MICROEMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y CONTABLE,
EN LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA, PROVINCIA PICHINCHA**

AUTOR: HIDALGO ÑATO DIANA CAROLINA

**DIRECTOR: ECO. JUAN CARLOS ERAZO
CODIRECTOR: ING. JORGE VILLAVICENCIO**

SANGOLQUÍ

2015

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICADO

Eco. Juan Carlos Erazo

Ing. Jorge Villavicencio

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y CONTABLE, EN LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA, PROVINCIA PICHINCHA”, realizado por *Diana Carolina Hidalgo Ñato*, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de Fuerzas Armadas.

Debido a la correcta estructuración de contenidos y a la investigación de la presente tesis, se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto, el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autoriza a la señorita *Diana Carolina Hidalgo Ñato*, que lo entregue al Ing. Sierra, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 06 de Mayo de 2015



Eco. Juan Carlos Erazo

DIRECTOR



Ing. Jorge Villavicencio

CODIRECTOR

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INGENIERÍA COMERCIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Diana Carolina Hidalgo Ñato

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y CONTABLE, EN LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA, PROVINCIA PICHINCHA”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas directas o textuales, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 06 de Mayo del 2015



Diana Carolina Hidalgo Ñato

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Diana Carolina Hidalgo Ñato

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y CONTABLE, EN LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA, PROVINCIA PICHINCHA”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 06 de Mayo del 2015

Diana Carolina Hidalgo Ñato

DEDICATORIA

Este presente proyecto de tesis dedico:

A mis padres, Francisco Hidalgo y Magdalena Ñato, quienes con sus esfuerzos constantes, su apoyo y sus consejos han logrado que yo cumpla con mis sueños como el de ser profesional.

A mis hermanas, por estar cerca de mí, dándome su apoyo incondicional y en especial a mi Abuelito José, que desde el cielo me está dando sus bendiciones para que yo siga cumpliendo cada uno de mis objetivos.

A mis sobrinos Juan Andrés y Alejandra, a mi cuñado Franklin y toda mi familia por estar siempre dándome palabras de aliento para que siga adelante con mis metas.

A mis Ingenieros, por trasmitirme todos sus conocimientos para ser una buena profesional.

Diana Carolina Hidalgo Ñato

AGRADECIMIENTO

A mi Dios y a la Virgencita por darme siempre la bendición y la fuerza necesaria para sobresalir de los momentos difíciles y por cumplir con la culminación de la vida universitaria.

A mis padres, por brindarme su amor, cariño, confianza y apoyo en todos los momentos buenos y malos, enseñándome que siempre tengo que cumplir con todo lo que me propongo en el transcurso de mi vida.

A mis hermanas, por todo su apoyo, cariño, me han ayudado a crecer en cada etapa de mi vida.

A mis abuelitos, por todo su cariño, sus consejos, su preocupación y palabras han permitido que yo afronte los retos que se me presentan cada día.

A Jorge, por su apoyo en toda esta etapa y por compartir mis alegrías, tristezas y demostrarme con amor, que siempre estará ahí para apoyarme en cada momento.

A mis amigas y amigos por haber compartido momentos de alegría, de estudio y de retos en esta etapa universitaria.

Al Eco. Erazo y el Ing. Villavicencio, por ser una parte fundamental durante el proceso de la tesis, mis más grandes agradecimientos por ser una guía de excelencia.

Diana Carolina Hidalgo Nato

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICADO	II
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	III
AUTORIZACIÓN	IV
DEDICATORIA.....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIV
RESUMEN EJECUTIVO.....	XV
EXECUTIVE SUMMARY	XVI
CAPÍTULO I	1
FUNDAMENTACIÓN	1
1.1 TEMA	1
1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.2.1. OBJETIVO GENERAL.....	2
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	2
1.3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	3
1.3.1 CONCEPTO DE LA METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.3.2 CONCEPTO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.4 MARCO METODOLOGICO.....	4
1.4.1. TIPOS DE DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	4
1.4.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO	4
1.4.3. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL	5
1.4.4. INVESTIGACIÓN EXPERIMENTAL	5
1.5 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	6
1.5.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.6 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	8
1.7 FUENTES DE INFORMACIÓN	10
1.7.1 INFORMACIÓN PRIMARIA.....	10
1.7.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA.....	10
1.7.3 TIPOS DE INFORMACIÓN	11
1.8 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	11
1.8.1 CONCEPTO DE POBLACIÓN.....	11
1.8.2 CONCEPTO DE MUESTRA	11
1.9 TIPO DE INFORMACIÓN QUE SE UTILIZARA EN ESTE PROYECTO.....	12
1.9.1. ENCUESTA	12

	viii
1.9.2 LA ESTRUCTURA DEL CUESTIONARIO	13
1.9.3 LOS TIPOS DE PREGUNTAS	13
CAPÍTULO II	14
MARCO TEÓRICO.....	14
2. GENERALIDADES DE LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA	14
2.1 HISTORIA DE LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA	14
2.1.1 EL ORIGEN DEL NOMBRE DE AMAGUAÑA	15
2.1.2 HISTORIA DE LOS PRIMEROS HABITANTES DE LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA.....	15
2.2 SITUACIÓN LEGAL	16
2.3 SITUACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA	18
2.4 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PARROQUIA	18
2.4.1. CLIMA	19
2.4.2. POBLACIÓN	19
2.4.3. ECONOMÍA	19
2.4.2 GASTRONOMÍA	20
2.4.3 TRANSPORTE	20
2.4.4 SITUACIÓN CULTURAL.....	21
2.5 HISTORIA DE LA ASESORÍA.....	23
2.5.1. MICROEMPRESAS DE LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA	25
CAPÍTULO III	29
ESTUDIO DE MERCADO	29
3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	29
3.1.1. OBJETIVO GENERAL.....	29
3.1.2. OBJETIVO ESPECÍFICOS	29
3.2. ESTRUCTURA DE MERCADO	29
3.2.1. COMPETENCIA PERFECTA	30
3.2.2. MONOPOLIO	30
3.2.3. OLIGOPOLIO	30
3.3. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	31
3.3.1. MICROEMPRESA DE ASESORÍA.....	31
3.4. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	31
3.4.1. CONCEPTO DE PRODUCTO	31
3.4.2. CONCEPTO DE SERVICIO	32
3.5. EL SISTEMA CONTABLE.....	32
3.5.1. OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE.....	32
3.5.2 INVENTARIOS.....	33
3.5.3 EL SISTEMA TRIBUTARIO.....	33
3.6. CONCEPTOS PRINCIPALES DE LOS IMPUESTOS	34
3.6.1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)	34
3.6.2 PERSONAS NATURALES	34
3.6.3 SOCIEDADES	35
3.6.4 IMPUESTOS	35
3.6.5 PRESENTACIÓN DE ANEXOS	39
3.7. SERVICIOS SUSITUTOS Y/O COMPLEMENTARIOS	40
3.7.1 SERVICIOS SUSTITUTOS.....	40

	ix
3.7.2 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS.....	40
3.8. NORMATIVA TECNICA, SANITARIA Y COMERCIAL	41
3.8.1 NORMATIVA TÉCNICA.....	41
3.8.2 NORMATIVA SANITARIA	42
3.8.3 NORMATIVA COMERCIAL.....	42
3.9. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN VIGENTE DEL MERCADO	44
3.10. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	46
3.10.1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	46
3.10.2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	48
3.10.3 TAMAÑO DEL UNIVERSO.....	50
3.10.4 PRUEBA DE ACIERTOS.....	50
3.10.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	51
3.11. DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	52
3.12. TABULACIÓN DE DATOS	52
3.13. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	64
3.13.1 FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.....	64
3.13.2 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL.....	66
3.13.3 DEMANDA PROYECTADA.....	67
3.14. ANALISIS DE LA OFERTA	68
3.14.1 CLASIFICACIÓN DE LA OFERTA.....	68
3.14.2 FACTORES QUE AFECTA LA OFERTA	69
3.14.3 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA	70
3.14.4 OFERTA ACTUAL.....	70
3.14.5. PROYECCIÓN DE LA OFERTA	73
3.15. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	73
3.16. ANÁLISIS DEL MIX MARKETING	74
3.16.1 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO.....	75
3.16.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	76
3.16.3 ESTRATEGIA DE PLAZA.....	76
3.16.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	77
 CAPITULO IV	 78
 ESTUDIO TÉCNICO.....	 78
 4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	 78
4.1.1 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	78
4.1.2 MERCADO	78
4.1.3 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS.....	79
4.1.4 DISPONIBILIDAD DEL TALENTO HUMANO	79
4.1.5 DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y SUMINISTROS DE OFICINA.....	80
4.1.6 DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA	81
4.2 CAPACIDAD DE SERVICIO.....	82
4.2.1 TAMAÑO ÓPTIMO	82
4.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	83
4.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN	83
4.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN (DIRECCIÓN).....	85
4.3.3. MATRIZ DE LOCALIZACIÓN	87
4.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO	88
4.4.1. DIAGRAMA DE FLUJO	89
4.4.2. DISEÑO DE LA PLANTA.....	91
4.4.3. CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO	92
4.4.4. DETERMINACIÓN DE REQUERIMIENTOS DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN	93

	x
4.5 LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN	98
4.5.1. LA EMPRESA.....	98
4.5.2 BASE LEGAL.....	99
4.5.3. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.....	101
4.5.4 BASE FILOSÓFICA DE LA MICROEMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y CONTABLE.....	102
4.5.5 LA ORGANIZACIÓN.....	106
 CAPÍTULO V	 110
 ESTUDIO FINANCIERO	 110
 5.1. PRESUPUESTOS	 110
5.1.1. PRESUPUESTO DE INVERSIONES ACTIVOS FIJOS.....	110
5.1.2 PRESUPUESTO DE ACTIVOS DIFERIDOS.....	111
5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	112
5.1.4 CRONOGRAMA DE INVERSIONES.....	113
5.2. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	115
5.2.1 PRESUPUESTO DE EGRESOS	115
5.2.1.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	115
5.2.1.2 GASTOS DE VENTAS.....	118
5.2.1.3. GASTOS FINANCIEROS.....	119
5.2.1.4. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	119
5.2.2. PRESUPUESTOS DE INGRESOS	122
5.3. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	122
5.3.1 ESTADO DE RESULTADOS.....	123
5.3.2. FLUJO NETO DE FONDOS.....	125
5.4. EVALUACIÓN FINANCIERA	128
5.4.1. TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RETORNO (TMAR).....	128
5.4.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	129
5.4.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR %).....	132
5.4.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO (R B/C).....	133
5.4.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.....	134
5.4.6. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	136
 CAPITULO VI	 137
 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	 137
6.1. CONCLUSIONES	137
6.2. RECOMENDACIONES:	138
6.3. BIBLIOGRAFÍA	139

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Métodos de Investigación	7
Tabla 2. Técnicas de Recolección de Datos	9
Tabla 3. Tipos de Información.....	11
Tabla 4. Población según provincia, cantón y parroquia de Amaguaña.2010	19
Tabla 5. Microempresas de la Parroquia de Amaguaña.....	25
Tabla 6. Establecimientos de alimentos y bebidas de la Parroquia de Amaguaña	26
Tabla 7. Instituciones educativas de Parroquia de Amaguaña	27
Tabla 8. Comercio al por mayor y menor	28
Tabla 9. Servicios telefónicos	28
Tabla 10. Plazos para presentar las declaraciones.....	36
Tabla 11. Plazos para presentar las declaraciones.....	38
Tabla 12. Población Económicamente Activa	44
Tabla 13. Actividades de la Población económicamente activa (PEA) de la Parroquia de Amaguaña	45
Tabla 14. Segmentación Geográfica.....	49
Tabla 15. Negocios de la Parroquia de Amaguaña	50
Tabla 16. Encuestas del Proyecto	52
Tabla 17. ¿Dentro de que actividad económica se encuentra su negocio?	52
Tabla 18. ¿A qué lugar acude para realiza sus obligaciones tributarias?.....	53
Tabla 19. ¿Qué tipo de asesoría usted elegiría?.....	54
Tabla 20. ¿Con que frecuencia utilizaría el servicio de asesoría?.....	55
Tabla 21. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un servicio eficiente de asesoría tributaria y contable?	56
Tabla 22. ¿Qué servicios adicionales, sugiere dentro del campo de asesoramiento de su empresa?.....	57
Tabla 23. ¿En qué lugar le gustaría recibir la asesoría?	58
Tabla 24. ¿Qué característica adicional busca en el servicio de asesoría?.....	59
Tabla 25. ¿Qué factores toma en cuenta para seleccionar una asesoría tributaria y contable?	61
Tabla 26. Utilizaría el servicio de asesoría tributaria y contable	62
Tabla 27. ¿Le gustaría que se creará una microempresa de asesoría tributaria y contable en esta parroquia de Amaguaña ?.....	63
Tabla 28. Crecimiento de la Parroquia de Amaguaña	64
Tabla 29. Proyección Crecimiento Poblacional Parroquia Amaguaña.....	65

	xii
Tabla 30. Demanda Actual del Servicio	66
Tabla 31. Demanda Proyecta	67
Tabla 32. Normativa Legal	69
Tabla 33. Empresas de Asesoría Contable y financiera	71
Tabla 34. Empresas de Asesoramiento de Gestión	72
Tabla 35. Empresas de Asesoramiento empresarial, económico y técnico	72
Tabla 36. Proyección de la Oferta	73
Tabla 37. Demanda Insatisfecha	74
Tabla 38. Precios por Servicios	76
Tabla 39. Proveedores de Productos e Insumos	80
Tabla 40. Proveedores de Tecnología	81
Tabla 41. Proveedores de Mobiliaria	82
Tabla 42. Tamaño óptimo del servicio	83
Tabla 43. Macro localización	84
Tabla 44. Matriz de Localización por asignación óptima por puntos	87
Tabla 45. Requerimiento del Talento Humano	93
Tabla 46. Requerimiento de Equipos de Computación	94
Tabla 47. Requerimiento de Muebles y Enseres	94
Tabla 48. Requerimiento de Insumos de Oficina	95
Tabla 49. Requerimiento de Útiles de Aseo	96
Tabla 50. Requerimiento de Servicios Básicos	97
Tabla 51. Requerimiento de Activo Diferido	97
Tabla 52. Requerimiento de Publicidad	98
Tabla 53. Requerimiento de G. Arriendo	98
Tabla 54. Base Legal	99
Tabla 55. Perfil y funciones de la Gerencia General	107
Tabla 56. Perfil y funciones del Asistente Contable	108
Tabla 57. Perfil y funciones del Asistente Tributario	109
Tabla 58. Inversión de Activos Fijos - Equipo de Computación	111
Tabla 59. Inversión Activos Fijos - Muebles y Enseres	111
Tabla 60. Inversión Activos Diferidos	112
Tabla 61. Capital de Trabajo	112
Tabla 62. Cronograma de Inversión	113
Tabla 63. Gastos Administrativos	115
Tabla 64. Gastos Servicios Básicos	116
Tabla 65. Gastos Arriendo	116
Tabla 66. Depreciaciones de Activos Fijos	117

	xiii
Tabla 67. Amortización	118
Tabla 68. Gastos de Venta	118
Tabla 69. Inversión Total	119
Tabla 70. Estructura de Financiamiento.....	119
Tabla 71. Datos del préstamo.....	120
Tabla 72. Tabla de Amortización con cuota fija.....	120
Tabla 73. Presupuesto de Ingresos Proyectado	122
Tabla 74. Estado de Resultados del Proyecto	123
Tabla 75. Estado de Resultados del Inversionista.....	124
Tabla 76. Flujo Neto de Fondos del Proyecto	126
Tabla 77. Flujo Neto de Fondos del Inversionista	127
Tabla 78. TMAR del proyecto	128
Tabla 79. TMAR del Inversionista	129
Tabla 80. TMAR Ponderada	129
Tabla 81. Aceptación del Proyecto	130
Tabla 82. Valor Actual Neto del Proyecto	131
Tabla 83. Valor Actual Neto del Inversionista.....	131
Tabla 84. Criterios de decisión de TIR	132
Tabla 85. TIR del Proyecto	132
Tabla 86. TIR del Inversionista	132
Tabla 87. Criterio de decisión de relación beneficio costo.....	133
Tabla 88. Relación beneficio costo del proyecto	133
Tabla 89. Relación Beneficio costo del Inversionista	134
Tabla 90. Periodo de Recuperación de Capital del Proyecto	135
Tabla 91. Periodo de Recuperación del Capital del Inversionista.....	135
Tabla 92. Punto de Equilibrio.....	136

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tipos de Investigación.....	6
Gráfico 2: Parroquia de Amaguaña.....	14
Gráfico 3. Situación Geográfica	18
Gráfico 4. Carnaval de Amaguaña.....	22
Gráfico 5. Parroquialización de Amaguaña.....	23
Gráfico 6. Parroquia de Amaguaña.....	49
Gráfico 7. ¿Dentro de que actividad económica se encuentra su negocio?	53
Gráfico 8. ¿A qué lugar acude para realiza sus obligaciones tributarias	54
Gráfico 9. ¿Qué tipo de asesoría usted elegiría?	55
Gráfico 10. ¿Con que frecuencia utilizaría el servicio de asesoría?	56
Gráfico 11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un servicio eficiente de asesoría tributaria y contable?	57
Gráfico 12. ¿Qué servicios adicionales, sugiere dentro del campo de asesoramiento de su empresa?.....	58
Gráfico 13. ¿En qué lugar le gustaría recibir la asesoría?.....	59
Gráfico 14. ¿Qué característica adicional busca en el servicio de asesoría?	60
Gráfico 15. ¿Qué factores toma en cuenta para seleccionar una asesoría tributaria y contable?	61
Gráfico 16.Utilizaría el servicio de asesoría tributaria y contable	62
Gráfico 17. Le gustaría que se creara una microempresa de asesoría tributaria y contable en esta parroquia.....	63
Gráfico 18. Demanda Proyectada.....	67
Gráfico 19. Clasificación de la Oferta.....	68
Gráfico 20. Parroquia del Distrito Metropolitano de Quito.2014.....	84
Gráfico 21. Localización de la microempresa de asesoría tributaría y contable	88
Gráfico 22: Diagrama de flujo de servicio de asesoría tributaria y contable 2015 ...	90
Gráfico 23. Distribución de la planta.2015.....	91
Gráfico 24. Calendario de Ejecución del Proyecto.2015	92
Gráfico 25. Logotipo	101
Gráfico 26. Principios.....	104
Gráfico 27. Valores Corporativos	105
Gráfico 28. Organigrama Estructural.....	106

RESUMEN EJECUTIVO

La Parroquia de Amaguaña, ha experimentado un continuo crecimiento, en cuanto a la creación de todo tipo de empresas y negocios con el fin de lograr el crecimiento económico y desarrollo de los mismos. Al concluir con el trabajo de investigación y la realización de este estudio se evidencio la necesidad de la creación de la microempresa de asesoría tributaria y contable en la Parroquia de Amaguaña. El estudio de mercado se realizó para comprobar un porcentaje de la demanda insatisfecha y así determinar las oportunidades potenciales para la prestación del servicio ya que la demanda en la parroquia es positiva. Además existe una gran aceptación por el servicio de asesoría que la microempresa propone para el cumplimiento de las obligaciones tributarias y contables de cada uno de las empresas y negocios. En cuanto al estudio técnico se analizó los aspectos técnicos que requiere para su implementación tales como los requerimientos tecnológicos, talento humano, insumos de oficina, la macro y micro localización con el objetivo de encontrar el tamaño óptimo de la microempresa para un excelente funcionamiento. También se realizó el estudio organizacional de la microempresa, la razón social y la base filosófica. Y por último se realizó el estudio financiero que refleja la rentabilidad y la factibilidad de la microempresa a través de los índices financieros, tales como el VAN, TIR, relación beneficio costo y el período de recuperación tanto para la evaluación del proyecto y del inversionista.

PALABRAS CLAVE:

- **ASESORÍA TRIBUTARIA**
- **MICROEMPRESA**
- **ASESORÍA CONTABLE**
- **PARROQUIA DE AMAGUAÑA**

EXECUTIVE SUMMARY

Amaguaña's Parish, it has experienced a continuous growth, as for the creation of all kinds of companies and business in order to achieve the economic growth and development of the same ones. At the conclusion of the research and this study the need for the creation of microenterprises tax and accounting advice in the Parish of Amaguaña was evident. The market study was conducted to verify to percentage of unmet demand and determines the potential opportunities for service delivery ace demand in the parish is positive. There is also to great acceptance by the advisory service microenterprise proposed for compliance with tax and accounting of each of the companies and business obligations. On the technical study the technical aspects required for its implementation such as technological requirements, human talent, office supplies, the macro and micro location with the objective of finding the optimum size of microenterprises for excellent performance was analyzed. Organizational study microenterprise business name and the philosophical basis was also performed. And finally the financial study that reflects the profitability and feasibility of microenterprises through financial ratios, such as NPV, IRR, profit and cost recovery period for both the evaluation of the project and the investor was conducted.

KEYWORDS:

- **TAX ADVICE**
- **MICRO COMPANY**
- **ACCOUNTING ADVICE**
- **AMAGUAÑA'S PARISH**

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN

1.1 TEMA

"ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y CONTABLE, EN LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA, PROVINCIA PICHINCHA"

1.1.1 Planteamiento del Problema

En el sector de las microempresas, se desarrollan en un nivel medio por la falta de control dentro de sus actividades comerciales, afectando la economía de los propios dueños. Los conocimientos sobre la parte contable son básicos ya que solo realizan la compra y venta del bien. Sin tomar importancia sobre la parte administrativa, contable y tributaria que debe tener todo negocio para el crecimiento del mismo.

Los negocios que se encuentran ubicados en la Parroquia de Amaguaña, Distrito Metropolitano de Quito, realizan una administración informal por no tener la capacitación necesaria para el cumplimiento de los requerimientos solicitados por los organismos de control como el Servicio de rentas Internas (SRI) y la Superintendencia de Bancos.

En la parroquia de Amaguaña, ha ido creciendo de manera positiva, en cuanto a la creación de todo tipo de negocios con el fin de lograr el crecimiento económico y desarrollo de los mismos. Pero por la poca preparación académica los negocios se han ido desarrollando de manera ineficiente, porque no existe una planificación por parte de los emprendedores ante el manejo de los negocios y tampoco la aplicación de normas, leyes y reglamentos que afecten al rendimiento económico.

Por tal motivo los emprendedores se han visto obligados a reducir gastos administrativos específicamente como el del contador o auxiliar contable. Convirtiéndose en un problema para los dueños de los negocios de la parroquia de Amaguaña, porque al no contratar con un profesional como el contador por motivos de gastos administrativos, esto con lleva a complicaciones del manejo de sus impuestos y la aplicación de las nuevas leyes o reglamentos tributarios y contables. Entonces para los emprendedores se ha creado la necesidad de buscar microempresas que se dediquen a brindar servicios de consultoría contable y tributaria que cuenten con personas profesionales que tengan amplia experiencia y conocimientos actualizados para un asesoramiento que les permita comprender más objetivamente la tributación y la contabilidad ya que forma parte de su diario en el negocio.

La creación de la microempresa de servicios de consultoría contable y tributaria, ofrecerá el mejor servicio eficiente para los clientes con personas capacitadas. Logrando la satisfacción de los mismos, por el servicio prestado y con un valor agregado a diferenciación de las otras consultorías.

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo General

Determinar la viabilidad, para la creación de una microempresa de asesoría tributaria y contable en la parroquia de Amaguaña, provincia de Pichincha.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Realizar el análisis socioeconómico de la Parroquia de Amaguaña que permita definir los segmentos de mercado más adecuados para ofertar el servicio de asesoramiento contable y tributario.
- Desarrollar el estudio de mercado, meta al cual se va a dirigir los servicios de la microempresa de asesoría en contable y tributación.

- Determinar la viabilidad para la ejecución del proyecto en base a los recursos, el tamaño del proyecto y la macro localización para poner en marcha la creación de la microempresa de servicios de asesoría tributaria y contable.
- Elaborar el estudio financiero y analizar la rentabilidad del proyecto a través de los índices financieros de la microempresa de servicios de asesoría tributaria y contable.

1.3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Concepto de la Metodología de la Investigación

La Metodología de la Investigación se considera y se define como la disciplina que elabora, sistematiza y evalúa el conjunto del aparato técnico procedimental del que dispone la Ciencia, para la búsqueda de datos y la construcción del conocimiento científico. La Metodología consiste entonces en un conjunto más o menos coherente y racional de técnicas y procedimientos cuyo propósito fundamental apunta a implementar procesos de recolección, clasificación y validación de datos y experiencias provenientes de la realidad, a partir de los cuales pueda construirse el conocimiento científico.

La metodología surge a medida que las ciencias van desarrollándose, de donde se desprende que el conocimiento metodológico, el aprendizaje y experiencia de las técnicas opera como un proceso continuo, gradual y progresivo en el que el saber se construye y el modo de adquirirlo se configura con el paso de la experiencia. (Burge, 2000)

1.3.2 Concepto de la Investigación

Una investigación es un proceso sistemático, organizado y objetivo, cuyo propósito es responder a una pregunta o hipótesis y así aumentar el conocimiento y la información sobre algo desconocido.

Asimismo, la investigación es una actividad sistemática dirigida a obtener, mediante observación, la experimentación, nuevas informaciones y conocimientos que necesitan para ampliar los diversos campos de la ciencia y la tecnología.

La investigación se puede definir también como la acción y el efecto de realizar actividades intelectuales y experimentales de modo sistemático con el propósito de aumentar los conocimientos sobre una determinada materia y teniendo como fin ampliar el conocimiento científico, sin perseguir, en principio, ninguna aplicación práctica. (Cheesman de Rueda, 2014)

1.4 MARCO METODOLOGICO

“El marco metodológico indica la manera como el investigador realizara la investigación y describe de forma detallada como se llevara a cabo el estudio”. (Pérez, 2009)

1.4.1. Tipos de Diseño de Investigación

Existe una gran variedad de posibilidades al momento de seleccionar los tipos de investigación. Algunos especialistas se inclinan por agrupar investigaciones según su propósito, estrategias, objetivos, problemas de estudio, disciplina en la que se encuentran inmersos o simplemente tipo o nivel de investigación. (Pérez, 2009)

Los tipos de investigación más generalizados, según la estrategia metodológica, son los siguientes:

1.4.2. Investigación de Campo

En la investigación de campo el investigador recoge la información directa de la realidad. Esta referida en fuente primarias y se obtiene a través de la aplicación de técnicas de recolección de datos como el cuestionario, la entrevista y la observación científica.

1.4.3. Investigación Documental

Es el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos. La originalidad del estudio se refleja en el enfoque, criterios conceptualizaciones, reflexiones, conclusiones, recomendaciones y en general en el pensamiento del autor. (Libertador, 2006)

1.4.4. Investigación Experimental

En la investigación experimental, el investigador persigue el control de las variables de estudio en un contexto artificial, dejando alguna de ellas sin alterar para estudiar su acción o efecto.

Para lograr mayor claridad y exactitud en los resultados, es necesario tomar otro objeto de estudio que presente las mismas características y no someterlo a las condiciones ambientales; a partir de este momento estaremos en capacidad de concluir sobre los efectos que producen las condiciones ambientales sobre el objeto de estudio. (UPEL, 2006).

1.5 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

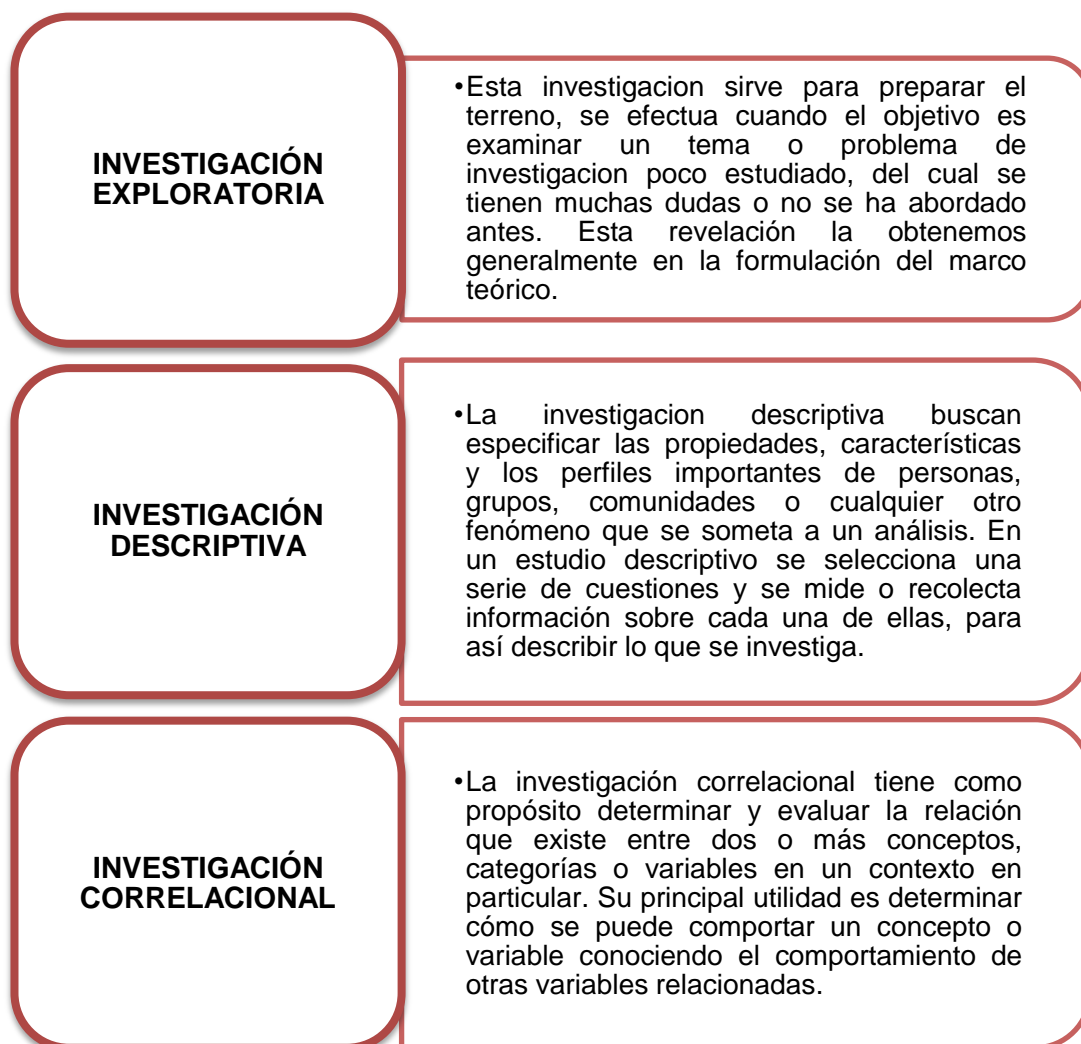


Gráfico 1. Tipos de Investigación

Fuente: (Jimenez, 2013)

1.5.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Tabla 1.

Métodos de Investigación

MÉTODO	DEFINICIÓN	VENTAJA	EJEMPLO
DEDUCTIVO	Es aquel que parte de verdades previamente establecidas como principio general para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez. La deducción o conclusión va de los principios generales ya conocidos a lo particular; recurriendo para ello a la aplicación, comprobación y demostración.	Permite analizar y evaluar la situación concreta en la cual se encuentra el objeto de estudio, lo que ayuda a llegar al principio del problema.	Todos los metales son conductores de calor (general), la plata es un metal (particular), se concluye o deduce que la plata es un conductor del calor.
INDUCTIVO	La inducción es aquella que va de los hechos particulares a afirmaciones de carácter general. Permite analizar casos particulares a partir de los cuales se extraen conclusiones de carácter general. Es muy importante por cuanto fundamenta la formulación de las hipótesis, la investigación de leyes científicas y las demostraciones.	Los resultados obtenidos son la base teórica sobre la cual se fundamenta, las observaciones, descripciones y explicaciones posteriores de realidades, para establecer leyes generales de conocimiento empírico.	Al estudiar el rendimiento académico de los alumnos del quinto "C" del colegio "Bolívar", revisamos los promedios finales de todos los alumnos del curso; y concluimos que su rendimiento es Bueno.
ANALÍTICO	El análisis consiste en la desmembración de un todo, en sus elementos para observar su naturaleza, peculiaridades, relaciones, etc. Es la observación y examen minuciosos de un hecho en particular.	Por medio de este proceso se podrá conocer la realidad del objeto de estudio. Con el análisis se podrá argumentar el conocimiento de la realidad del estudio, a través de cada una de las partes desde los elementos más simples hasta los complejos.	Para utilizarlo en la investigación se tendrá necesariamente que realizarla sistemáticamente a través de varias etapas que son: Observación, descripción, examen crítico, descomposición del fenómeno, enumeración de las partes, acción y clasificación.

CONTINÚA →

SINTÉTICO	La síntesis tiene un carácter creador e integrador, al unir produce un todo nuevo, ya que su contenido no se identifica con ninguna de las partes que lo constituyen	Es el método de razonamiento que tiende a rehacer, reunificar o reconstruir en un todo lógico y concreto los elementos destacados a través del análisis.	
EXPERIMENTAL	La experimentación consiste en provocar intencionalmente un hecho o fenómeno, modificando las condiciones y controlando sus variables para estudiarlo en circunstancias en que naturalmente no se presenta.	La planificación del experimento que comprende fundamentalmente la formulación de la hipótesis y la formación de los grupos experimental y de control. *Realización del experimento. *Interpretación de los resultados.	Los experimentos de Pavlov
CIENTÍFICO	Efi de Gortari (1980) escribe: " El método científico es una abstracción de las actividades que los investigadores realizan, concentrando su atención en el proceso de adquisición del conocimiento.		

Fuente: (Abril, 2013)

1.6 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La aplicación de la técnica es indispensable en el proceso de la investigación científica porque integra la estructura que organiza la investigación. La técnica pretende los siguientes objetivos:

- Ordenar las etapas de la investigación
- Aportar instrumentos para manejar la información
- Llevar un control de los datos

Orientar la obtención de conocimientos, se tiene dos formas generales:

- Técnica Documental
- Técnica de campo

Tabla 2.

Técnicas de Recolección de Datos

TÉCNICA	VENTAJAS	DESVENTAJA
ENTREVISTA	<p>La entrevista es una técnica eficaz para obtener datos relevantes y significativos desde el punto de vista de las ciencias sociales, para averiguar sobre determinado hecho.</p> <p>La información que el entrevistador obtiene a través de la entrevista es muy superior que cuando se limita a la lectura de respuesta escrita.</p> <p>Su condición es oral y verbal.</p> <p>A través de la entrevista se pueden captar los gestos, lo tonos de voz, los énfasis. Aportan una importante información sobre el tema y las penas entrevistadas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones en la expresión oral por parte del entrevistador y entrevistado. • Se hace muy difícil nivelar y darle el mismo peso a todas las repuestas, sobre todo aquellas que provienen de personas que poseen mejor elocuencia verbal, pero con escaso valor informativo o científico. • Es muy común encontrar personas que mientan, deforman o exageran las respuestas entre la verdad y lo real. • Varias personas se inhiben ante un entrevistador y les cuesta responder con seguridad y fluidez una serie de preguntas.
OBSERVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • La ventaja de la observación determina la conducta y se describe en el momento exacto en que está ocurriendo. • La información se la obtiene realizando independientemente de que las personas estén o no dispuestas a cooperar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe dificultad para observar un comportamiento específico en el momento de efectuar la observación • Las conductas que se encuentran sujetas a observación generalmente son limitadas.
	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de la realidad es primario, no mediado por lo tanto, menos engañoso. • Como es posible agrupar los datos en forma de cuadros estadísticos, se hace más accesible la medición de las variables. • Es un método de trabajo relativamente económico y rápido. 	<ul style="list-style-type: none"> • La encuesta recoge la visión que la gente tiene de sí misma: no es lo mismo, lo que la gente hace, siente o cree, que lo que "dice", que hace, siente o cree. Existen algunos recursos para reducir la magnitud de este serio problema, como omitir algunas preguntas que sabemos que las personas no

Continúa →

ENCUESTA

quieren responder, cuidar la presentación del entrevistador.

- La encuesta relata los hechos sociales desde el punto de vista de sus actores, pero no considera las relaciones sociales interpersonales o institucionales.
- El diseño es básicamente estático. Tiende a dar una imagen instantánea de un determinado problema, pero no nos indica sus tendencias.

Fuente: (MANTILLA, 2006)

1.7 FUENTES DE INFORMACIÓN

1.7.1 Información Primaria

Contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa.

Componen la colección básica de una biblioteca, y pueden encontrarse en formato tradicional impreso como los libros y las publicaciones seriadas o en formatos especiales como las videocasetes y los discos compactos. (Silvestrini, 2008)

1.7.2 Información Secundaria

Contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Componen la colección de referencia de la biblioteca y facilitan el control y el acceso a las fuentes primarias.

Se debe hacer referencia a ellas cuando no se puede utilizar una fuente primaria por una razón específica, cuando los recursos son limitados y cuando la fuente es confiable. La utilizamos para confirmar nuestros hallazgos, ampliar el contenido de la información de una fuente primaria y para planificar nuestros estudios. (Silvestrini, 2008)

1.7.3 Tipos de Información

Tabla 3.
Tipos de Información

TIPOS Y FUENTES	CONCEPTO	EJEMPLOS
PRIMARIA	Son aquel tipo de información cuya fuente de obtención es directa, la misma que se la puede encontrar en el lugar de los hechos y se la puede obtener de personas, organizaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevistas • Encuestas • Observación en el punto venta
SECUNDARIA	Son todas las fuentes de información relacionados con el tema de investigación, pero que no son su fuente de origen.	<ul style="list-style-type: none"> • Revistas especializadas • Documentos , Periódicos • Libros

Fuente: (Mantilla, 2006)

1.8 POBLACIÓN Y MUESTRA

1.8.1 Concepto de Población

"La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan: a los elementos o unidades (personas, instituciones o cosas) involucradas en la investigación". (Morles, 1994)

"Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones". (Rubin, 1996)

1.8.2 Concepto de Muestra

Es el subconjunto de la población que es estudiado y a partir de la cual se sacan conclusiones sobre las características de la población. La muestra debe ser representativa, en el sentido de que las conclusiones obtenidas deben servir para el total de la población.

Las muestras pueden ser probabilísticas o no probabilísticas.

- **Muestra Probabilística:** se elige mediante reglas matemáticas, por lo que la probabilidad de selección de cada unidad es conocida de antemano. Las muestras probabilísticas es posible calcular el tamaño del error muestral.
- **Muestra no Probabilística:** no se rige por las reglas matemáticas de la probabilidad. En la muestra no probabilística no es factible calcular el tamaño del error muestral. (Tenerife, 2014)

1.9 TIPO DE INFORMACIÓN QUE SE UTILIZARA EN ESTE PROYECTO

1.9.1. Encuesta

La encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Mientras que para el cuestionario se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a las personas, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Es impersonal porque el cuestionario no lleva ninguna identificación de la persona que lo responde, ya que no interesan esos datos. Es una técnica que se puede aplicar a sectores más amplios del universo, de manera mucho más económica que mediante entrevistas. (Mantilla, 2006)

Se utiliza el término encuesta para referirse a la técnica de recolección de datos que utiliza como instrumento un listado de preguntas que están fuertemente estructuradas y que recoge información para ser tratada estadísticamente, desde una perspectiva cuantitativa. (Morone, 2014)

1.9.2 La estructura del cuestionario

El cuestionario debe dividirse en cuatro partes principales:

1. El pedido de cooperación: consiste en un enunciado que solicita la colaboración de la persona seleccionada para responder las preguntas de la encuesta, explicando brevemente el propósito y/o tema general de la investigación.
2. Preguntas referidas a las variables objeto de la investigación: aquí se ubican las preguntas referidas a los indicadores de los datos buscados, comenzando con las más fáciles e interesantes y continuando con las más importantes.
3. Preguntas referidas a los datos de clasificación: interrogan sobre variables de base y que permiten clasificar a la población en grandes grupos socio demográficos. Son fáciles de responder, y por ello se ubican cerca del final del cuestionario, cuando el encuestado ya está cansado.
4. Preguntas referidas a los datos de identificación: nombre, número de teléfono o algún otro dato similar. El propósito es permitir al supervisor corroborar que se han realizado las encuestas.

1.9.3 Los tipos de preguntas

- Preguntas abiertas: el sujeto indagado tiene libertad para responder, por ejemplo "¿dónde vive usted?"
- Preguntas cerradas dicotómicas: presentan dos alternativas de respuesta, por ejemplo "¿trabaja usted actualmente? Si / No"
- Preguntas cerradas categorizadas en forma de escala: las categorías. (Morone, 2014)

CAPÍTULO II

MARCO TÉORICO

2. GENERALIDADES DE LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA

2.1 Historia de la Parroquia de Amaguaña



Gráfico 2: Parroquia de Amaguaña

Fuente: (Wikimedia.Com, 2010)

La historia de la parroquia de Amaguaña, al principio estuvo ubicada en la población de Cotogchoa del Cantón Rumiñahui. La parroquia estaba situada en terrenos que eran húmedos y pantanosos, dando lugar a la formación de focos infecciosos, siendo estos causantes de enfermedades y muerte, disminuyendo así la población.

Por tales motivos los habitantes de esa instancia decidieron buscar otros lugares y localizaron el actual, donde encontraron muchos factores positivos, los cuales fueron muy importantes al momento de tomar la decisión de asentarse en los barrios de Cuendina, Yanahuayco, y la parte de Carapungo.

2.1.1 El Origen del nombre de Amaguaña

El nombre de la parroquia tiene su origen en la lengua quechua **AMA**: Negación y **WAÑUNA**: Morir. **AMAGUAÑA** se traduce entonces como "La tierra de no morir". Este apelativo responde básicamente a la presencia de aguas medicinales en la zona las cuales fueron conocidas desde la época del Reino de Quito y que durante el periodo Incásico eran visitadas frecuentemente por el Inca en busca de sanación. (Gallardo, 2009)

2.1.2 Historia de los primeros habitantes de la Parroquia de Amaguaña

Durante la época colonial los habitantes de la zona realizaban actividades de mitas, obrajes y encomiendas. Don Amador Amaguaña, paso a ser el "cacique " de la parroquia del sur del Valle. Los Caciques ostentaban atribuciones absolutas sobre sus "capitanes" y a través de ellos sobre los indígenas de cada parcialidad. La fuerza laboral permanente al servicio de los caciques eran las mujeres y los yanas (clase social más baja).

La familia cacical fue invariablemente la más grande de la comunidad. Todavía en 1559, la familia de Don Amador Amaguaña, cacique de Anan Chillo, congregaba un total de 42 personas, todas aparentemente parientes suyos, proporción que puede aplicarse a los otros casos. (Amaguania.gob.ec, 2010)

Aun en las viviendas humildes era evidente la expresión de una armonía sagrada, pues sus puertas se abrían frecuentemente hacia el oriente para facilitar el ritual solar matutino, expresión que en las residencias de los nobles era más elaborada. Además de los objetos o sitios sagrados (las 'huacas'), la propia vivienda cacical parece haber sido generalmente el lugar principal de la actividad ceremonial. (Salomon, 1980)

La parroquia de Amaguaña a través del tiempo ha generado cambios, como el crecimiento de la población haciendo uso de los terrenos que estaban dedicados al área agrícola, para la construcción de residencias, urbanizaciones en donde las familias buscan la comodidad y tranquilidad.

En la actualidad la parroquia Amaguaña pertenece al Distrito Metropolitano de Quito y está asentada en el margen derecho del Río San Pedro y en las faldas de la parte norte del vetusto monte Pasochoa que llega a los 4255 metros sobre el nivel del mar.

La parroquia de Amaguaña está conformado por 64 barrios y 3 comunas, siendo estos los primeros barrios de asentamiento en los terrenos de Amaguaña. Las organizaciones que tienen personería jurídica son: San Antonio de Pasochoa, San Juan, La Vaqueria, Guamba, Balbina, Yanahuaico, mismas que son reconocidas por el Ministerio de Bienestar Social, y el barrio central implícitamente reconocido como sede de la Junta Parroquial mediante la Ley correspondiente.

2.2 SITUACIÓN LEGAL

Amaguaña fue creada como parroquia eclesiástica durante el siglo XVI, el 12 de Octubre de 1568, y durante del gobierno de Gabriel García Moreno en el siglo XIX, el 29 de Mayo de 1886 fue reconocida como parroquia civil según la ley de división territorial.

Amaguaña es Parroquia Civil desde la presidencia del Dr. García Moreno en el año 1861, donde La Convención Nacional del Ecuador, un 29 de mayo de 1886 en la “Ley sobre División Territorial” que divide y demarca

el territorio nacional, dispone que Amaguaña está entre las 47 poblaciones sean parroquias del cantón Quito, de la provincia de Pichincha.

La Convención Nacional del Ecuador DECRETA:

- Art. 1º- El territorio de la República se divide en provincias.
- Art. 2º- La Provincia de Pichincha, se compone del Cantón Quito y contiene 52 parroquias, la TRIGÉSIMA NOVENA parroquia es AMAGUAÑA.

Por tal razón, la Junta Parroquial de Amaguaña, institucionaliza la celebración de la fundación política de la parroquia de Amaguaña el 29 de Mayo de cada año.

2.3 SITUACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PARROQUIA DE AMAGUAÑA

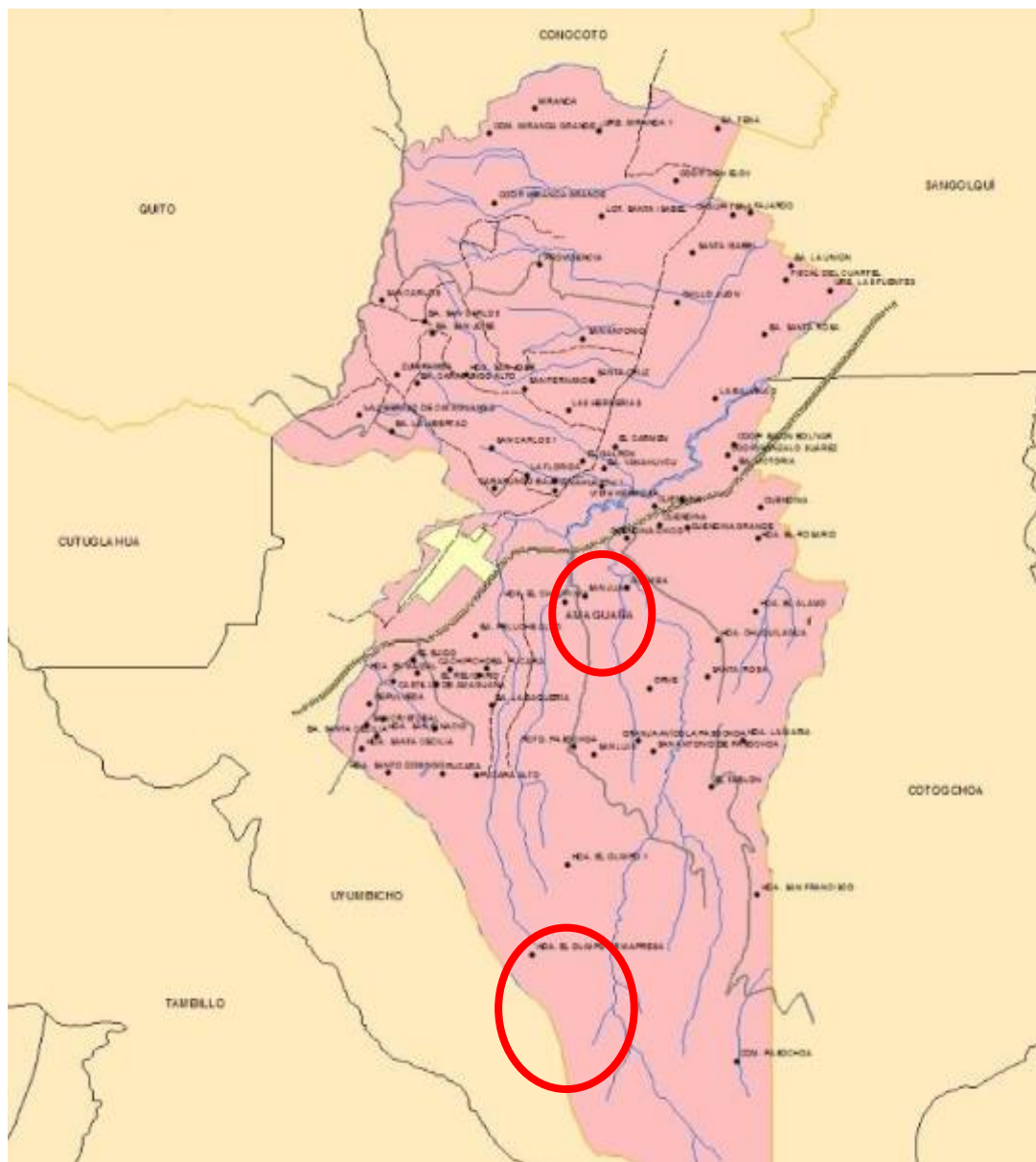


Gráfico 3. Situación Geográfica
FUENTE: (GADPP-DGPLA, 2012)

2.4 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PARROQUIA

La Parroquia de Amaguaña se encuentra ubicada dentro del Distrito Metropolitano de Quito, a 28 Km de la capital del Ecuador, sus límites son:

Norte: Parroquia de Conocoto

Sur: Parroquia de Uyumbicho (Cantón Mejía)

Este: Cantón Rumiñahui

Oeste: Parroquia de Cutuglagua (Cantón Mejía)

2.4.1. Clima

Amaguaña tiene un clima templado, con una temperatura que oscila entre 17 y 18°C.

2.4.2. Población

Tabla 4.

Población según provincia, cantón y parroquia de Amaguaña.2010

PROVINCIA	NOMBRE DEL CANTÓN	NOMBRE DE LA PARROQUIA	ÁREA		
			URBANO	RURAL	Total
PICHINCHA	QUITO	PARROQUIA			
		AMAGUAÑA	29713	1393	31106

FUENTE: (INEC, 2010)

La Parroquia de Amaguaña, con una extensión de 76.14 km², posee una población de 31106 habitantes, con una tasa de crecimiento del 3.14%, según datos presentados por el INEC de acuerdo al último censo de población y vivienda del año 2010.

2.4.3. Economía

Las actividades a las que más se dedican los habitantes de la Parroquia de Amaguaña son: la agricultura, ganadería, textil, comercio, también podemos decir que el turismo ha ido creciendo rápidamente en los

últimos años y esta actividad se convierte en una fuente de crecimiento económico de la parroquia. (Nacimba, 2013)

- **Agricultura**

Con lo que respecta a esta actividad algunos pobladores de la Parroquia de Amaguaña cultivan productos como: maíz, papas, habas, arveja, tomates y otros poco usuales como las hortalizas, frutas y flores, de los cuales algunos de estos productos se expenden a mercados aledaños y otros en supermercados.

- **Ganadería**

La producción ganadera se destaca por la crianza de ganado vacuno, principalmente en lugares cercanos de Amaguaña, las principales haciendas cuentan con ganado equino y porcino. (Nacimba, 2013)

2.4.2 Gastronomía

Amaguaña se conocido por la variedad de sus platos típicos como:

- Parrilladas
- Cuy asado con papas
- Habas con choclo o mote
- Yahuarlocro
- Caldo de gallina criolla
- Caldo de treinta y uno

2.4.3 Transporte

- **Vías de acceso:**

Cuenta con la carretera principal “vía Sangolquí – Tambillo” que atraviesa por toda la parroquia de norte a sur, la misma que es asfaltada y cuenta con 2 carriles debidamente señalizados y es un desfogue de la vía Panamericana sur, la cual nos permite tener comunicación con el sur de Quito, el Cantón Mejía y el Cantón Rumiñahui.

Otra vía de acceso es la carretera antigua a “Amaguaña – Conocoto”, la que comienza en el puente 8 de la “autopista General Rumiñahui” y termina en el centro de la Parroquia de Amaguaña.

En el interior de la parroquia las calles secundarias en su mayoría son adoquinadas.

2.4.4 Situación Cultural

En el calendario de celebraciones anuales de nuestro pueblo, las fiestas del carnaval ocupan un lugar preponderante; en las distintas regiones se lo celebra de varias y múltiples formas.

El año de 1960 debe ser tomado como importante en la historia de Amaguaña; un grupo de moradores se organizó y decidió aportar con alegría y cultura; preparó las fiestas del con un interesante programa, cuyos números principales fueron la elección de la Reina del Carnaval y el desarrollo del corzo con carros alegóricos, comparsas, serpentinas y flores.

Existen otras fiestas que se celebran en la parroquia de Amaguaña. Dentro de ellas están:

- **Carnaval de Amaguaña**

Según datos históricos el carnaval ya se celebraba en esta región de la sierra norte y central desde antes de la colonización española. Se dice que los carnavales antiguamente se celebraban con manifestaciones musicales, danzas acompañadas de cánticos, en donde también se hacían escenas simbólicas

La principal atracción de esta festividad, es el “corso de flores y serpentinas”, que actualmente se lo conoce con el nombre de “corso de carnaval”, conjuntamente con la elección de Reina de Carnaval, por lo que las Reinas del Carnaval. La elección de la reina se instituyó como un certamen obligatorio en los festejos de Carnaval, por lo que las Reinas del Carnaval de Amaguaña se registran oficialmente desde 1960 ininterrumpidamente hasta la fecha.

El Carnaval de Amaguaña ha sufrido transformaciones de lo que era en sus inicios, una celebración más familiar y con amigos. Sin embargo, año a año han ido creciendo las expectativas respecto al Carnaval de Amaguaña. Muchos afirman que la celebración de la fiesta es un rasgo importante de la identidad del Amaguañense, que ha logrado consolidar un Carnaval llamativo para los espectadores y que también hoy para satisfacción de sus pobladores, está celebración estaría siendo considerada como una de las más animadas y concurridas, guardando las distancias con los carnavales de Guaranda y Ambato. (Léon C, 2010)



Gráfico 4. Carnaval de Amaguaña
FUENTE: (Aquicito, 2013)

- **Semana Santa**

Se realizan conmemoraciones con la participación de personajes tradicionales como los pingulleros (músico tradicional que interpreta un instrumento denominado pingullo), danzantes, diablos humas (máscara de cabeza de diablo), etc. Se realiza una peregrinación alrededor del parque central de Amaguaña.

- **Parroquialización**

La historia de Amaguaña como parroquia civil empieza en la presidencia del Dr. García moreno, en el año 1861, dispone que Amaguaña está entre las 47 parroquias del Cantón Quito, de la Provincia de Pichincha.

En mayo siempre se celebra la Parroquialización con una serie de actividades culturales y cívicas programadas por el gobierno parroquial para el disfrute de todos los Amaguañense.



Gráfico 5. Parroquialización de Amaguaña
FUENTE: (Aquicito, 2013)

2.5 HISTORIA DE LA ASESORÍA

El modo en que la asesoría ha ido evolucionando desde su creación es esencial para entender cómo es hoy en día. No es lo mismo un despacho que creado a mediados de siglo un abogado y que con el paso del tiempo haya aumentado el número de colaboradores, que una firma constituida a finales de los años ochenta por un grupo de jóvenes licenciados emprendedores. En cualquier caso los motivos que le llevaron a crear una asesoría fueron fundamentales para su desarrollo y este hecho ha de quedar plasmado en el manual.

La historia de la asesoría se ha de contar de modo que cualquier persona pueda entenderla, incluso si no pertenece a su sector. Piense que está relatando la vida de una empresa que, como la de una persona ha tenido buenos y malos momentos y de todos ellos ha aprendido alguna cosa: los malos los ha superado y le han hecho mejorar y los buenos le han permitido saber que su proyecto era viable, que está en el buen camino.

Los clientes que han ido pasando por la empresa también constituyen parte de su historia. A pesar de tener que guardar estricta confidencialidad sobre los casos que le confiaron en su momento, puede reflexionar sobre ellos y ver cómo la asesoría consiguió resolverlos.

La entrada de nuevos asociados, la creación de departamentos y los cambios que en éstos se hayan producido indicarán hacia dónde ha evolucionado la compañía.

Con todo ello verá que su proyecto de asesoría, aquello que los fundadores pensaron que sería en el momento de su creación, va tomando forma poco a poco, gracias a los esfuerzos de todos los públicos que se relacionan con la firma. (Wolters, 2011)

a. La cultura

Se dice que la cultura de una organización es una consecuencia de sus principios, su historia, el estilo de dirección y su comportamiento frente a los distintos públicos, tanto internos como externos.

Se trata de un aspecto que es muy difícil de cambiar. Se origina en el momento de su creación, al asentarse las bases del comportamiento que caracterizará a la asesoría y se desarrolla día a día con la colaboración de todos.

Se concluye que la cultura de la organización tiene los siguientes aspectos:

- Las relaciones de la asesoría tanto internas (con sus empleados) como externas (con clientes, proveedores, instituciones...). El modo en que se adapta al entorno y a los cambios en las necesidades de los distintos públicos.
- Las actitudes de la organización frente a los objetos, los acontecimientos y las personas.
- La forma en que realiza su trabajo. (Wolters, 2011)

2.5.1. Microempresas de la Parroquia de Amaguaña

Tabla 5.

Microempresas de la Parroquia de Amaguaña

MICROEMPRESAS	
TIPO DE EMPRESA	ACTIVIDAD O GIRO
Fábrica textil Ecuador	Producción de telas
Morvie	Pulpa de frutas
Eco pacífico	Frutas, para distribución
Incubadora Anhalzer	Avícola (criadero de pollos)
Castillo de Amaguaña	Complejo deportivo y recreacional
Florícola Los Álamos	Producción de flores de exportación
Pronaca	Faenamiento y comercialización de pollos, chanchos pavos-
Zaimella	Fabrica de Pañales
Empresa florícolas	Producción de flores
Granjas y planteles avícolas	Producción y comercialización de pollos
Cresimpex	Producción y comercialización de flores
Fina Flor	Producción de flores
Cooprintex	Confección de uniformes deportivos
Pre-horcen	Fabrica de tubos
General de Construcciones	Constructora
Condimensa	Fabrica de aliños
Fabrica de refrescos MANU	Producción de bebidas
Sucursal de farmacia SANA SANA	Venta de medicamentos
Microempresas de producción de miel de abeja	Producción de miel de abeja
Bloqueras	Elaboración de bloques y adoquines
Hornos de Ladrillo	Fábrica de ladrillos
Viveros de producción frutal	Producción de tomate riñón y tomate de árbol
Los tres Guabos	Restaurante de gastronomía típica
Talleres Textiles	Fabricación de sabanas, edredones, camisas, sacos, chalecos, etc.
Aserraderos	Venta de Madera

FUENTE: (GADPP-DGPLA, 2012)

En la parroquia de Amaguaña, existen 25 microempresas, con actividades diferentes como de producción de frutas, flores, pollos, bebidas y servicio de comida típica en restaurantes. También hay empresas de elaboración de bloques, venta de madera, fabricación de tubos y pañales.

Tabla 6.
Establecimientos de alimentos y bebidas de la Parroquia de Amaguaña

ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	
ACTIVIDAD	TIPO
Alimentación y gastronomía en los restaurantes de comida típica	Servicios Turísticos
Caminata y senderismo	Servicios Turísticos
Recreación en los balnearios y hosterías	Servicios Turísticos
Cooperativas de transporte	Servicios Turísticos
Sala de recepciones el Milenium	Servicios Turísticos
Hostería San Pedro	Hoteles, Hostales, hosterías
Hostería Carlitos	Hoteles, Hostales, hosterías
Hostería La Morería	Hoteles, Hostales, hosterías
Hotel Chillo Jijón	Hoteles, Hostales, hosterías
Hostería Chillo Jijón	Hoteles, Hostales, hosterías
Los Tres Guabos	Restaurante de comida típica
Ally Samay	Restaurante de comida típica
Parrilladas el Ejido	Restaurante de comida típica
La Playita	Restaurante de comida típica
Las Dalias	Restaurante de comida típica
La Victoria	Restaurante de comida típica
Casa de Campo	Restaurante de comida típica
La Cristalina	Restaurante de comida típica
Mary Mar	Restaurante de comida típica
El Paraíso	Restaurante de comida típica
Tonsupa	Restaurante de comida típica
Cuchara de Palo	Restaurante de comida típica
El Rincón	Restaurante de comida típica

FUENTE: (GADPP-DGPLA, 2012)

En la parroquia de Amaguaña existen 23 establecimientos de alimentos y bebidas, esta información fue proporcionada por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Pichincha. Todos estos locales otorgan varios servicios como 5 turísticos, 5 hoteles y hosterías y por último 13 restaurantes de comida típica.

Tabla 7.
Instituciones educativas de Parroquia de Amaguaña

INSTITUCIONES	UBICACIÓN
Los Pitufinos	La Balvina
CDI	La Florida
Angelitos traviesos	Yanahuayco
CDI	El Ejido
CDI	Cuendina
CDI	La Vaquería
Jardín de Amaguaña	Barrio Central
Benjamín Carrión	El Ejido
Manuela Cañizares	Chauptena
Jacinto Jijón y Camaño	Barrio Central
J.I. Comuna	Miranda
J.I	El Rosario
Republica de Cuba	Cuendina
Daniela Goleman	El Blanqueado
J. I.	El Tena
J. I.	Santa Isabel
María Auxiliadora	El Ejido
Jardín de Amaguaña	Barrio Central
Escuela Republica de Argentina	
Escuela Jacinto Jijón	
Escuela Benjamín Carrión	
Escuela Bartoléeme de las Casas	
Escuela 18 de Octubre	
Escuela J.J y Caamaño	
Escuela San Andrés	
Escuela Margarita Ponce	
Escuela José Rubén Tamayo	
Escuela Ambato	
Escuela Senderos del Saber	
Colegio Benjamín Carrión	
Colegio Nacional Atahualpa	
Colegio Cristo Rey	
Colegio Luis Humberto Salgado	
Centro Artesanal Julio Moreno	
Centro Artesanal Fausto Molina	
Centro Artesanal Jazmín	

FUENTE: (GADPP-DGPLA, 2012)

Tabla 8.

Comercio al por mayor y menor

TIPO DE COMERCIO	ACTIVIDAD	CANTIDAD
Mercado de Abastos	Productos como pan, lácteos, carnes y otros. También para la higiene personal, de limpieza del hogar.	15
Tiendas pequeñas, bazares	Productos de primera necesidad	25
Ferreterías	Productos de belleza	10

Tabla 9.

Servicios telefónicos

TIPO DE COMUNICACIÓN	SERVICIOS	CANTIDAD
Cabinas Telefónicas	Servicio Telefónico	25
Internet	Redes sociales, investigaciones estudiantiles.	20

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1. Objetivo General

Analizar la viabilidad y la demanda que tendrá la nueva microempresa de servicios de asesoría tributaria y contable en la Parroquia de Amaguaña.

3.1.2. Objetivo Específicos

- Determinar a través de un estudio de mercado la demanda y oferta, con el fin de obtener la demanda insatisfecha.
- Identificar las características de los posibles clientes de la microempresa de servicios de consultoría.
- Identificar las necesidades primordiales de los clientes, para que la microempresa ofrezca los servicios de manera satisfactoria.
- Establecer cuáles son las preferencias y gustos de los clientes con relación al servicio que ofrecerá la microempresa.
- Establecer estrategias de precio, publicidad, producto o servicio, plaza para que los consumidores puedan adquirir el servicio.

3.2. ESTRUCTURA DE MERCADO

“La estructura del mercado varía constantemente, un mercado que en algún momento es muy competido, pero puede convertirse en uno sin

competencia o con competencia media. Hoy pueden existir muchas empresas en un sector y mañana muy pocas” (Jáuregui, 2005)

Para conocer en qué mercado se desenvolverá el proyecto debemos identificar los tipos de mercado.

3.2.1. Competencia Perfecta

Es aquel tipo de mercado en el que existen muchos compradores y muchos vendedores de un producto de carácter homogéneo, lo que permite que no existan influencias por parte de estos sectores en el precio del producto. Además existe movilidad de recursos y los agentes económicos tienen conocimiento del movimiento del mercado.

3.2.2. Monopolio

“Estructura de una industria donde hay un solo productor u oferente del bien y no existe bienes sustitutos cercanos. El empresario monopolista tiene la capacidad de influir en el precio, es decir tiene poder de mercado” (Leroy, 1990)

3.2.3. Oligopolio

“Mercado en el que unas pocas empresas llevan a cabo la producción de un bien o servicio, lo que crea un alto grado de interdependencia entre las decisiones de las mismas.

Luego de conocer las diferencias entre la competencia perfecta e imperfecta, el análisis realizado indica que nuestro mercado es Monopolio porque en la parroquia de Amaguaña somos los únicos y tendríamos el control absoluto.

3.3. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

3.3.1. Microempresa de Asesoría

La microempresa de asesoría tributaria y contable brindará un servicio de manera eficaz y a tiempo en la área de asesoramiento en la Parroquia de Amaguaña a las personas naturales y obligadas a llevar la contabilidad con el objetivo de cumplir con las leyes tributarias y contables.

Los asesoramientos son de acuerdo a las necesidades de los clientes:

- **Asesoramiento Contable:** Facturación, Inventarios, Cuentas por pagar, Cuentas por cobrar, Ejecución de rol de pagos de empleados, Informes trimestrales, Legalización de contratos, de liquidaciones, Décimos 13ero, 14to y utilidades.
- **Asesoramiento Tributario:** Declaraciones mensuales, semestrales, Impuesto a la Renta, Anexos de Gastos Personales. Anexo Transaccional Simplificado ,Capacitaciones a los dueños del negocio.

Para otorgar un asesoramiento de calidad se contará con equipos informáticos y profesionales capacitados, para satisfacer las necesidades de los clientes.

3.4. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

En el estudio de mercado se identifica la diferencia entre el servicio y producto, permitiendo tener en claro las dos características, antes de la ejecución del proyecto.

3.4.1. Concepto de Producto

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color...) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio...) que el comprador acepta en principio, como algo que va a

satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad y a un deseo. (Muñiz, 1987)

3.4.2. Concepto de Servicio

Una mercancía comercializable; o sea un producto intangible que no se toca, no se coge, no se palpa, generalmente no se experimenta antes de la compra pero permite satisfacciones que compensan el dinero invertido en la realización de deseos y necesidades de los clientes. (Rapahmell, 1974)

La microempresa tiene como objetivo satisfacer a un mercado, en donde los clientes tienen la necesidad de contratar una empresa para que les ofrezca el servicio de asesoramiento contable y tributario.

3.5. EL SISTEMA CONTABLE

Un sistema contable suministra información económica y social a través de los resultados de un proceso y se resumen en informes que son la base para la toma de decisiones.

La metodología que se emplearía en los informes sería:

- Identificar transacciones y acontecimientos relevantes para la contabilidad;
- Registrar las transacciones empleando un método sistemático;
- La información financiera, previa recolección y clasificación se debe presentar periódicamente en estados e informes financieros, que se constituyen en los instrumentos de comunicación de la contabilidad;
- Interpretar la información contable, lo que implica la explicación del proceso contable, usos, significados y limitaciones de los informes.

3.5.1. Objetivos de la información Contable

Los objetivos de la información contable se originan principalmente en las necesidades de los usuarios.

Entre el principal objetivo de la información financiera, se encuentran los siguientes:

La presentación de informes financieros debe proveer información que sea útil para que los inversionistas, acreedores actuales, potenciales y otros usuarios puedan tomar decisiones racionales sobre inversiones, créditos y similares. La información debe ser comprensible para aquellos que tengan una comprensión razonable de las actividades comerciales y económicas y que estén dispuestos a estudiar la información con una diligencia razonable.

3.5.2 Inventarios

Los inventarios de mercadería como hemos mencionado a lo largo de nuestro sitio, son muy importantes para mantener un control y un orden en el stock con el cual contamos para brindarle los productos correspondientes a nuestros clientes, por ello es fundamental que tengamos en cuenta la importancia que tiene esta herramienta. Además recordemos que con un inventario de mercadería también realizamos los pedidos a los distribuidores y proveedores y al mismo tiempo controlamos que contemos con toda la reposición de productos necesaria. Para el control de inventarios en la actualidad existen diferentes software para el control.

3.5.3 El Sistema Tributario

a. Impuesto a la renta, sobre ganancias y activos

- Impuesto sobre Activos Totales
- Impuesto a la Propiedad Urbana

b. Impuestos sobre transacciones

- Impuesto al Valor Agregado
- Impuesto a los Consumos Especiales
- Impuesto a la Transferencia de Títulos de Propiedad de Bienes Raíces
- Impuestos Aduaneros.

3.6. CONCEPTOS PRINCIPALES DE LOS IMPUESTOS

3.6.1. Registro Único de Contribuyentes (RUC)

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.

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). (LeyOrgánica, 2014)

3.6.2 Personas Naturales

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas. Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

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

3.6.3 Sociedades

Las Sociedades son personas jurídicas que realizan actividades económicas lícitas amparadas en una figura legal propia. Estas se dividen en privadas y públicas, de acuerdo al documento de creación.

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

3.6.4 Impuestos

a. Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de

propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

Se entiende también como transferencia a 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; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles. (LeyOrgánica, 2014)

Los plazos para presentar las declaraciones y pagar los impuestos se establecen conforme el noveno dígito del RUC:

Tabla 10.

Plazos para presentar las declaraciones

NOVENO DÍGITO DEL RUC	IVA		
	MENSUAL	SEMESTRAL	
		PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero

FUENTE: (SRI, 2014)

b. Impuesto a la Renta (IR)

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.

Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos,

costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos base imponible.

La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia está constituida por el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad social (IESS), excepto cuando éstos sean pagados por el empleador.

La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aún cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

- Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
- Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Cabe mencionar que están obligados a llevar contabilidad todas las sociedades y las personas naturales y sucesiones indivisas que al 1ro. de enero operen con un capital superior a los USD 60.000, o cuyos ingresos brutos anuales de su actividad económica sean superiores a USD 100.000, o los costos y gastos anuales sean superiores a USD 80.000; 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.

Los plazos para presentar las declaraciones y pagar los impuestos se establecen conforme el noveno dígito del RUC:

Tabla 11.

Plazos para presentar las declaraciones

PLAZOS PARA LAS DECLARACIONES				
	IMPUESTO A LA RENTA (PERSONAS NATURALES)	IMPUESTO A LA RENTA (SOCIEDADES)	ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	
			PRIMER CUOTA	SEGUNDO CUOTA
1	10 de marzo	10 de abril	10 de julio	10 de septiembre
2	12 de marzo	12 de abril	12 de julio	12 de septiembre
3	14 de marzo	14 de abril	14 de julio	14 de septiembre
4	16 de marzo	16 de abril	16 de julio	16 de septiembre
5	18 de marzo	18 de abril	18 de julio	18 de septiembre
6	20 de marzo	20 de abril	20 de julio	20 de septiembre
7	22 de marzo	22 de abril	22 de julio	22 de septiembre
8	24 de marzo	24 de abril	24 de julio	24 de septiembre
9	26 de marzo	26 de abril	26 de julio	26 de septiembre
0	28 de marzo	28 de abril	28 de julio	28 de septiembre

FUENTE: (SRI, 2014)

c. Impuesto a la Salida de Divisas

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza, inclusive compensaciones internacionales, sea que dicha operación se realice o no con la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

La tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas, también denominado ISD, es del 5%.

- **Quién debe pagar**

El ISD debe ser pagado por todas las personas naturales, sucesiones indivisas, y sociedades privadas, nacionales y extranjeras., según lo dispuesto en el ordenamiento jurídico vigente.

Las Instituciones Financieras (IFI'S), así como el Banco Central se constituyen en agentes de retención del impuesto cuando transfieran divisas al exterior por disposición de terceros.

Las empresas de Courier que envíen divisas al exterior por orden de sus clientes, se constituyen en agentes de percepción.

Las entidades y organismos del Estado, empresas públicas, organismos internacionales, sus funcionarios extranjeros debidamente acreditados en el país, misiones diplomáticas, oficinas consulares, así como funcionarios extranjeros de estas entidades, no están sujetos al pago del ISD en las transferencias, envíos o traslados que efectúen al exterior. A fin de no ser objeto de retención, las transferencias efectuadas al exterior por los sujetos señalados en este párrafo deben estar acompañadas del formulario de *“Declaración de transacción exentas / no sujetas del Impuesto a la Salida de Divisas”*, mismo que se llenará únicamente a través de internet. (LeyOrgánica, 2014)

3.6.5 Presentación de Anexos

La Administración Tributaria requiere para efectos de control que los contribuyentes presenten información adicional a las declaraciones de impuestos. Esta información recibe el nombre de anexo, cuya finalidad es proporcionar a nivel de detalle la información que sustenta las declaraciones de impuestos u otra información relevante.

Estos anexos deben ser presentados por los contribuyentes de acuerdo al tipo de actividad que realizan. Actualmente el SRI solicita los siguientes anexos:

- Anexo Gastos Personales
- Anexo Transaccional Simplificado (ATS)
- Anexo de Retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta por otros conceptos (REOC)

- Anexo de Retenciones en la fuente por relación de dependencia (RDEP)
- Anexo de ICE
- Anexo Movimiento Internacional de Divisas (ISD)
- Anexo de Declaración Patrimonial (DPT)
- Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas del Exterior (OPRE)
- Anexo de notarios, registradores de la propiedad y registradores mercantiles (ANR)

Los anexos deben enviarse de acuerdo a los calendarios especificados en las resoluciones relativas a cada tipo de anexo.

Es importante acotar que cuando una fecha de vencimiento coincida con días de descanso obligatorio o feriados, aquella se trasladará al siguiente día hábil.

3.7. SERVICIOS SUSITUTOS Y/O COMPLEMENTARIOS

3.7.1 Servicios Sustitutos

No existe un servicio que pueda sustituir lo existe son profesionales que dan den capacitaciones de otros tipos de Asesoramiento pero no se ha identificado un servicio sustituto.

3.7.2 Servicios Complementarios

Son aquellos que se necesita de un factor importante para la satisfacción del servicio a ofrecer. Para la microempresa de asesoría tributaria y contable son:

- a. Personal Capacitado
- b. Evaluaciones de Servicio
- c. Sistema del SRI, MRL, NIFF y SOFTWARE CONTABLE.

3.8. NORMATIVA TECNICA, SANITARIA Y COMERCIAL

3.8.1 Normativa Técnica

Esta Norma Internacional especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad, cuando una organización necesita demostrar su capacidad para proporcionar de forma coherente productos o servicios que satisfagan los requisitos del cliente y los reglamentarios aplicables, aspira aumentar la satisfacción del cliente a través de la aplicación eficaz del sistema, incluidos los procesos para la mejora continua del sistema y el aseguramiento de la conformidad con los requisitos del cliente y los reglamentarios aplicables.

a. Requisitos generales

La organización debe establecer, documentar, implementar y mantener un sistema de gestión de la calidad y mejorar continuamente su eficacia de acuerdo con los requisitos de esta Norma Internacional.

La organización debe:

- Identificar los procesos necesarios para el sistema de gestión de la calidad y su aplicación a través de la organización.
- Determinar la secuencia e interacción de estos procesos.
- Determinar los criterios y métodos necesarios para asegurarse de que tanto la operación como el control de estos procesos sean eficaces.
- Asegurarse de la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estos procesos.
- Realizar el seguimiento, la medición y el análisis de estos procesos
- Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de estos procesos.

(Norma, 2014)

3.8.2 Normativa Sanitaria

Los requisitos para obtener permiso de funcionamiento de la microempresa son los siguientes:

a. Ministerio de Salud Pública

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública. (Publica, 2008)

3.8.3 NORMATIVA COMERCIAL

a. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (Registro único de Contribuyentes)

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:

- Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.
- Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de bienes inmuebles.
- Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
- Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado.
- Artesanos: Calificación artesanal vigente emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO. (SRI, 2014)

b. Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Artesanos: Calificación artesanal
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:

- Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
- En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal.
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local.
(ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad
(PUBLICIDAD NUEVA) (Pública, 2014)

c. Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior
- Copia de la patente municipal

3.9. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN VIGENTE DEL MERCADO

Tabla 12.

Población Económicamente Activa

POBLACION ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)	
AÑO	PEA
2001	10507
2010	14158

FUENTE: (GADPP-DGPLA, 2012)

De acuerdo a la información proporcionada por el INEC del último censo del 2010, la población económicamente activa de la Parroquia de Amaguaña, es de 14158 representando un crecimiento del 3,37% del total de la población.

ACTIVIDADES:

- **INDUSTRIAS MANUFACTURERAS**

En la parroquia de Amaguaña, las industrias manufactureras tienen una alta participación de un 24,61% del mercado. Se refiere a todas las microempresas textiles, de productos alimenticios, etc.

- **COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR**

La actividad del comercio al por mayor y menor, tiene un 15,08% de participación del mercado de la parroquia de Amaguaña. Dentro de esta actividad están los negocios como ferreterías, bazares, almacenes de ropa, comercio de alimentos y productos generales.

Tabla 13.

Actividades de la Población económicamente activa (PEA) de la Parroquia de Amaguaña

Rama de actividad de la parroquia de Amaguaña	SEXO		Total	% Actividad
	Hombre	Mujer		
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	590	654	1244	9
Explotación de minas y canteras	38	5	43	0
Industrias manufactureras	2281	1209	3490	25
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	27	3	30	0
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	37	8	45	0
Construcción	1069	44	1113	8
Comercio al por mayor y menor	1235	903	2138	15
Transporte y almacenamiento	577	49	626	4
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	185	342	527	4
Información y comunicación	95	46	141	1
Actividades financieras y de seguros	77	56	133	1
Actividades inmobiliarias	19	10	29	0
Actividades profesionales, científicas y	175	98	273	2

técnicas				
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	303	114	417	3
Administración pública y defensa	537	110	647	5
Enseñanza	227	283	510	4
Actividades de la atención de la salud humana	68	211	279	2
Artes, entretenimiento y recreación	61	28	89	1
Otras actividades deservicios	130	168	298	2
Actividades de los hogares como empleadores	32	811	843	6
No declarado	414	503	917	6
Trabajador Nuevo	146	203	349	2
TOTAL	8323	5858	14181	100%

FUENTE: (GADPP-DGPLA, 2012)

3.10. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado es un recurso que está orientada a la obtención de información, de modo que contribuya al proceso de planteamiento estratégico del presente estudio.

La investigación de mercado, es una colección objetiva que permite recopilar datos del mercado en el cual se va a trabajar y subsiguiente se realizará la interpretación de los mismos. También se realizará una investigación sobre nuestros competidores y el entorno de mercado, permitiendo tomar decisiones para lograr la satisfacción de los clientes. La información obtenida determinará la viabilidad del negocio por eso la actividad de investigar el mercado, se lo debe hacer cada cierto tiempo.

3.10.1. Metodología de la Investigación

La investigación del proyecto se ha venido realizando por ello es importante conocer sobre el entorno en donde se va implementar la microempresa de asesoría tributaria y contable.

La aplicación de una metodología permitirá conocer el comportamiento socioeconómico del sector.

Para ello se aplicará la metodología científica, por medio de la cual se obtendrá información tanto interna como externa para la creación de la microempresa. También se utilizará la investigación exploratoria y de trabajo de campo por que permite explorar el mercado objetivo y conocer la realidad de la parroquia de Amaguaña.

3.10.1.1. Técnicas de Investigación

Las técnicas de investigación que se utilizará en la presente investigación será de importantes fuentes, que facilitará recoger información de manera inmediata.

a. Fuentes Primarias

- **Encuestas**

La encuesta es una herramienta que permitirá conocer lo que el cliente desea, tomando en cuenta que la información proporcionada por los clientes, servirá para el desarrollo del proyecto.

La aplicación de la encuesta, debe contener preguntas breves y claras, para que los clientes puedan otorgar una información concreta. Para el estudio, la muestra del proyecto será en la Parroquia de Amaguaña.

b. Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias, son de gran importancia porque están relacionados con Instituciones públicas y privadas que a través de estas se podrá obtener permisos de funcionamiento. Dentro de estas instituciones están:

- SRI
- Municipio de Quito
- Ministerio de Salud Publica

3.10.2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

“La segmentación de mercado es el proceso de agrupar un mercado en grupos más pequeños e internamente homogéneos” (Kotler, 2000).

Para la segmentación de mercado es necesario definir el segmento meta al cual se va a dirigir nuestro servicio de asesoría tributaria y contable. De tal manera que se aplicará varios criterios para la segmentación, los cuales definirán las características y las necesidades de los clientes.

Las necesidades del consumidor sobre un producto y/o servicio busca que sea de buena calidad, eficiente y a menor precio en donde se sienta tranquilo y confiado por el servicio ofrecido. Por ello se ha creado la iniciativa de generar una nueva microempresa en donde se cumplirá todas las necesidades que los clientes requieran.

De tal manera que nuestra microempresa, estará orientada a ofrecer sus servicios de calidad y a tiempo para que no se genere ningún inconveniente tributario ni contable. El servicio será dirigido a un nivel socio económico medio alto y medio bajo, ya que se ha visto las necesidades de esta tendencia, con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes.

Variables de Segmentación de Mercado

- **GEOGRÁFICAS:** países, regiones, ciudades o códigos postales.
- **DEMOGRÁFICAS:** género, edad, ingresos, educación, profesión, clase social, religión o nacionalidad.
- **PSICOGRÁFICAS:** estilo de vida y personalidad.
- **CONDUCTUAL:** frecuencia de uso del servicio, búsqueda del beneficio, nivel de fidelidad, actitud hacia el producto. (Espinosa, 2014)

Para la segmentación de mercado del proyecto, se enfocará en variables que permitan definir el grupo de consumidores, al cual va dirigido el servicio que ofrece la microempresa.

a. Segmentación Geográfica:

Tabla 14.

Segmentación Geográfica

Provincia:	Pichincha
Cantón:	Quito
Parroquia:	Amaguaña

FUENTE: (Gobierno, 2013)



Gráfico 6. Parroquia de Amaguaña

FUENTE: (Solorecursos.com, 2014)

b. Segmentación Demográfica

La microempresa de asesoría tributaria y contable está enfocada a ofrecer sus servicios a las empresas y negocios que se dediquen a comercializar o prestación de servicios, por lo que es necesario identificar cada una de las actividades económicas que tienen los negocios de la parroquia de Amaguaña.

- **POR EL TIPO DE NEGOCIO**

Tabla 15.

Negocios de la Parroquia de Amaguaña

MICROEMPRESAS / NEGOCIOS	CANTIDAD	% PORCENTAJE
Microempresas	25	8%
Establecimientos de alimentos y bebidas	23	7%
Instituciones educativas	39	13%
Comercio al por mayor y menor	180	58%
Servicios telefónicos	45	14%
TOTAL	312	100%

FUENTE: (GADPP-DGPLA, 2012)

3.10.3 TAMAÑO DEL UNIVERSO

El tamaño del universo está definido por pequeñas y medianas microempresas; negocios que se encuentra en la parroquia de Amaguaña que se dedican a la prestación de servicios y la comercialización de productos.

De acuerdo la información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del 2010 (INEC) y del Plan de desarrollo y ordenamiento territorial Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de Amaguaña se obtuvo la información sobre las características de segmentación geográfica y demográfica. Por ello la segmentación de mercado realizada a este proyecto, define un universo de 312 empresas y negocios en la parroquia de Amaguaña.

3.10.4 PRUEBA DE ACIERTOS

Antes de determinar el tamaño de la muestra es necesario realizar la prueba de aciertos a través de unas encuestas a unas 10 empresas,

mediante la formulación de una pregunta, empleada para este estudio fue la siguiente:

Pregunta:

¿Le gustaría que en la Parroquia de Amaguaña, funcione una microempresa de asesoría tributaria y contable, para solucionar problemas de administración del negocio?

SI **NO**

De las 10 Microempresas encuestadas, 9 dieron una respuesta afirmativa (p) y 1 microempresa dieron una respuesta negativa (q) por lo tanto la probabilidad de ocurrencia es de:

$$p = 90\% \text{ (probabilidad de éxito)}$$

$$q = 10\% \text{ (probabilidad de fracaso)}$$

Dando como resultado positivo de aceptación de un 90%, esto indica una alta aceptación por parte de los empresarios y dueños de los negocios.

3.10.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Donde:

n= Tamaño de la muestra	?
N = Tamaño del Universo	312
Z = Indicador del Nivel de Confianza.	1.96
P = % de éxito	0,90
Q = % de fracaso	0,10
e = Error estimado	5%

Elaborado: Diana Hidalgo.2015

Cálculo:

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

$$n = 96$$

En este proyecto se realizara 96 encuestas equitativamente a las empresas, de la parroquia de Amaguaña.

Tabla 16.

Encuestas del Proyecto

MICROEMPRESAS / NEGOCIOS	CANTIDAD	# ENCUESTAS
Microempresas	25	8
Establecimientos de alimentos y bebidas	23	7
Instituciones educativas	39	12
Comercio al por mayor y menor	180	55
Servicios telefónicos	45	14
TOTAL	312	96

3.11. DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la recolección de la información, se utilizará la técnica de la encuesta la misma que estará conformada por 10 preguntas, de selección para facilidad de los encuestados. (Ver Anexo 1)

3.12. TABULACIÓN DE DATOS

Después de la realizar las encuestas a las empresas y negocios de la parroquia de Amaguaña, se procede a realizar la tabulación de los datos con el objetivo de analizar e interpretar. A continuación se indicará los cuadros y el análisis de los resultados:

Pregunta N° 1

Tabla 17.

¿Dentro de que actividad económica se encuentra su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Industrial	18	18.74%
	Comercial	63	65.63%
	Servicios	15	15.63%
	Total	96	100,0%

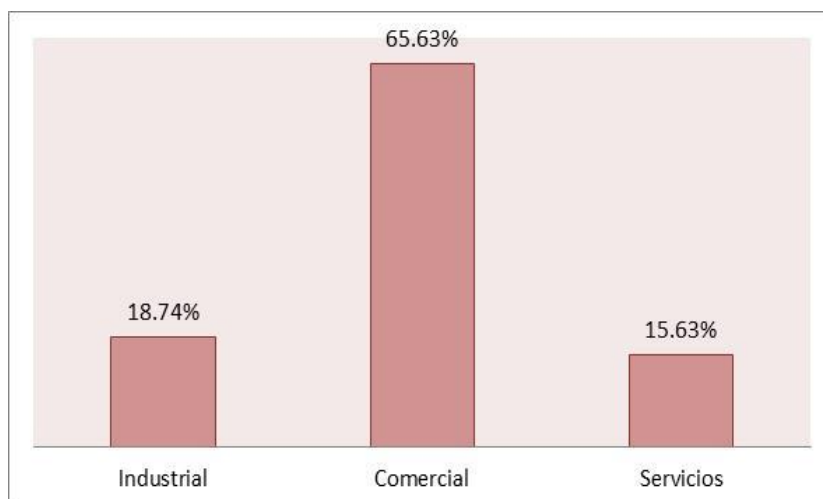


Gráfico 7. ¿Dentro de que actividad económica se encuentra su negocio?

Interpretación:

En la parroquia de Amaguaña el sector comercial es el predominante por lo que se debe prestar especial atención, ya que mas requieren de asesoramiento tributario.

Pregunta N° 2.

Tabla 18.

¿A qué lugar acude para realizar sus obligaciones tributarias?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Asesoría	61	63,54%
	Profesionales	35	36,46%
	Otros	0	0.00%
	Total	96	100 %

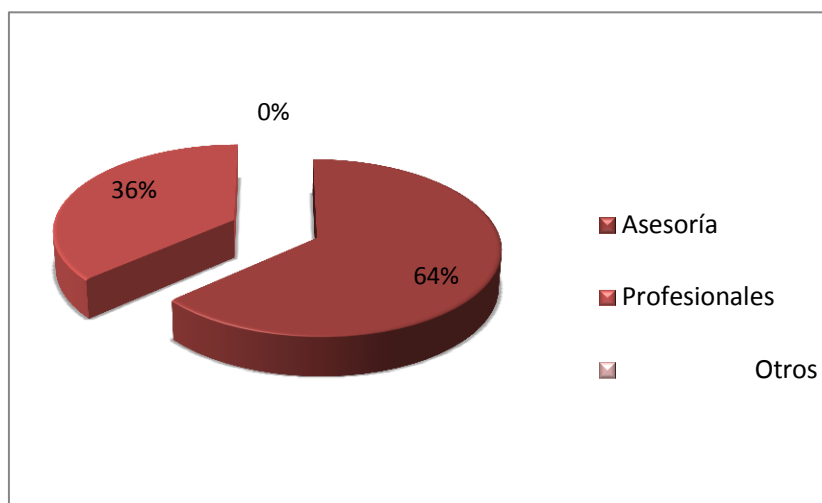


Gráfico 8. ¿A qué lugar acude para realiza sus obligaciones tributarias

Interpretación:

Según los resultados obtenidos en las encuestas se observó que las personas acuden a cumplir sus obligaciones en un 64%, a una asesoría esto permitirá una alta acogida de clientes y se ofrecerá un excelente servicio.

Pregunta N° 3

Tabla 19.

¿Qué tipo de asesoría usted elegiría?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Asesoría Contable	35	36.46%
	Asesoría Tributaria	42	43.75%
	Asesoría Laboral	19	19.79%
	Total	96	100,0%

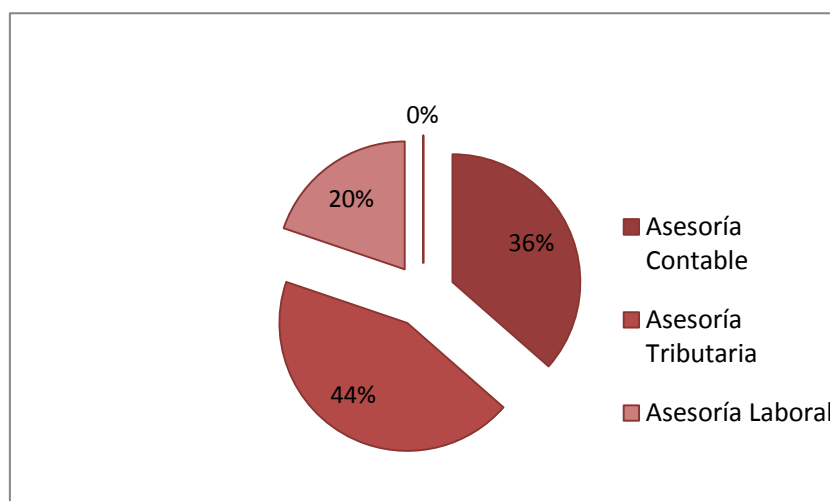


Gráfico 9. ¿Qué tipo de asesoría usted elegiría?

Interpretación:

En la parroquia de Amaguaña la asesoría tributaria es la más sobresaliente ante las demás, porque los negocios ahora tienen más obligaciones por cumplir con la institución del Servicio de Rentas Internas ya que toda declaración se lo hace por medio del portal del SRI, por eso como microempresa se ofrecerá la mejor asesoría para el manejo de sus obligaciones para que estén al día los clientes y estén sin ninguna complicación.

Pregunta N° 4

Tabla 20.

¿Con que frecuencia utilizaría el servicio de asesoría?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Mensual	57	59.38%
	Semestral	39	40.62%
	Anual	0	0.00%
Total		96	100,0%

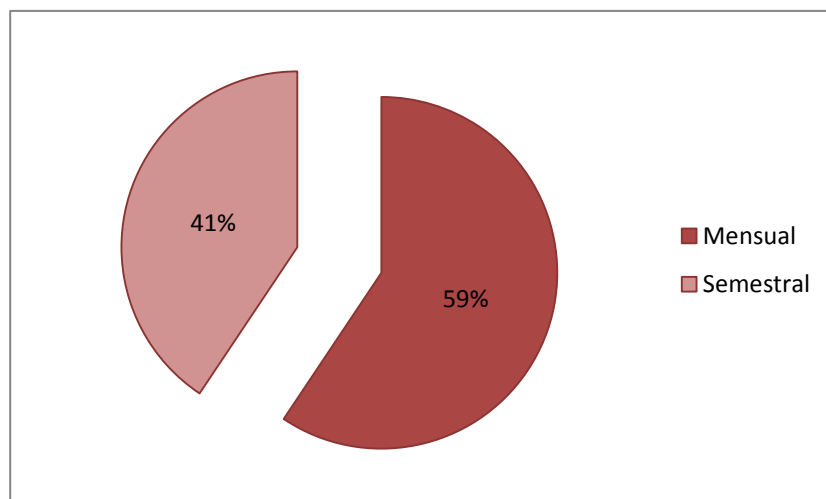


Gráfico 10. ¿Con que frecuencia utilizaría el servicio de asesoría?

Interpretación:

En la parroquia de Amaguaña, los resultados indican que habrá una frecuencia mensual de asistencia a la asesoría, por lo que se debe captar a más clientes a través de publicidad por parte de los mismos como el de recomendar a los demás negocios sobre el servicio de excelencia que ofrece la microempresa de asesoría tributaria y contable.

Pregunta N° 5

Tabla 21.

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un servicio eficiente de asesoría tributaria y contable?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	\$20 a \$40	42	43,75%
	\$41 a \$60	16	16,67%
	\$61 a \$80	8	8,33%
	\$81 a \$100	9	9,38%
	Más de \$ 100	21	21,88%
Total		96	100,0%

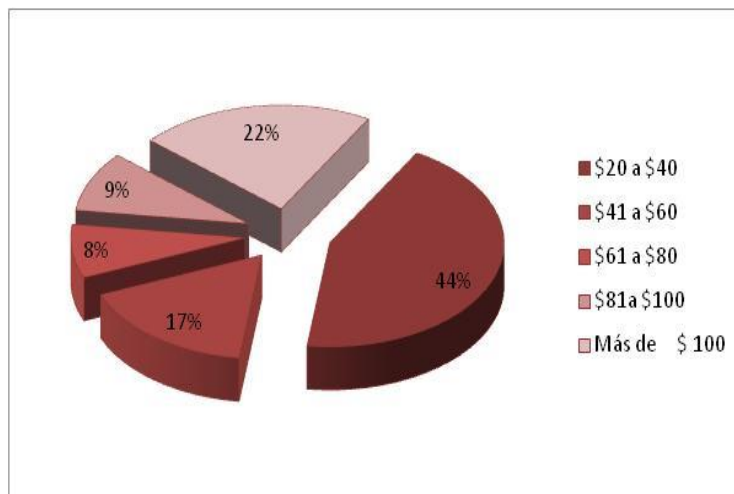


Gráfico 11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un servicio eficiente de asesoría tributaria y contable?

Interpretación:

Los dueños de las microempresas y negocios antes de contratar un servicio se puntualizan mucho en el precio, de acuerdo a los resultados en 35% el valor de \$40,00 dólares mensuales es el precio que estarán dispuestos a pagar por el servicio de asesoría tributaria y contable durante el mes en la cual se involucra las visitas y el manejo de documentos de cada uno de los negocios. El ofrecer un servicio de excelencia y a un precio razonable se captará más clientes.

Pregunta N° 6

Tabla 22.

¿Qué servicios adicionales, sugiere dentro del campo de asesoramiento de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Capacitación Contable	57	59.38%
	Actualización de leyes tributarias	29	30.20%
	Derecho Tributario	10	10.42%
	Total	96	100,0%

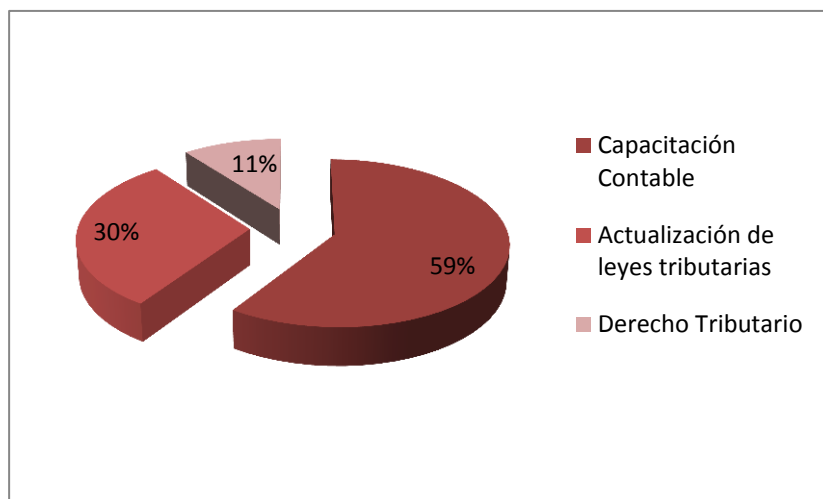


Gráfico 12. ¿Qué servicios adicionales, sugiere dentro del campo de asesoramiento de su empresa?

Interpretación:

En la parroquia de Amaguaña los dueños de los negocios buscan un valor agregado al servicio ofrecido por la asesoría, de acuerdo a la investigación los clientes ponen énfasis más en la capacitación contable, por lo que se debe prestar especial atención para dar una información actualizada sobre contabilidad causando mucho interés y a su vez se logrará la preferencia por parte de los clientes.

Pregunta N° 7

Tabla 23.

¿En qué lugar le gustaría recibir la asesoría?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entrada de Amaguaña	21	21.82%
	En el parque central de Amaguaña	64	66.67%
	Av. García Moreno e Ilveria	11	11.45%
	Total	96	100,0

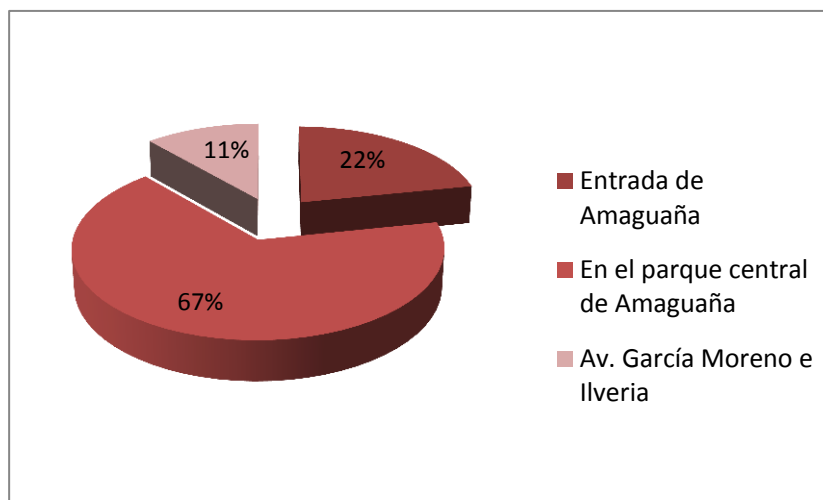


Gráfico 13. ¿En qué lugar le gustaría recibir la asesoría?

Interpretación:

Los clientes de la parroquia de Amaguaña indicaron a través de las encuestas que la asesoría debe estar ubicada en el Parque Central de Amaguaña, por más facilidad y comodidad para los clientes. Por lo que la asesoría ofrecerá seguridad y confianza al momento de asistir a las oficinas.

Pregunta N° 8

Tabla 24.

¿Qué característica adicional busca en el servicio de asesoría?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestigio	8	12.50%
	Atención	39	40.63%
	Experiencia	21	21.82%
	Eficiencia	9	9.38%
	Puntualidad	19	19.79%
Total		96	100,0

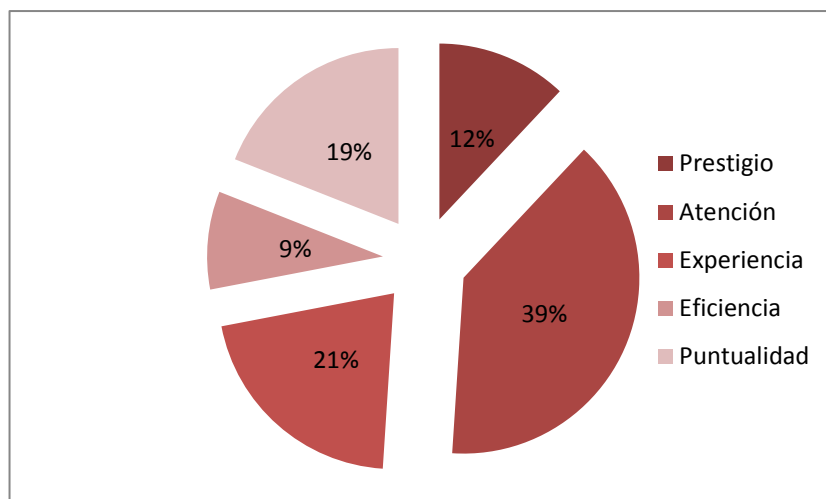


Gráfico 14. ¿Qué característica adicional busca en el servicio de asesoría?

Interpretación:

Los clientes de la parroquia de Amaguaña, los principales factores que buscan en la asesoría es la atención que tiene el profesional para la prestación de servicio, la experiencia de los profesionales al realizar un trabajo de calidad, la puntualidad, siendo un factor de gran importancia ya que al tener al día las declaraciones evitara multas o inconvenientes con el Servicio de Rentas Internas. El prestigio y la eficiencia son factores de importancia al momento de ofrecer el servicio de calidad. También es necesario contar con excelentes profesionales, equipos de buenas características y lo más importante la buena atención por parte del profesional al cliente, con el fin de satisfacer las necesidades los empresarios.

Pregunta N° 9

Tabla 25.

¿Qué factores toma en cuenta para seleccionar una asesoría tributaria y contable?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ubicación	22	22.92%
	Nivel de profesionalismo	31	32.29%
	Infraestructura del centro	16	16.67%
	Atención al cliente	9	9.38%
	Precios	18	18.75%
Total		96	100,0

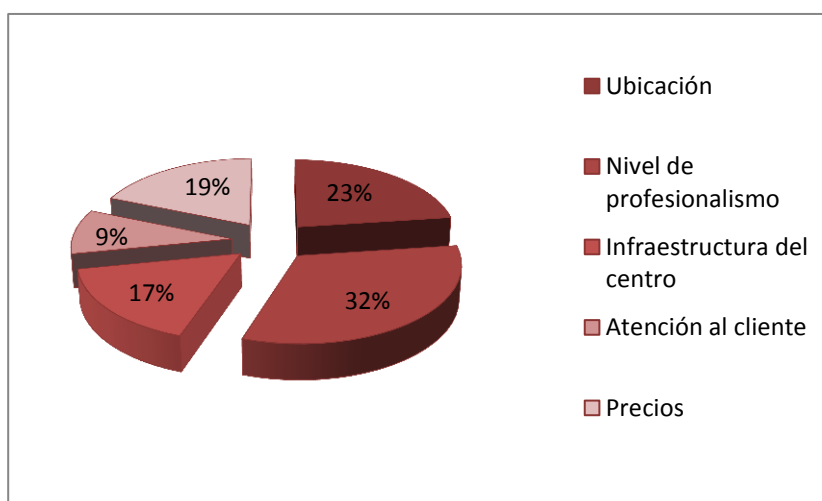


Gráfico 15. ¿Qué factores toma en cuenta para seleccionar una asesoría tributaria y contable?

Interpretación:

Los clientes para adquirir un servicio de asesoría, se enfocan en características como la ubicación, el nivel de profesionalismo y el precio siendo esta una característica que permite conocer si la actividad económica es rentable para que pueda adquirir el servicio. Y la infraestructura del centro es considerado con un 17%. También en un 9% está la atención al cliente e infraestructura de la microempresa.

Las tres primeras características son más importantes para conocer la fidelización del cliente.

Pregunta N° 10

Tabla 26.

Utilizaría el servicio de asesoría tributaria y contable

		Frecuencia	Porcentaje %
Válidos	SI	52	54.17%
	NO	44	45.83%
Total		96	100,0%

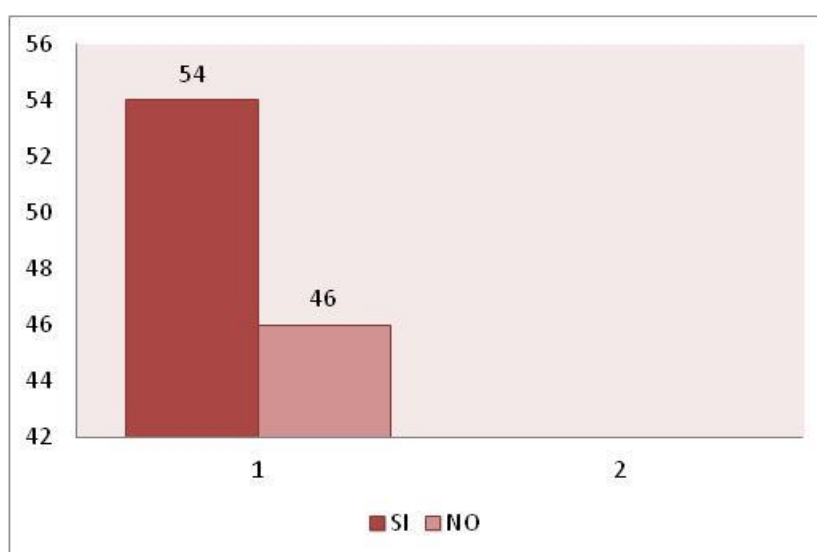


Gráfico 16. Utilizaría el servicio de asesoría tributaria y contable

Interpretación:

Después de realizar las encuestas a los clientes de las empresas y negocios, se obtuvo un resultado positivo de un 54,17%, que demuestra que el acogimiento del servicio de asesoría en la parroquia de Amaguaña es ventajoso, por ello se realizará publicidad para captar a la mayoría de clientes y el restante de los negocios, no desean contratar por motivos de que no conocen los beneficios que ofrecen las asesorías.

PREGUNTA N° 11

Tabla 27.

¿Le gustaría que se creará una microempresa de asesoría tributaria y contable en esta parroquia de Amaguaña ?

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	61	63.54%
	NO	35	36.46%
Total		96	100,0

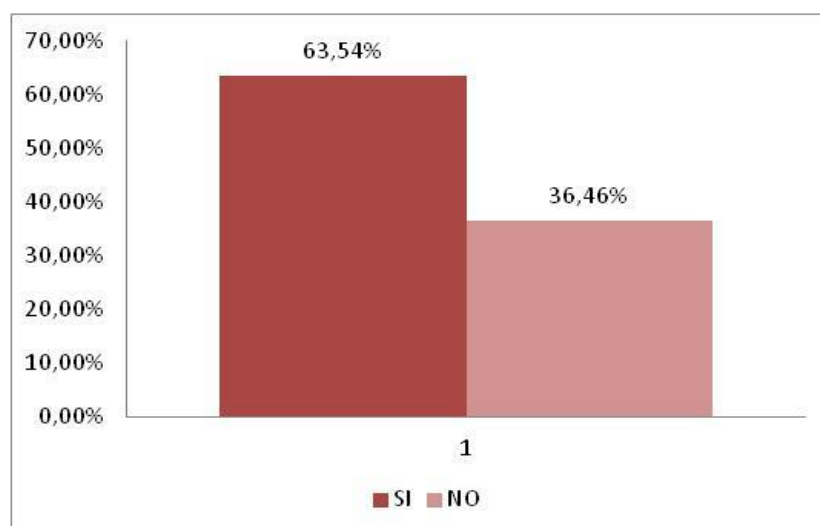


Gráfico 17. Le gustaría que se creara una microempresa de asesoría tributaria y contable en esta parroquia

Interpretación:

Después de realizar las encuestas se obtuvo el 63,54 %, afirmo que le gustaría una asesoría en la parroquia de Amaguaña y el 36,46 % restante no desean. Estos resultados demuestra que en su mayoría de los empresarios si desean la microempresa de asesoría, con el fin de estar al día con sus obligaciones y llevar un control de su empresa, que se lograra mediante la creación de la microempresa de asesoría tributaria y contable.

3.13. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

"La demanda se entiende por la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado" (Baca)

Hay que tomar en cuenta que para el estudio sobre la creación de una microempresa de asesoría tributaria y contable, hay que relacionar con la demanda de un servicio para conocer los ingresos de los clientes.

La demanda viene dada por la cantidad de empresas que están dispuestas adquirir el servicio de asesoría tributaria y contable, esta información se obtiene a través de la pregunta 10 de la encuesta realizada a los clientes.

El resultado de esta pregunta fue de un 54% de aceptación, que será considerada como la demanda actual.

3.13.1 Factores que afectan a la Demanda

Los factores que afectan a la demanda son los siguientes:

a. Tamaño y crecimiento de la Población

La población de la Parroquia de Amaguaña es de 31.106 habitantes de acuerdo al INEC. Y de acuerdo a los datos del censo del año 2001 la población fue de 23.584 habitantes, mientras que en 1990 fue de 16.779 habitantes. Por tanto se determina una tasa de crecimiento poblacional del 3,08% entre (2001-2010), con un diferencia entre (1990-2001), del 3,09%.

También es importante mencionar que al tener un crecimiento poblacional, influye en el crecimiento de la actividad económica sobre todo en el comercio de la Parroquia de Amaguaña.

Tabla 28.
Crecimiento de la Parroquia de Amaguaña

	1990	2001	2010
Hombres	8.229	11.864	15.395
Mujeres	8.550	11.720	15.711
Total	16.779	23.584	31.106
Variación		3.09%	3.08%

Fuente: (INEC, 2010)

A continuación se presenta la proyección poblacional de la Parroquia de Amaguaña por el SENPLADES 2012-2020. (SENPLADES, 2013)

Tabla 29.

Proyección Crecimiento Poblacional Parroquia Amaguaña

AÑO	Proyección Poblacional	Variación
2011	32867	5,66
2012	33513	1,96
2013	34158	1,93
2014	34803	1,89
2015	35448	1,85
2016	36090	1,81
2017	36731	1,78
2018	37371	1,74
2019	38007	1,70
2020	38642	1,67

Fuente: (SENPLADES, 2013)

b. Gustos y Preferencias

Después de realizar una investigación a través de las encuestas se obtuvo la información que servirá para identificar los gustos y preferencias de los clientes.

De acuerdo a las preferencias del tipo de asesoría: El 44% del mercado contrataría el servicio de Asesoría Tributaria; el 36.46% para la asesoría Contable y por último el 19,79% el servicio de Asesoría Laboral. Los clientes de las empresas y negocios tienen énfasis en las tres asesorías por que van de la mano para la actividad del negocio.

También los clientes al momento de solicitar un servicio buscan un valor agregado y desean que se brinde capacitación contable, en un 59.38% y en un 30.20% actualizaciones tributarias. Los clientes para la realización de sus obligaciones buscan que la ubicación de la asesoría sea de preferencia en un 67% en el Parque Central de Amaguaña; un 22% en la entrada de Amaguaña. Por otra parte es importante mencionar que la mayoría de clientes toman en cuenta factores al momento de adquirir el

servicio principalmente es el nivel de profesionalismo con un 32.29%, seguido de la ubicación con un 22.92% y por último los precios con 18.74%.

c. Nivel de Ingreso

El nivel de ingresos tiene mucha relación con la cantidad demanda ya que en este caso la adquisición del servicio dependerá de los ingresos de los clientes. Según el comportamiento de los consumidores este proyecto está destinado a la clase media, cuya capacidad de pago se encuentra entre 20 a 40 dólares por los servicios de asesoría representando un 43.75%. De 41 a 60 dólares un 22.92%, de 61 a 80 dólares con un 17.71% y de \$81 a \$100, el 9.38%. En conclusión el 61,46%, contratará el servicio de la microempresa de asesoría tributaria y contable.

3.13.2 Determinación de la Demanda Actual

El estudio de mercado para determinar la demanda actual, se basa en los resultados que se obtuvo de las encuestas realizadas a los clientes de la Parroquia de Amaguaña que adquirirá el servicio de asesoría.

El universo es de 312 entre empresas y negocios de la Parroquia de Amaguaña, para calcular la demanda actual es necesario considerar el porcentaje de clientes que contratarían el servicio de asesoría contable y tributaria.

Tabla 30.

Demanda Actual del Servicio

DEMANDA ACTUAL DEL SERVICIO	2015
Nº Negocios de la Parroquia de Amaguaña	312
% de negocios que contratarían el servicio de asesoría (Preg.10)	54,17%
Nº de negocios que contratarían el servicio de asesoría	169

Una vez que se ha realizado el cálculo de la demanda actual, a través de preguntas específicas de la encuesta, ha dando como resultado de 169 negocios.

3.13.3 Demanda Proyectada

La proyección de la demanda se realizará utilizando la información otorgada por la SENPLADES, sobre la tasa de crecimiento poblacional, tomando en cuenta el número de contratantes del servicio de asesoría tributaria y contable. En este proyecto se realizará la demanda futura para unos cinco años.

Tabla 31.

Demanda Proyecta

DEMANDA ACTUAL	2016	2017	2018	2019	2020
N° Negocios de la Parroquia de Amaguaña	318	324	329	335	341
% de negocios que contratarían el servicio de asesoría	54,17%	54,17%	54,17%	54,17%	54,17%
N° de negocios que contratarán el servicio de asesoría	172	175	178	181	185



Gráfico 18. Demanda Proyectada

3.14. ANALISIS DE LA OFERTA

Es la cantidad de un bien o servicio que el vendedor desea vender en el mercado a un precio y en un período determinado. Este bien o servicio pueden ser bicicletas, horas de clases de conducir, caramelos o cualquier otra cosa. (Black, 1997)

El análisis de la oferta tiene como objetivo determinar la cantidad de competidores y los factores importantes que se tomarán en cuenta para el desarrollo de su actividad. Para eso se establecerá el tipo de competencia que existe en el mercado meta.

3.14.1 CLASIFICACIÓN DE LA OFERTA

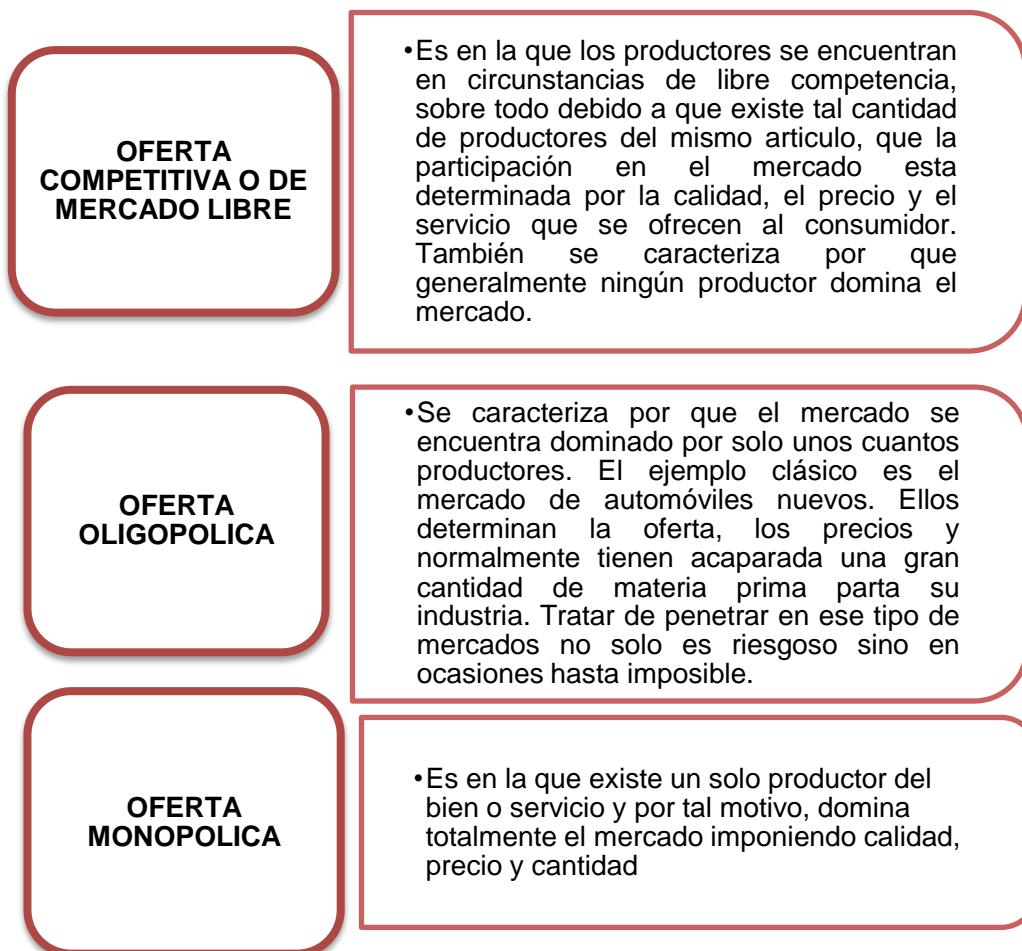


Gráfico 19. Clasificación de la Oferta
Fuente: (WORDPRESS).2014

3.14.2 FACTORES QUE AFECTA LA OFERTA

a. Número de Competidores:

En el mercado de la Parroquia de Amaguaña no existen empresas que se dediquen a la prestación de servicios de asesoría tributaria y contables, sin embargo luego de realizar el estudio de mercado, se logró definir que en esta caso nuestros competidores serán los profesionales en un 42%, es decir los que trabajen independientemente de una asesoría. También hay que reiterar que estas personas no proporcionan el mismo servicio que los hace asesoría porque en si ellos solo se enfocan en un solo servicio como lo contable o lo tributario, más no en los dos servicios que la asesoría ofrece para la satisfacción de los clientes.

b. Incursión de Nuevos Competidores

Es necesario analizar varios factores que limiten a los nuevos competidores para ingresar al mercado de asesoría contable y tributaria. Las posibilidades de nuevos competidores son muy bajas por el mismo motivo de que existen barreras de entradas

Entre ellos están:

- Capacidad de Inversión
- Normativa Legal para el funcionamiento de consultorías que se detalla a continuación:

Tabla 32.

Normativa Legal

<ul style="list-style-type: none"> • Constitución legal de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> • RUC actualizado con su respectiva identificación de la actividad que se va a prestar.
<ul style="list-style-type: none"> • Permiso de Funcionamiento como de los bomberos para la inspección física del establecimiento (oficina)
<ul style="list-style-type: none"> • Patente Municipal del año vigente
<ul style="list-style-type: none"> • Nombramiento de la representación legal
<ul style="list-style-type: none"> • Afiliación a la Cámara de Comercio

c. Capacidad de Inversión Fija

La capacidad de inversión para el sector de la asesoría tributaria y contable va a depender de la tecnología y el tipo de servicio que prestará la microempresa. La inversión de la implementación de la microempresa está enfocada en la adquisición de equipos, el arriendo de la oficina y el salario al personal.

d. Precios de los Servicios Relacionados

Para determinar el precio de los servicios que va ofrecer la microempresa, es importante enfocarse en factores como la utilidad, el valor de los suministros, materiales y la mano de obra que se va a requerir para el servicio de consultoría, lo cual puede afectar para la oferta. Hay que recalcar que para la fijación de un precio para este tipo de servicio resulta complicado por la gama de servicios que tendrá la asesoría.

3.14.3 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA

En la Parroquia de Amaguaña, al no contar con registros estadísticos sobre el comportamiento del sector, no se puede obtener información de datos históricos. Como microempresa se considerara una oportunidad porque es un servicio innovador para el mercado meta como es la Parroquia de Amaguaña, se tomará en cuenta la tasa de crecimiento para la oferta que ira acorde al desarrollo de las empresas de la parroquia.

3.14.4 OFERTA ACTUAL

La oferta actual del servicio de asesoría se ha enfocado de acuerdo a la segmentación escogida de la Ciudad de Quito, la capacidad de empresas que ofrecen el servicio de asesoría, son 30 que están puntualizadas en prestar servicios de asesoría en cualquier campo de acción.

Para la microempresa de asesoría tributaria y contable se podría identificar a la asesoría de Conocoto como competencia pero es muy baja por factores como la localización y el servicio a ofrecer.

De acuerdo al estudio realizado se identifico a las 30 empresas que ofrecen diferentes servicios de asesoría como:

Tabla 33.

Empresas de Asesoría Contable y financiera

EMPRESA	CIUDAD	SERVICIO	%
ACTUALISAP ECUADOR CIA. LTDA.	QUITO	Servicios de consultoría de gestión administrativa.	43,30 %
CIAHERGAL S.A.	QUITO	Asesoría a personas jurídicas y naturales nacionales y extranjeras en el campo comercial y financiero.	
CONFITASK S.A.	QUITO	Actividades de asesorías financieras y administrativas.	
CONTABILIDAD INTEGRAL CORFICONTA S.A.	QUITO	Actividades relacionadas con la contabilidad.	
CORPORACION ZAFIRO S.A. ZAFIROCORP.	QUITO	Asesoría administrativa financiera inversiones y estrategias comerciales	
CYPCO BELTEC Y SCHWARZKOPF CONSTRUCTORA S.A.	QUITO	Brindar servicios generales, realizar y/o administrar operaciones comerciales, especialmente en el sector de la construcción.	
GICRHIMA CIA. LTDA.	QUITO	Actividades de asesoramiento empresarial.	
INSITU C.A.	QUITO	Prestación de servicios de administración.	
J. ADVISER AND PARTNERS - JANDPART CIA. LTDA.	QUITO	Servicios de consultorías	
LEINFINITE S.A. INTERNATIONAL ENERGY AND ENGINEERING PARTNERS	QUITO	Actividades de asesoría y asistencia profesional.	
SEVINEG PROMOTORA DE NEGOCIOS DEL ECUADOR S.A.	QUITO	Actividades de asesoramiento gerencial y administrativo para empresas nacionales y extranjeras	
STSERVICIOS CIA. LTDA.	QUITO	Asesoría financiera	
SUMAPAZ S.A.	QUITO	Servicios administrativos	
TOTAL		13	

Fuente: (SUPERCIAS, 2014)

Tabla 34.

Empresas de Asesoramiento de Gestión

EMPRESA		SERVICIO	%
ALYADOS BORJA CISNEROS CIA. LTDA.	CONOCOTO	Actividades de asesoramiento y gestión, combinados	13,33%
ASISTENCIA CENTRALIZADA ASISTENCENTER S.A.	QUITO	Actividades de gestionamiento para la captación de posibles y futuros tarjetahabientes.	
ATTIVITA CIA. LTDA.	QUITO	Actividades de asesoría gerencial y estadística en materia económica, financiera y del mercado de capitales	
COLFLORA ECUADOR S.A.	QUITO	Servicios de promoción administración y gestión de negocios.	
TOTAL		4	

Fuente: (SUPERCIAS, 2014)

Tabla 35.

Empresas de Asesoramiento empresarial, económico y técnico

EMPRESA		SERVICIO	%
CLICJUDICIAL S.A.	QUITO	Prestación de servicios relacionados con la revisión de casilleros judiciales y entrega de los documentos judiciales de manera electrónica.	26,67%
DESPACHOS AEREOS RAPIDOS ISTARU S.A.	QUITO	Actividades de búsqueda, selección, recomendación y colocación de personal para diversos empleos en distintos sectores.	
FASTTIME LOGISTICS F.T.L. CIA. LTDA.	QUITO	Otras actividades de asesoramiento empresarial, económico y técnico	
HUMANFORCE MANAGEMENT CIA. LTDA.	QUITO	Centralización de procesos de back office, soporte en gestión de marketing, ventas, recovering y recursos humanos.	
MAYRAPS CIA. LTDA.	QUITO	Servicios técnicos especializados.	
SEELADVISORY GROUP S.A.	QUITO	Prestación de toda clase de servicios administrativos y técnicos.	
SERVICIOS DE GESTION LL&C S.A.	QUITO	Prestación de todo tipo de servicios relacionados con gestión y asesoría empresarial.	
TENDENCIAS GLOBALES GLOBALTRENDS CIA. LTDA.	QUITO	Actividades de asesoramiento y gestión empresarial y comercial.	
TOTAL		8	

FUENTE: (SUPERCIAS, 2014)

Las 30 empresas están divididas en 4 clases de asesorías que atienden en un 43,30% en asesoría contables y financieras, en un 13,13% es de actividades de asesoramiento y gestión, el 26,67% de otras actividades de asesoramiento empresarial, económico y técnico y con un 16,67% de asesoría logística en distribución de bienes.

3.14.5. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para realizar la proyección de la oferta se realizará de acuerdo a la tasa de crecimiento de la población de la Parroquia de Amaguaña. Iniciando el 2016 con un oferta de 30 empresas.

Tabla 36.
Proyección de la Oferta

AÑO	OFERTA PROYECTADA
2016	31
2017	31
2018	32
2019	32
2020	33

3.15. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Se denomina demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, en la cual se ha determinado que ningún producto actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo. (BACA)

Para determinar la demanda insatisfecha del presente proyecto, se lo realizará entre la diferencia de la demanda y la oferta proyectada de los 5 años a partir del 2016.

Tabla 37.
Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2016	172	31	142
2017	175	31	144
2018	178	32	147
2019	181	32	149
2020	185	33	152

En este caso la demanda insatisfecha es considerable en el mercado, demostrando que tiene una aceptación excelente para la creación de la microempresa de asesoría tributaria y contable. Se captará inicialmente un promedio del 15% de la población industrial.

3.16. ANÁLISIS DEL MIX MARKETING

En el análisis del mix marketing es una combinación de cuatro variables, dentro de ellas están:

- PRODUCTO O SERVICIO
- PRECIO
- PROMOCIÓN
- PLAZA

SERVICIO

En este proyecto se identificará la diferencia de producto y servicio para tener en claro el objetivo del proyecto en ejecución.

En este caso el proyecto está dentro de las actividades de servicio de asesoría tributaria y contable en la Parroquia de Amaguaña, con el fin de brindar un servicio de excelencia a las empresas dedicadas al comercio al por mayor y menor, creando una necesidad en el dueño para adquirir el servicio y llevar un control sobre el manejo contable y tributario.

El servicio que ofrece la microempresa, tiene un valor agregado por que en el mismo lugar el cliente podrá realizar varias consultas, asesorías y capacitaciones.

Por ello se dispondrá de varias asesorías de acuerdo a los clientes como:

- **Asesoramiento Contable:** Facturación, Inventarios, Cuentas por pagar, Cuentas por cobrar, Balances Generales. Legalización de contratos, de liquidaciones, Decimos 13ero, 14to y utilidades, Informes Semestrales.
- **Asesoramiento Tributario:** Declaraciones mensuales, semestrales, Impuesto a la Renta, Anexos de Gastos Personales.

Para otorgar un asesoramiento de calidad se contará con equipos informáticos y profesionales capacitados, para satisfacer las necesidades de los clientes. De acuerdo a los resultados del estudio de mercado se ha establecido que la microempresa de asesoría tributaria y contables, tendrá un horario de atención desde las 8:00 am a 13:00pm y de 2:00pm a 5:00 pm. de Lunes a Viernes, para que así los clientes puedan asistir a la microempresa sin ningún inconveniente.

3.16.1 Estrategias del Servicio

La estrategia de servicio para la microempresa de asesoría es brindar un servicio de calidad, en donde el cliente se sienta seguro y confiado del trabajo que se realizará para el control de las empresas tanto contable como tributario.

A su vez se ofrecerá servicios adicionales, los cuales se enfocarán en la atención exclusiva del cliente, hasta el punto que los clientes ponga la confianza sobre el servicio ofrecido.

Para crear diferenciación entre las demás asesorías se dará descuentos a los primeros clientes al momento de contratar el servicio de asesoría para su empresa por un cierto tiempo. Es importante recalcar que la microempresa trabaja con personal especializado los cuales aportarán de manera profesional sus conocimientos sobre lo contable y tributario.

3.16.2 Estrategia de Precios

La microempresa de asesoría contable y tributaria, establecerá una estrategia en cuanto a un precio inicial bajo para conseguir penetración en el mercado de forma rápida y eficaz, con el propósito de que los clientes puedan acceder a contratar el servicio de asesoría. Adicionalmente los precios pueden variar de acuerdo al asesoramiento que se realice en las empresas o negocios de la Parroquia de Amaguaña, tomando en cuenta los precios que estén en el mercado meta.

Tabla 38.

Precios por Servicios

SERVICIO	PRECIO \$ (mensual)
Asesoramiento Contable y Tributario Empresas	120
Asesoramiento Contable y Tributario Negocios	60
Asesoramiento Tributario y Contable para Personas Naturales	20

3.16.3 Estrategia de Plaza

La estrategia de plaza es ubicar la microempresa de asesoría contable y tributaria en el parque central de Amaguaña, porque tiene una excelente accesibilidad con vías en buen estado, servirá para que el cliente no tenga inconvenientes para llegar a la microempresa.

Es importante contar con instalaciones cómodas para que los clientes al momento de asistir a la microempresa se sientan satisfechos por el ambiente que ofrecen la asesoría.

3.16.4 Estrategia de Promoción

Las estrategias para promocionar el servicio de asesoría son a través de eficientes medios, para lograr que el público se informe sobre los servicios que presta la asesoría dentro de ellos está la radio, volantes e internet.

A través del servicio de internet se realizará una página web en donde se ubicará toda la información de la microempresa y los servicios que tiene la asesoría ya que en la actualidad la mejor comunicación es a través del internet y las redes sociales por su ventaja de popularidad y difusión rápida de entretenimiento.

También se realizará la estrategia más conocida como la entrega de volantes y trípticos a los habitantes de la Parroquia de Amaguaña, en donde se detallará los servicios que se ofertarán.

Y por último se promocionará en la radio a través de un espacio publicitario en donde se difundirá sobre el servicio de consultoría.

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico, es donde se determina la capacidad óptima, en la cual se analizará las alternativas para el desarrollo del servicio. A través del estudio se determinará la manera óptima para el manejo de los recursos humanos, tecnológicos y materiales que contará la empresa para ofrecer el servicio de asesoría tributaria y contable.

En este capítulo se analizará otros factores como el tamaño, localización, proceso de servicio, ingeniería del proyecto, siendo parte importante para la determinación de un proyecto viable.

Para el tamaño de la planta se debe evaluar la demanda, oferta y demanda insatisfecha.

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

“Es la capacidad de producción de bienes o la cobertura de los servicios que tendrá el proyecto en un periodo de referencia”

El tamaño de la planta de un proyecto que se refiere a su capacidad de producción expresada en unidades de producción por unidad de tiempo. (Bacalla, 2013)

4.1.1 Factores determinantes del tamaño del proyecto

Los factores determinantes del proyecto permiten realizar un análisis de las variables, siendo muy esenciales para un óptimo proyecto.

4.1.2 Mercado

El mercado de la microempresa de asesoría tributaria y contable en la Parroquia de Amaguaña, se va a definir por los resultados obtenidos del estudio de mercado para identificar el tamaño del proyecto. Se destaca un

beneficio para el proyecto con la existencia de la demanda insatisfecha del servicio de asesoría.

4.1.3 Disponibilidad de Recursos Financieros

Todo negocio para iniciar sus actividades, se necesita un capital de trabajo, el 40% es de recursos propios y el restante es el 60% de recursos de terceros, los cuales se conseguirá a través de instituciones financieras o las cooperativas de ahorro y crédito.

Inversiones más importantes como:

- **ACTIVOS FIJOS:** son los activos tangibles de la microempresa dentro de ellos están los equipos de computación, muebles y enseres.
- **ACTIVOS DIFERIDOS:** son los activos intangibles de la microempresa, como los trámites legales, pagos de patentes, permisos de funcionamiento para la microempresa de asesoría.
- **CAPITAL DE TRABAJO:** es el efectivo que se debe tener para cancelar los pasivos y proveedores, sueldos y servicios básicos.

4.1.4 Disponibilidad del Talento Humano

En cuanto a la disponibilidad del talento humano se refiere al personal que laborará en la microempresa quienes aportarán con esfuerzo físico y mental en las diferentes funciones para ofrecer un servicio de calidad.

Para ofrecer el servicio de asesoría, se realizará el reclutamiento del personal, es importante tomar en cuenta ciertas características como el nivel académico, la experiencia y los cursos actualizados sobre tributación y contabilidad, de manera que se garantice un buen desempeño laboral dentro de la microempresa.

La microempresa de asesoría tributaria y contable trabajará con el siguiente personal como:

- Gerente General
- Asistente Contable
- Asistente Tributario

4.1.5 Disponibilidad de Insumos y Suministros de Oficina

Los insumos que serán utilizados en la oficina son de fácil adquisición y existen distribuidores cercanos a la parroquia de Amaguaña, en donde se realizará la adquisición de la cantidad necesaria de suministros para el funcionamiento de la microempresa de asesoría tributaria y contable.

Para eso es necesario tener un cartera de proveedores que suministren con los insumos de oficina, a precios cómodos y con variedad de productos.

Tabla 39.

Proveedores de Productos e Insumos

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	INSUMOS Y SUMINISTROS DE OFICINA
TIA TULA 	Sangolquí - Av. Abdón Calderón.	Suministros de oficina
IMPORTADORA JURADO 	Gral. Enríquez N° 3132 y Venezuela. 3808615 / 3808507	Insumos de oficina
TIA S.A 	Av. General Enríquez y Calle Montufar	Productos de aseo y limpieza.
MEGAMAXI 	Av. Gral. Rumiñahui s/n e isla Santa Catalina	Productos de aseo y limpieza.

4.1.6 Disponibilidad de Tecnología

Para el funcionamiento de la microempresa de servicios de asesoría, se necesita invertir en tecnología de punta para ofrecer el mejor servicio.

Antes de adquirirlo es necesario realizar cotizaciones sobre los equipos de computación, muebles y enseres, tomando en cuenta el precio, los beneficios y la calidad del producto.

Para eso es necesario tener varios proveedores que suministren los equipos de computación, muebles y enseres para la oficina, a precios cómodos y con variedad de productos.

Tabla 40.

Proveedores de Tecnología

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	PRODUCTOS A OBTENERSE
	Matriz Quito: Av. Los Shyris y Rio Coca	Equipos de computación
	Av. Maldonado s9-398 entre Fco. Gómez y Gil Martín	Equipos de computación
	Hipermarket Chillos, Av. Gral. Rumiñahui.	Impresora, copiadora.

Tabla 41.

Proveedores de Mobiliaria

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	PRODUCTOS A OBTENERSE
	C.C. San Luis Shopping, Sangolquí, Pichincha	Muebles y enseres
	Av. General Enríquez s/n y Calle E	Mesas para TV y muebles para computador.

4.2 CAPACIDAD DE SERVICIO

4.2.1 Tamaño Óptimo

Es la capacidad de producción de bienes o la cobertura de los servicios que tendrá el proyecto en un periodo de referencia.

Técnicamente, la capacidad es el máximo de unidades (Bienes o Servicios) que se puede obtener de unas instalaciones productivas en la unidad de tiempo.

El tamaño de la planta de un proyecto se refiere a su capacidad de producción, expresado en unidades de producción por unidad de tiempo. El estudio del tamaño del proyecto busca el planteamiento y análisis de los parámetros que permitan definir el tamaño óptimo de la planta y el tamaño mínimo de producción. (Bacalla Villalobos, 2015)

El tamaño óptimo del proyecto se puede establecer con el siguiente cálculo.

Tabla 42.**Tamaño óptimo del servicio**

Talento Humano	1
N° de clientes mensuales	14
Total optimo de negocios mensuales	14
Meses de trabajo al año	12
Total optimo de negocios anuales	168

La microempresa de asesoría tributaria y contable, proyecta atender a un máximo de 14 clientes mensuales, un total de 168 negocios al año.

4.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos y se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto social. (Universidad, 2014)

Por lo tanto los factores que influyen para determinar la localización del proyecto son:

- Cercanía del mercado.
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Medios y costos de transporte

4.3.1. Macro localización

El estudio de la macro localización consiste en determinar el área geográfica en donde estará ubicada la microempresa, en este caso es en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito y la Parroquia de Amaguaña.

Tabla 43.

Macro localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Amaguaña

Fuente: (INEC, 2010)

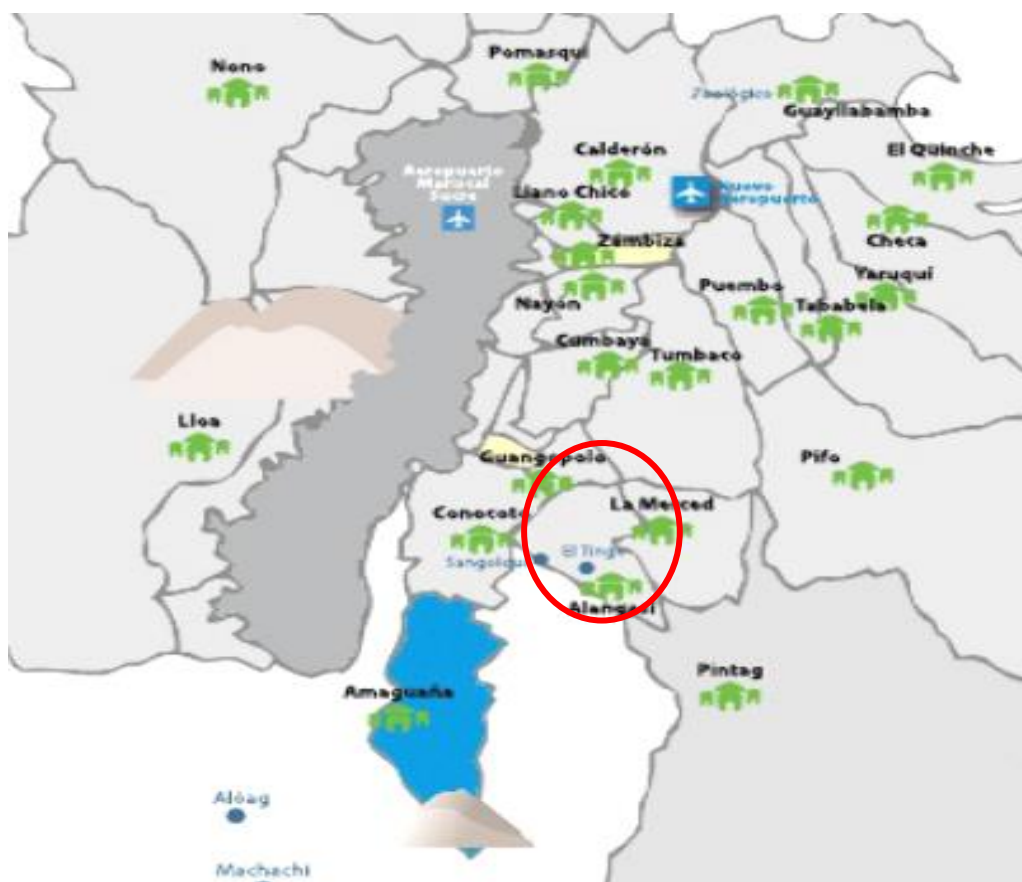


Gráfico 20. Parroquia del Distrito Metropolitano de Quito.2014

FUENTE: (Maravillas del Otro, 2015)

Se eligió esta Zona Geográfica para la ubicación del proyecto, por que a través de un análisis previo se determinó que no existe competencia en la Parroquia de Amaguaña y hay que recalcar que en el sector tiene un gran desarrollo comercial.

4.3.2. Micro localización (Dirección)

Se refiere a la localización de la microempresa de asesoría contable y tributaria consiste en ubicar dentro del lugar específico y óptimo del proyecto en la Parroquia de Amaguaña, en donde se podrá operar con toda la normalidad posible ya que se tomará en cuenta las características para el funcionamiento de la asesoría

Es importante seleccionar el lugar ideal respecto a la ubicación del proyecto, tomando en cuenta los factores críticos del proyecto.

a) Factor Geográfico.-

Este factor es de gran importancia, porque es el lugar en donde se va encontrar, ubicada la microempresa de asesoría tributaria y contable, para que los clientes asistan a contratar el servicio de asesoría.

b) Medios de Transporte.-

Los sectores escogidos para la ubicación de la microempresa de asesoría tributaria y contable, disponen de transporte público y existe una facilidad de ubicación para los empleados y clientes.

c) Cercanía del Mercado.-

Es importante dar preferencia al sector en donde se localicen la mayoría de empresas o negocios comerciales siendo aquellos los clientes potenciales para la microempresa de asesoría contable y tributaria.

d) Cercanía de las fuentes de abastecimiento

Las fuentes de abastecimiento para nuestro proyecto, están cercanas a la Parroquia de Amaguaña, anteriormente se indicó cuales serían los

proveedores para el abastecimiento de materiales y suministros, están ubicados en el Cantón de Rumiñahui siendo parte de las fuentes de abastecimiento.

e) Disponibilidad de los servicios básicos.-

Los sectores escogidos para la ubicación de la Microempresa, cuentan con excelente cobertura de servicios básicos tales como: agua, energía eléctrica, servicio telefónico, siendo importante para brindar un buen servicio de asesoría.

f) Medios de comunicación.-

En los sectores escogidos para la ubicación de la microempresa de asesoría tributaria y contable deberá contar con la mejor comunicación tales como el servicio telefónico, el servicio de internet.

g) Estructura Impositiva / Legal.-

En cuanto a la estructura Impositiva y legal, los requisitos para el funcionamiento son accesibles en cuanto a leyes y regulaciones que serán parte del desarrollo del proyecto.

Los sectores seleccionados para aplicar el método cualitativo por puntos, consiste en asignar puntos de acuerdo a la relevancia del sector. Los sectores escogidos fueron seleccionados de acuerdo a los resultados obtenidos de la pregunta N° 7, de la encuesta y son:

- Entrada de Amaguaña
- En el Parque central de Amaguaña
- Av. García Moreno e Ilveria

4.3.3. Matriz de Localización

Para seleccionar la alternativa óptima se realizará una matriz de localización por asignación óptima por puntos, a través de dar un peso a cada factor y la calificación será 3 el más importante y 1 el menos importante.

Tabla 44.

Matriz de Localización por asignación óptima por puntos

FACTORES RELEVANTES	Peso	OPCIONES DE LOCALIZACIÓN					
		Entrada Amaguaña		En el Parque Central de Amaguaña		Av. García Moreno e Ilveria	
		Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
Factor Geográfico	0.40	3	1.20	3	1.20	2	1.20
Medio de transporte	0.10	2	0.20	3	0.30	2	0.20
Cercanía al Mercado	0.25	3	0.75	3	0,75	3	0.75
Cercanía de las fuentes de abastecimiento	0.05	2	0.10	3	0.15	2	0.10
Disponibilidad de los servicios básicos	0.05	3	0.15	3	0.15	3	0.15
Medios de comunicación	0.10	3	0.30	3	0.30	2	0.20
Estructura Impositiva /Legal	0.05	2	0.10	2	0.10	1	0.05
TOTAL	1.00		2.80		2.95		2,65

Fuente: Método de calificación por puntos.2015

De acuerdo a la tabla de la matriz de localización, se obtuvo como resultado la alternativa óptima de ubicación de la microempresa de asesoría tributaria y contable, en el parque central de Amaguaña ubicado en la Av. González Suarez S/N Isidro Ayora.

- **PLANO DE LA MICRO- LOCALIZACIÓN**

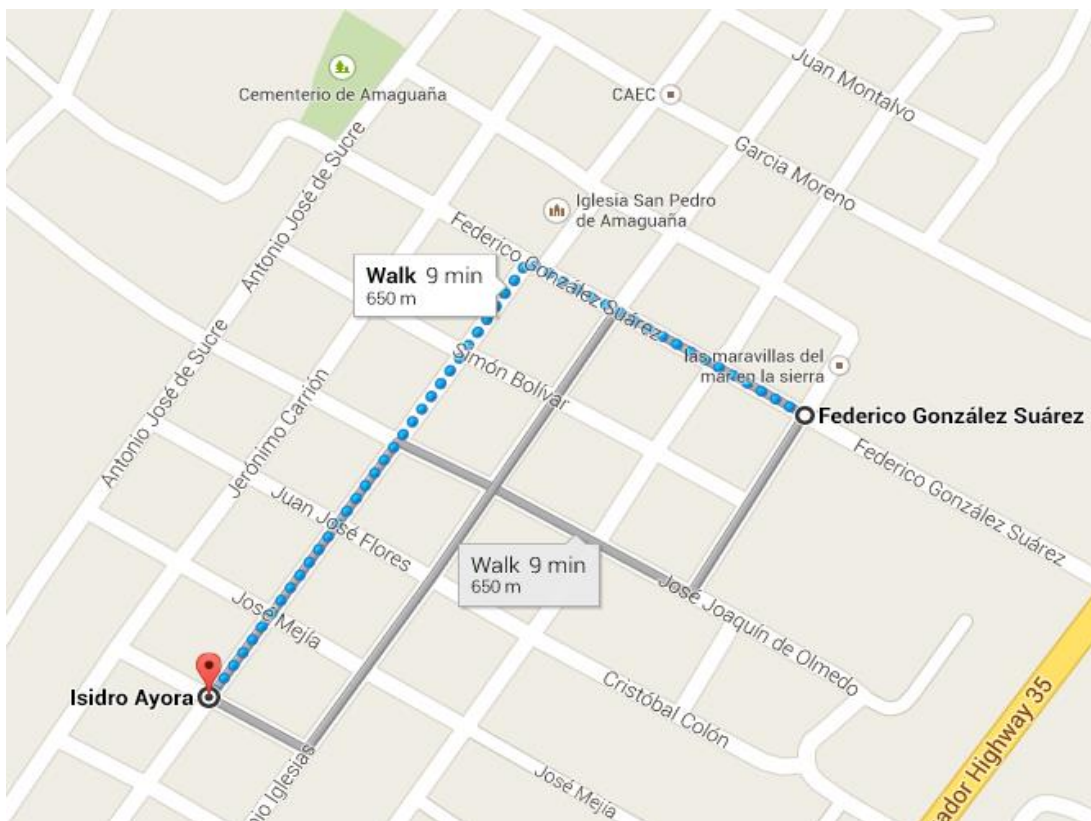


Gráfico 21. Localización de la microempresa de asesoría tributaria y contable
Fuente: Google Maps.2015

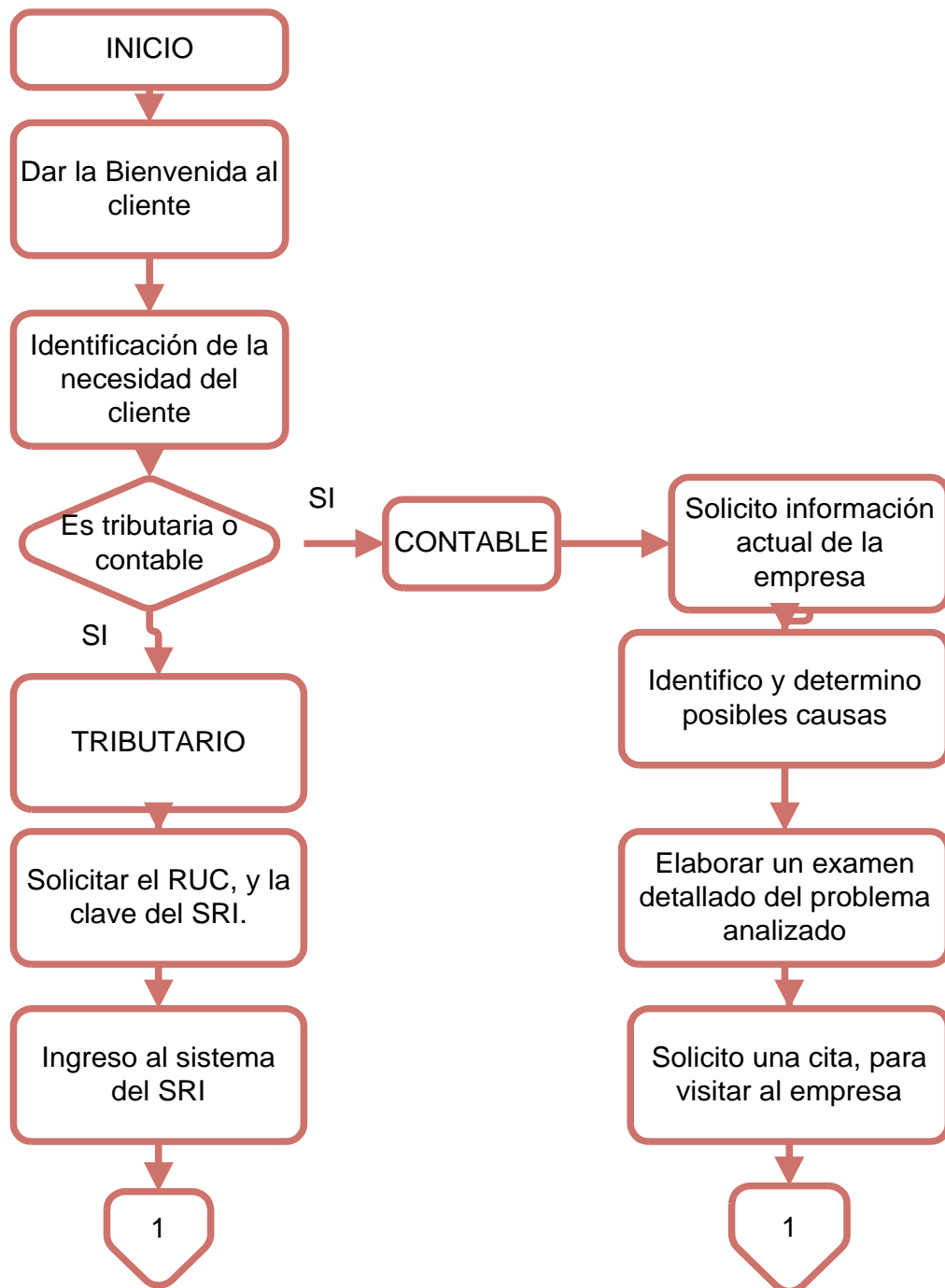
4.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

"Esta parte del estudio tiene como objetivo determinar cuáles serán las características del proceso de servicio que exige el proyecto de inversión" (Caldas, 1987)

Se detallará el proceso del servicio de la microempresa de asesoría tributaria y contable, los elementos que intervienen, los equipos a ser utilizados para el funcionamiento de la asesoría.

4.4.1. Diagrama de flujo

Para describir el proceso de servicio en la microempresa de asesoría tributaria y contable se procederá a desarrollar el diagrama de flujo.



Continuación grafico →

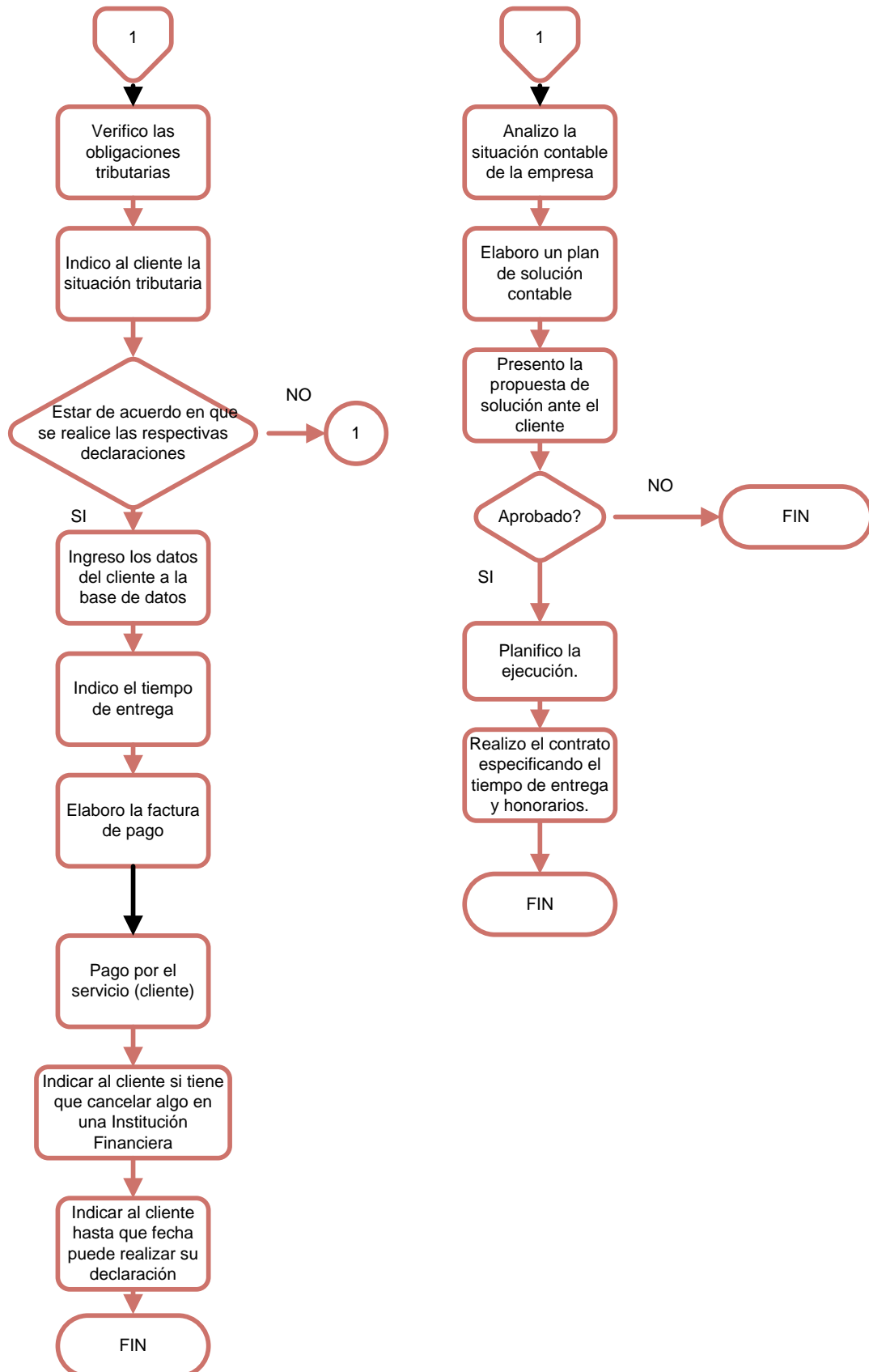


Gráfico 22: Diagrama de flujo de servicio de asesoría tributaria y contable.2015

4.4.2. Diseño de la Planta

Es importante la distribución del espacio físico, porque permitirá ofrecer un servicio de calidad y a su vez que los clientes se sientan cómodos al momento de solicitar un servicio.

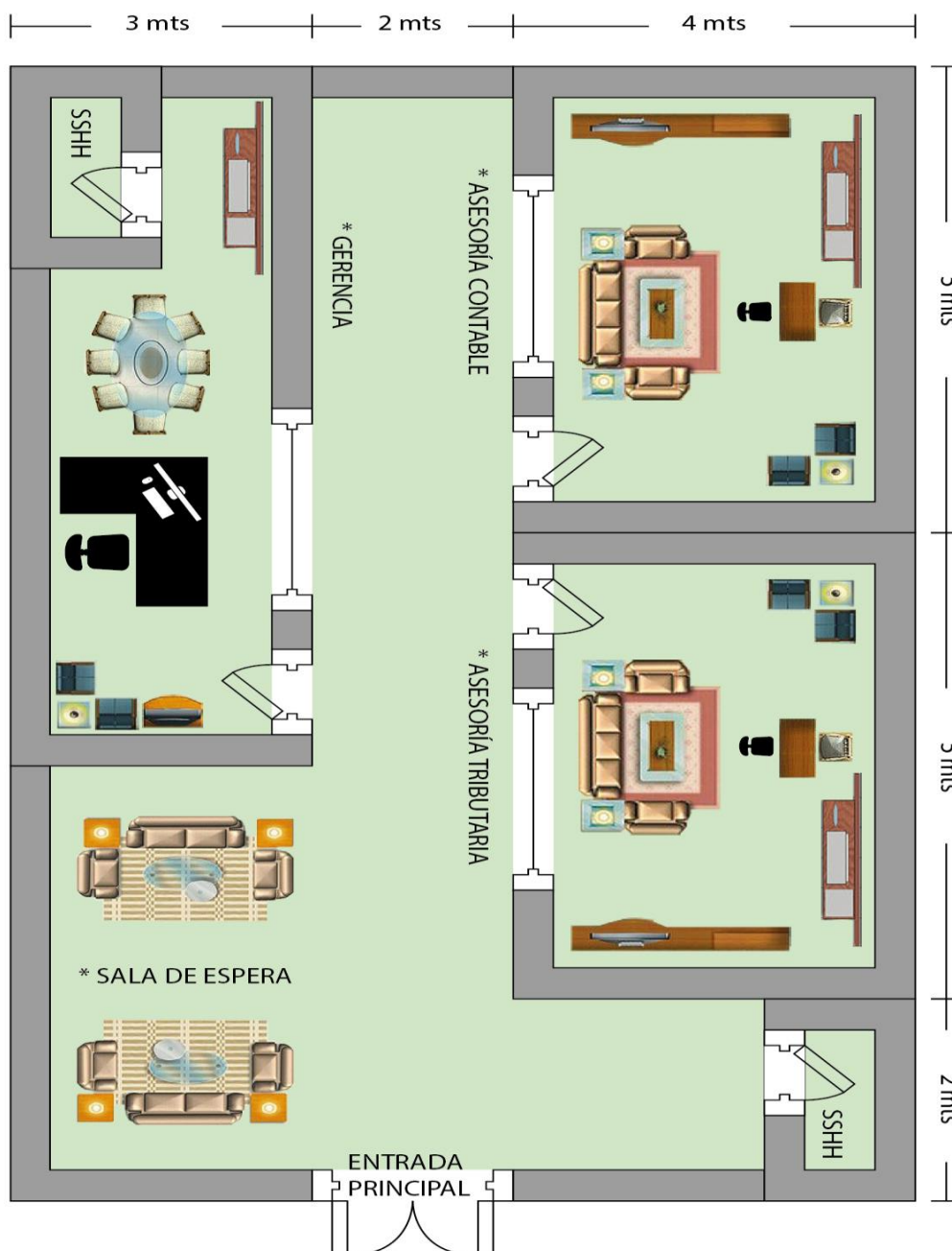


Gráfico 23. Distribución de la planta.2015

4.4.3. Calendario de Ejecución del Proyecto

N°	ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
		1 sema	2 sema	3 sema	4 sema	1 sema	2 sema	3 sema	4 sema	1 sema	2 sema	3 sema	4 sema	1 sema	2 sema	3 sema	4 sema
1	Determinación del lugar de ubicación	2 días															
2	Obtención del crédito bancario		13 días														
3	Constitución de la empresa			15 días													
4	Arrendamiento del local				7 días												
5	Adecuación del local					15 días											
6	Compra de materiales requeridos					15 días											
7	Contratación de servicios requeridos (Internet, teléfono)						7 días										
8	Compra de muebles requeridos								30 días								
9	Contratación del Talento Humano												15 días				
10	Inicio de actividades de la microempresa														2 días		

Gráfico 24. Calendario de Ejecución del Proyecto.2015

4.4.4. Determinación de requerimientos de los factores de producción

4.4.4.1. Requerimiento de Talento Humano

En función de los servicios que brindará la microempresa de asesoría, se requiere de 3 personas para conformar la estructura de la microempresa. Las cuales están divididas entre la Gerencia y como apoyo al asistente Contable y Tributario. El personal laborará 8 horas diarias de lunes a viernes. A continuación se detalla los siguientes requerimientos:

Tabla 45.

Requerimiento del Talento Humano

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL (Dólares)
Gerente	c/mes	1	600,00	7200,00
Asistente Contable	c/mes	1	500,00	6000,00
Asistente Tributario	c/mes	1	450,00	5400,00
TOTAL DE TALENTO HUMANO			2.150,00	25.800,00

4.4.4.2 Requerimiento de Equipos

La microempresa de asesoría tributaria y contable, necesita proveer al personal con equipos tecnológicos y mobiliarios de oficina, para que el trabajo sea de excelencia. A continuación se detallará los equipos y muebles.

Tabla 46.

Requerimiento de Equipos de Computación

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL (Dólares)	VIDA UTIL
Computadoras Portátiles	unidades	1	398,57	398,57	3
Computadoras de escritorio	unidades	2	479,00	958,00	3
Proyector	unidades	1	155,99	155,99	3
Impresora	unidades	2	289,99	579,98	3
Base Telefónica	unidades	1	117,99	117,99	3
TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				2.210,53	

4.4.4.3. Requerimiento de Muebles de Oficina

A continuación se detallara los muebles y enseres que se necesitará para la microempresa de asesoría tributaria y contable.

Tabla 47.

Requerimiento de Muebles y Enseres

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL (Dólares)	VIDA UTIL
Escritorio	unidades	3	120,00	360,00	10
Silla Reclinable	unidades	3	50,00	150,00	10
Sillas para visitantes	unidades	7	25,00	175,00	10
Mesa Circular	unidades	1	150,00	150,00	10
Archivadores	unidades	3	60,00	180,00	10
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				1.015,00	

4.4.4.4. Requerimiento de Insumos de Oficina

En cuanto a los insumos para el funcionamiento de la microempresa de asesoría tributaria y contable, a continuación se detallara los siguientes insumos:

Tabla 48.

Requerimiento de Insumos de Oficina

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MENSUAL (Dólares)	ANUAL (Dólares)
Resmas de Papel Bond	caja de 10 unidades	1	21,00	21,00	126,00
Bolígrafos	unidades	10	0,30	3,00	18,00
Cuadernos	unidad	4	1,50	6,00	24,00
Grapas	cajas	1	1,20	1,20	4,80
Clips	cajas	4	0,90	3,60	21,60
Grapadora	unidad	3	4,20	12,60	12,60
Perforadora	unidad	3	3,80	11,40	11,40
Porta bolígrafos	unidad	3	2,50	7,50	7,50
Separadores de hojas	unidad	1	3,00	3,00	12,00
Papeleras	unidad	3	10,00	30,00	30,00
Calculadora	unidad	3	20,00	60,00	60,00
TOTAL DE INSUMOS DE OFICINA				159,30	327,90

4.4.4.5. Requerimiento de Útiles de Aseo

Tabla 49.

Requerimiento de Útiles de Aseo

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MENSUAL (Dólares)	ANUAL (Dólares)
Escoba	unidad	1	3,50	3,50	10,50
Trapeador	unidad	1	3,00	3,00	9,00
Recogedor	unidad	1	2,00	2,00	4,00
Cloro	unidad	1	4,10	4,10	49,20
Desinfectante	Galón	1	5,80	5,80	34,80
Limpiones	paquete de 4	1	3,10	3,10	18,60
Basurero	unidad	4	3,00	12,00	12,00
Papel Higiénico	paquete de 12	1	2,10	2,10	25,20
Jabón líquido	Galón	2	4,20	8,40	50,40
TOTAL DE ÚTILES DE ASEO			30,80	44,00	213,70

4.4.4.6. Requerimiento de Servicios Básicos

Tabla 50.

Requerimiento de Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS	V.MENSUAL	V.ANUAL (Dólares)
Internet	25,00	300,00
Energía eléctrica	25,00	300,00
Agua	8,00	96,00
Teléfono	30,00	360,00
TOTAL SERVICIOS BÁSICOS	88,00	1.056,00

4.4.4.7. Requerimiento de Activos Diferidos

Para iniciar con la microempresa de asesoría, se efectuará gastos de organización, constitución y trámites legales, los cuales se describirán a continuación:

Tabla 51.

Requerimiento de Activo Diferido

DIFERIDOS	V.DOLARES	V.TOTAL (Dólares)
Gastos Constitución	1000,00	1000,00
Permisos, Marcas y Patentes	500,00	500,00
Gastos de Estudio de Factibilidad	600,00	600,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS		2.100,00

4.4.4.8. Requerimiento de Publicidad

Para que los clientes conozcan la microempresa de asesoría tributaria y contable, se realizará diferentes formas publicitarias como se detalla a continuación:

Tabla 52.

Requerimiento de Publicidad

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL (Dólares)
Pagina WEB	1	500,00	500,00
Flyers	1500	0,05	75,00
TOTAL DE PUBLICIDAD			575,00

4.4.4.9. Requerimiento de Gastos de Arriendo

Tabla 53.

Requerimiento de G. Arriendo

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL (Dólares)
Gasto Arriendo	250,00	3.000,00
TOTAL		3.000,00

4.5 LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN**4.5.1. La empresa**

La microempresa de asesoría tributaria y contable, tiene como objetivo ofrecer un servicio de asesoramiento por profesionales que a través de sus conocimientos proporcionen información y capacitación sobre el manejo de sus empresas y negocios en la Parroquia de Amaguaña. La microempresa brindará asistencia a las empresas de manera objetiva, con el fin de identificar los problemas, analizarlos y dar una solución para que el cliente se sienta satisfecho con el servicio ofrecido.

4.5.2 Base Legal

Para conformar una microempresa es importante cumplir con los siguientes requisitos con el fin de ser una microempresa legalmente constituida. Las entidades a las que se recurrirá para el cumplimiento legal, tributario y financiero serán:

- Municipio de Quito
- Servicio de Rentas Internas
- Cuerpo de Bomberos

Tabla 54.

Base Legal

ENTIDAD	DOCUMENTO	REQUISITOS
Servicio de Rentas Internas (SRI)	Registro Único de Contribuyente	<ul style="list-style-type: none"> • Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente. • Original y copia del certificado de votación. • Original y copia del siguiente documento que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad: Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono) • El plazo para inscribirse es de 30 días contados a partir de la iniciación de las actividades económicas. • Original y copia certificada de la escritura pública o del contrato otorgada ante un notario.
Municipio de Quito	Patente Municipal	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno. Éste se puede obtener en la página www.quito.gob.ec • Formulario del Acuerdo para uso de Medios Electrónicos. • Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones. • Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.

Continúa →

Cuerpo de Bomberos de Quito	Permiso de Funcionamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de Inspección • Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario • Copia de RUC • Copia del permiso del año anterior • Copia de la patente municipal • Copia de Factura de compra de Extintores a nombre del propietario.
------------------------------------	----------------------------	---

4.5.2.1 Tipo de Empresa

La microempresa que brinda un servicio de asesoría tributaria y contable, según la clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades Económicas (CIIU REV.4.0.) El servicio de asesoría pertenece al siguiente grupo:

ESTRUCTURA ESQUEMÁTICA POR SECCIONES (LITERAL):

Letra "N" es Actividades de Servicios Administrativos de Apoyo

- **ESTRUCTURA ESQUEMÁTICA POR DIVISIONES (LITERAL + DOS DÍGITOS)**

N82 Actividades Administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas

- **ESTRUCTURA ESQUEMÁTICA POR GRUPOS (LITERAL + TRES DÍGITOS)**

M702 Actividades de consultoría de gestión

- **CÓDIGO CIIU 7414 DE CONSULTORÍA COMERCIAL Y LAS ACTIVIDADES DE GESTIÓN.**

El Código 7414 se describe como: Negocios y actividades de consultoría en gestión.

- **EL CÓDIGO CIIU 741 SE DESCRIBE COMO:**
Jurídicas, de contabilidad, teneduría de libros y actividades de auditoría y asesoría fiscal, estudios de mercado y encuestas de opinión pública, las empresas y de consultoría de gestión.
- **EL CÓDIGO K7414.09 SE DESCRIBE COMO:**
Otras actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión: los servicios de agrónomos y economistas agrarios en dirección y gestión empresarial; los servicios de consultoría de riesgos laborales y medio-ambientales.

4.5.3. Nombre o Razón Social

"DH - ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA"

La microempresa llevará las iniciales *"DH"* el cual hace referencia a el nombre Diana Hidalgo, siendo nombre de mujer de origen latino cuyo significado es iluminación y guía a los demás.

"ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA", hace referencia al servicio de asesoría para cada empresa o negocio.

4.5.3.1. Logotipo y Slogan



Gráfico 25. Logotipo

El logo de la empresa, tiene como fin el de captar la atención de los clientes, los colores del slogan es una referencia de lo que la empresa desea mostrar hacia sus clientes. Por ello el color naranja, representa conocimiento, fuerza y éxito; el color blanco es asociado con la perfección y el optimismo.

Mientras que los cuadros se refiere a las diferentes servicios que va ofrecer la empresa como lo contable, tributario. Y el cuadro grande representa estabilidad y equilibrio que ofrecerá la asesoría al personal y a los clientes.

Y el eslogan, es "*PROFESIONALES A SU SERVICIO*", hace referencia a que la asesoría tiene personal que ofrecerá un servicio de calidad y excelencia para cumplir con las expectativas de los clientes.

4.5.4 Base filosófica de la microempresa de asesoría tributaria y contable.

La base filosófica del negocio es la que identifica como va a desarrollar sus actividades, como llevará a cabo la responsabilidad social, sus valores y lo más importante la ética profesional.

Para el desarrollo de la organización del proyecto es importante establecer una cultura corporativa basándose en :

- Misión
- Visión
- Principios y Valores
- Organigrama Estructural
- Organización funcional del Proyecto
- Perfil del Talento Humano.

4.5.4.1 Misión

"Define la razón de ser de la empresa, condiciona sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas". (Muñoz, 2013)

La misión debe tomar en consideración tres aspectos:

- Qué hacemos ? (servicio que ofrecemos)
- Cómo lo hacemos? (qué procesos seguimos)
- Para quién lo hacemos? (a qué clientes nos dirigimos)

MISIÓN

Brindar un servicio de asesoría y capacitación de manera ágil, competitiva e innovadora, enfocándose a cumplir con las obligaciones tributarias y contables de las empresas de la Parroquia de Amaguaña.

4.5.4.2 Visión

"Es el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad." (Fleitman, 2000)

Es importante mencionar que la visión debe ser alcanzable, clara y sencilla con el fin de que sea fácil de comunicación.

VISIÓN

Para el 2020 ser una microempresa líder en brindar un servicio de calidad y eficiente en asesoría y capacitación tributaria y contable, que promueva a las empresas a ser competitivas y rentables, para un posicionamiento exitoso.

4.5.4.3 Principios y Valores

a) Principios.-



PROFESIONALISMO

Contar con un equipo de profesionales que por medio de todos sus conocimientos, los clientes puedan satisfacer sus necesidades.



TRABAJO EN EQUIPO

Todo trabajo es exitoso cuando, el ambiente es tranquilo, en donde se generan buenas relaciones laborales y se puede dar un excelente servicio a los clientes cuando se lo hace en equipo.



COMPROMISO

"El compromiso en la microempresa es la clave del éxito"

El comprometerse con el trabajo es importante para que se cumpla con los plazos establecidos con los clientes.

Gráfico 26. Principios

b) Valores

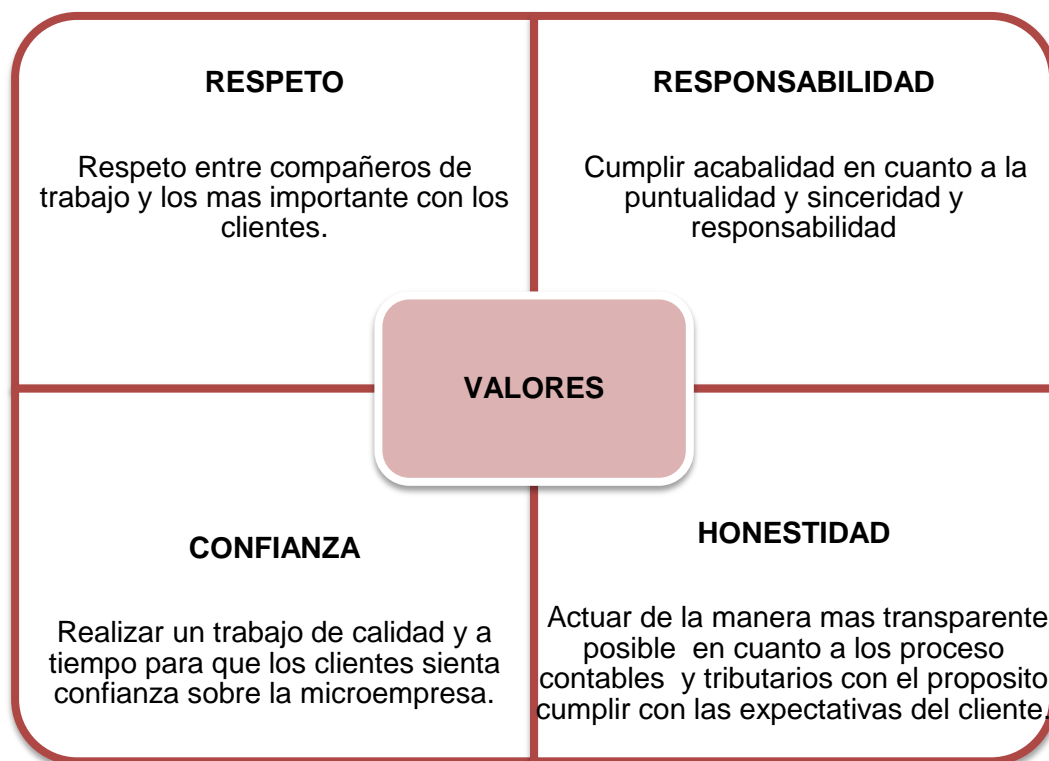


Gráfico 27. Valores Corporativos

4.5.4.4 Objetivos Estratégicos

- Impulsar el crecimiento de nuestros clientes, mediante el apoyo profesional y la experiencia que tienen nuestros asesores.
- Ofrecer servicios de calidad que cumplan con las expectativas de los clientes de la Parroquia de Amaguaña.
- Crear una buena relación con los clientes, con el propósito de una fidelización con la microempresa.
- Participar activamente con los clientes para un perfeccionamiento empresarial.

4.5.4.5 Estrategia Empresarial

"Determinación de los objetivos y metas a largo plazo de carácter básico de una empresa y la adopción de los cursos de acción y la asignación de los recursos que resultan necesarios para llevar a cabo dichas metas." (Chandler, 1962)

- Ingresar al mercado de asesorías para empresas y negocios con el objetivo de ser una empresa de prestigio que ofrezca un servicio de excelencia en la parte contable, tributaria y laboral.
- Ofrecer la ventaja de solucionar problemas contables, tributarios y laborales, a través de una microempresa, ya que nos especializamos en áreas donde la falta de gestión administrativa en negocios pequeños de la Parroquia de Amaguaña es muy alto.

4.5.5 La Organización

"La organización de un proyecto debe estar formada por los elementos indispensables para el buen funcionamiento del mismo, esto implica que se debe tener una organización operativamente efectiva y eficaz, que permita el proceso productivo y de comercialización en forma que se cumplan con los objetivos de producción y mercadeo para los que fue diseñado el proyecto" (Lara, 2011)

4.5.5.1 Organigrama Estructural

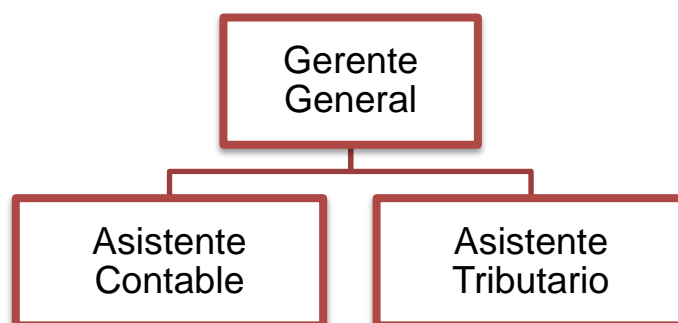


Gráfico 28. Organigrama Estructural

4.5.5.2 Descripción de Funciones

a) GERENCIA GENERAL

Tabla 55.

Perfil y funciones de la Gerencia General

NOMBRE DEL CARGO:	GERENCIA GENERAL
PERFIL	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	Titulo de tercer nivel en carreras de administración, comercial o afines.
EXPERIENCIA:	2 años experiencia en área gerencial
CUALIDADES:	Liderazgo, Trabajo en equipo, valores morales y éticos.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
1.	Representar legalmente a la microempresa
2.	Dirigir y coordinar a todas las áreas de la microempresa de asesoría tributaria y contable, para que se ejecuten de la mejor manera y se ofrezca un excelente servicio.
3.	Supervisar las funciones, de los empleados de cada área.
4.	Selección y contratación del personal
5.	Planificar capacitaciones y actividades de consultoría, con el propósito de mejorar y dar un valor agregado al servicio de asesoría.
6.	Tener buenas relaciones laborales, para que el equipo se desempeñe exitosamente.

b) DEPARTAMENTO DE CONSULTORIA CONTABLE

Tabla 56.

Perfil y funciones del Asistente Contable

NOMBRE DEL CARGO	Asistente Contable
PERFIL	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales y/o Estudiantes Universitarios de carreras: Ing. Contabilidad y Auditoría, Finanzas, Administración o afines . (modalidad a distancia) • Manejo intermedio de Microsoft Excel nivel intermedio.
EXPERIENCIA:	1 años experiencia en labores similares.
CUALIDADES:	Excelente comunicación verbal, flexible y paciente.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
1.	Investigar y diagnosticar las necesidades empresariales de los clientes
2.	Realizar las declaraciones mensuales, semestrales y anuales de los clientes.
3.	Programar y ejecutar actividades de asesoría a las empresas.
4.	Cumplir con todas las obligaciones contables de los clientes
5.	Elaborar las proyecciones sobre el crecimiento económico de la empresa
6.	Elaborar diseños de documentación para que los clientes tengan un orden en la empresa

c) DEPARTAMENTO DE CONSULTARÍA TRIBUTARIA

Tabla 57.

Perfil y funciones del Asistente Tributario

NOMBRE DEL CARGO	Asistente Tributario
PERFIL	
FORMACIÓN ACADÉMICA:	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales y/o Estudiantes Universitarios de carreras: Ing. Contabilidad y Auditoría, Finanzas, Comercial o afines . (modalidad a distancia) • Manejo intermedio de Microsoft Excel nivel intermedio. • Manejo de la pagina del SRI
EXPERIENCIA:	1 años experiencia en labores similares.
CUALIDADES:	Excelente comunicación verbal, flexible, paciente y criterio.
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
1.	Crear una buena relación entre cliente, proveedores.
2.	Aplicar los conocimientos sobre las leyes actuales tributarias en las empresas.
3.	Capacitar a los clientes para que conozcan y apliquen en su empresa o negocio.
4.	Cumplir con todas las obligaciones tributarias de las empresas.
5.	Elaborar las declaraciones de acuerdo a las fechas puesta por el SRI.
6.	Elaborar las proyecciones del impuesto a la renta.
7.	Organizar todas las facturas y declaraciones con un orden cronológico.

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permite identificar los recursos monetarios y también es importante calcular los indicadores que sirven para la evaluación de la situación financiera de la empresa, en este capítulo se identificará las inversiones, los costos, activos fijos y lo más esencial los ingresos que tendrá este proyecto.

A través de la evaluación financiera se determinará si es viable el proyecto, para ubicar en el mercado la microempresa de asesoría tributaria y contable.

5.1. PRESUPUESTOS

Es un documento que refleja una previsión o predicción de cómo serán los resultados y los flujos de dinero que se obtendrán en un periodo futuro. Es un cálculo aproximado de los ingresos y gastos que se obtendrán tras la realización de la actividad. Podemos decir que el presupuesto es una meta para la empresa que ha de cumplir para la consecución de sus objetivos y marcar las prioridades.

El presupuesto de inversión, se relaciona con las inversiones de activos fijos que son necesarios para la operación de la empresa. Por ello más adelante se identificará las inversiones necesarias para el funcionamiento de la asesoría.

5.1.1. Presupuesto de Inversiones Activos Fijos

La microempresa de asesoría tributaria y contable, requiere de las siguientes inversiones de activos fijos, para la operación de la microempresa.

Tabla 58.

Inversión de Activos Fijos - Equipo de Computación

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL (Dólares)
Computadoras Portátiles	unidades	1	398,57	398,57
Computadoras de escritorio	unidades	2	479,00	958,00
Proyector	unidades	1	155,99	155,99
Impresora	unidades	2	289,99	579,98
Base Telefónica	unidades	1	117,99	117,99
TOTAL DE EQUIPOS				2.210,53

Tabla 59.

Inversión Activos Fijos - Muebles y Enseres

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL (Dólares)
Escritorio	unidades	3	120,00	360,00
Silla Reclinable	unidades	3	50,00	150,00
Sillas para visitantes	unidades	7	25,00	175,00
Mesa Circular	unidades	1	150,00	150,00
Archivadores	unidades	3	60,00	180,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				1.015,00

5.1.2 Presupuesto de Activos Diferidos

Los activos diferidos son todos los gastos legales y de instalación, que se realizarán al momento que se inicie el funcionamiento de la microempresa, por lo tanto se incurrirán en gastos con periodos futuros como se indicará a continuación:

Tabla 60.

Inversión Activos Diferidos

DIFERIDOS	VALOR TOTAL	AMORTIZACIÓN EN DÓLARES				
		Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Constitución	1000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Permisos, Marcas y Patentes	500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Gastos de Estudio de Factibilidad	600,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
TOTAL	2.100,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00

5.1.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la inversión que se debe aportar para que la empresa arranque sus actividades. También el capital permitirá financiar los pagos de mano de obra y entre otros que son necesarios para la operación de la microempresa de asesoría tributaria y contable.

Tabla 61.

Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses
Insumos de Oficina	477,90
Mano de obra directa e indirecta	4650,00
Servicios básicos	264,00
Gasto de Publicidad	575,00
Útiles de Limpieza	132,00
Gasto Arriendo	750,00
TOTAL	6.848,90

El capital de trabajo, indica que se necesitara para la creación de la microempresa un capital de trabajo de \$ 6.848,90 dólares, el cual corresponde a los gastos que se efectuará durante los 3 meses que se demorará el proyecto en recibir ingresos por sus servicios.

5.1.4 Cronograma de Inversiones

Tabla 62.

Cronograma de Inversión

DESCRIPCIÓN	Años					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES						
Escritorio	360,00					
Silla Reclinable	150,00					
Sillas para visitantes	175,00					
Mesa Circular	150,00					
Archivadores	180,00					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Computadoras Portátiles	398,57			398,57		
Computadoras de escritorio	958,00			958,00		
Proyector	155,99			155,99		
Impresora	579,98			579,98		
Base Telefónica	117,99			117,99		
a) Total de Activos Fijo	3.225,53			2.210,53		
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos de Constitución	1000,00					
Permisos, Marcas y Patentes	500,00					
Gastos de Estudio de Factibilidad	600,00					
b) Total Activos Diferidos	2.100,00					
TOTAL DE INVERSIONES FIJAS (a+b)	5.325,53					
CAPITAL DE TRABAJO						
Insumos de Oficina	477,90					
Mano de obra directa e indirecta	4.650,00					
Servicios básicos	264,00					
Gastos de Publicidad	575,00					
Útiles de Limpieza	132,00					
Gastos de Arriendo	750,00					
c) Total de Capital de Trabajo	6.848,90					
TOTAL INVERSIONES (a+b+c)	12.174,43	0,00	0,00	2.210,53	0,00	0,00

El cronograma de inversiones permite considerar el tiempo de inversión sobre los activos de la microempresa, para así iniciar con las actividades de servicio.

5.2. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

5.2.1 Presupuesto de Egresos

El presupuesto de egresos está constituido por todos los gastos que se realizara para el inicio de actividades de la microempresa. A continuación se detallará los gastos administrativos, servicios básicos y suministros de oficina.

5.2.1.1 Gastos Administrativos

Tabla 63.

Gastos Administrativos

Cargo	Meses	Sueldo Mensual	Aporte Personal 9,35%	Ingresos Anuales	Décimo Tercero Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo
Gerente	12	600,00	56,10	6526,80	543,90	354,00
Asistente Contable	12	500,00	46,75	5439,00	453,25	354,00
Asistente Tributario	12	450,00	42,08	4895,10	407,93	354,00
TOTAL		1.550,00	144,93	16.860,90	1.405,08	1.062,00

Vacaciones	Fondos de Reserva a partir del 2do año	Aporte Patronal 11,15%	TOTAL EGRESOS ANUAL	TOTAL DE EGRESOS MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
300,00	599,76	802,80	9127,26	760,61	9.127,26	9.127,26	9.127,26	9.127,26	9.127,26
250,00	499,80	669,00	7665,05	638,75	7.665,05	7.665,05	7.665,05	7.665,05	7.665,05
225,00	449,82	602,10	6933,95	577,83	6.933,95	6.933,95	6.933,95	6.933,95	6.933,95
775,00	1.549,38	2.073,90	23.726,26	1.977,19	23.726,26	23.726,26	23.726,26	23726,26	23.726,26

Tabla 64.

Gastos Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS	V. Mensual	V. Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet	25,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Energía eléctrica	25,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Agua	8,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00
Teléfono	30,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
TOTAL DE SERVICIOS BASICOS	\$ 88,00	\$ 1.056,00	1056,00	1056,00	1056,00	1056,00	1056,00

Tabla 65.

Gasto Arriendo

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto Arriendo	\$ 250,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
TOTAL ARRIENDO		3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00

Tabla 66.

Depreciaciones de Activos Fijos

DESCRIPCIÓN	Valor total	% deprec.	Valor residual	Vida útil	Valor deprec.	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depre. Equipos de computación	2210,53	33%	736,77	3	491,25	40,94	491,25	491,25	491,25		
Depre. Muebles y enseres	1015,00	10%	101,50	10	91,35	7,61	91,35	91,35	91,35	91,35	91,35
Total depreciación de Activos Fijos	3.225,53		838,27		582,60	48,55	582,60	582,60	582,60	91,35	91,35

5.2.1.3. Gastos Financieros

Los gastos financieros son los pagos de intereses por la utilización de capital financiero ajeno a los inversionistas del proyecto.

5.2.1.4. Financiamiento del Proyecto

"Financiación es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos" (Definición.de, 2015)

El total de la inversión inicial para la microempresa de la asesoría tributaria y contable.

Tabla 69.
Inversión Total

DETALLE	VALOR TOTAL
Activos Fijos	3.225,53
Activos Diferidos	2.100,00
Capital de Trabajo	6.848,90
TOTAL	12.174,43

El financiamiento del proyecto, se lo realizará un 40% con recursos propios y un 60% con recursos de terceros. El financiamiento será través del Banco del Pichincha.

Tabla 70.
Estructura de Financiamiento

Inversión	Porcentaje	Valor
Capital Propio	40%	4.869,77
Préstamo Bancario (Banco Pichincha)	60%	7.304,66
INVERSIÓN TOTAL	100%	12.174,43

El costo de financiamiento es del 15,18% anual en el Banco del Pichincha a un plazo de 4 años. A continuación se presentara la tabla de amortización de la deuda por el monto de \$ 7.304,66 en el Banco Pichincha.

Tabla 71.

Datos del préstamo

INSTITUCIÓN	BANCO DE PICHINCHA
TASA DE INTERES	15,18%
PLAZO	4 años
MONTO DEL PRÉSTAMO	\$ 7.304,66

Tabla 72.

Tabla de Amortización con cuota fija



Crédito	7304,66	Tasa de interés	15,18%		
Plazo	48 meses				
AÑO	Capital al inicio del periodo	Interés	Cuota Total	Pago Capital	Capital al final del periodo
1	7304,66	92,40	203,96	111,56	7193,10
2	7193,10	90,99	203,96	112,97	7080,13
3	7080,13	89,56	203,96	114,40	6965,73
4	6965,73	88,12	203,96	115,84	6849,89
5	6849,89	86,65	203,96	117,31	6732,58
6	6732,58	85,17	203,96	118,79	6613,79
7	6613,79	83,66	203,96	120,30	6493,49
8	6493,49	82,14	203,96	121,82	6371,67
9	6371,67	80,60	203,96	123,36	6248,31

Continúa →

10	6248,31	79,04	203,96	124,92	6123,39
11	6123,39	77,46	203,96	126,50	5996,89
12	5996,89	75,86	203,96	128,10	5868,79
13	5868,79	74,24	203,96	129,72	5739,07
14	5739,07	72,60	203,96	131,36	5607,71
15	5607,71	70,94	203,96	133,02	5474,68
16	5474,68	69,25	203,96	134,71	5339,98
17	5339,98	67,55	203,96	136,41	5203,57
18	5203,57	65,83	203,96	138,14	5065,43
19	5065,43	64,08	203,96	139,88	4925,55
20	4925,55	62,31	203,96	141,65	4783,89
21	4783,89	60,52	203,96	143,44	4640,45
22	4640,45	58,70	203,96	145,26	4495,19
23	4495,19	56,86	203,96	147,10	4348,09
24	4348,09	55,00	203,96	148,96	4199,13
25	4199,13	53,12	203,96	150,84	4048,29
26	4048,29	51,21	203,96	152,75	3895,54
27	3895,54	49,28	203,96	154,68	3740,86
28	3740,86	47,32	203,96	156,64	3584,22
29	3584,22	45,34	203,96	158,62	3425,60
30	3425,60	43,33	203,96	160,63	3264,97
31	3264,97	41,30	203,96	162,66	3102,31
32	3102,31	39,24	203,96	164,72	2937,59
33	2937,59	37,16	203,96	166,80	2770,79
34	2770,79	35,05	203,96	168,91	2601,88
35	2601,88	32,91	203,96	171,05	2430,84
36	2430,84	30,75	203,96	173,21	2257,62
37	2257,62	28,56	203,96	175,40	2082,22
38	2082,22	26,34	203,96	177,62	1904,60
39	1904,60	24,09	203,96	179,87	1724,73
40	1724,73	21,82	203,96	182,14	1542,59
41	1542,59	19,51	203,96	184,45	1358,14
42	1358,14	17,18	203,96	186,78	1171,36

43	1171,36	14,82	203,96	189,14	982,22
44	982,22	12,43	203,96	191,54	790,68
45	790,68	10,00	203,96	193,96	596,72
46	596,72	7,55	203,96	196,41	400,31
47	400,31	5,06	203,96	198,90	201,41
48	201,41	2,55	203,96	201,41	0,00
TOTAL		2485,48	9790,14	7304,66	

5.2.2. Presupuestos de Ingresos

El presupuesto permite proyectar los ingresos que tendrá la microempresa en un periodo de 5 años. El presupuesto de ingresos será con los precios de acuerdo a los factores que influyen en cada servicio.

Tabla 73.

Presupuesto de Ingresos Proyectado

CONCEPTO	PRECIO	Años				
		1	2	3	4	5
Atenciones al año		142	144	147	149	152
Asesoría empresas	120	19.596,00	19.872,00	20.286,00	20.562,00	20.976,00
Asesoría negocios	60	9.798,00	9.936,00	10.143,00	10.281,00	10.488,00
Asesoría personas naturales	20	3.266,00	3.312,00	3.381,00	3.427,00	3.496,00
Total ingresos		32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00

5.3. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros proyectados son de gran importancia porque permitirá conocer la situación financiera de la microempresa, la rentabilidad que ha generado, también están las entradas y salidas de efectivo.

5.3.1 Estado de Resultados

El Estado de Resultados se detallará las entradas y salidas de efectivo que se realizarán para las actividades de la microempresa. El siguiente estado está proyectado para cinco años.

Tabla 74.

Estado de Resultados del Proyecto

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
Ingresos por ventas	32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
(-) EGRESOS	29.359,86	29.359,86	29.359,86	28.868,61	28.868,61
Gastos Administrativos	23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26
Gastos de Servicios Básicos	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00
Gastos de Ventas	575,00	575,00	575,00	575,00	575,00
Depreciación	582,60	582,60	582,60	91,35	91,35
Amortizaciones	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
Arriendo	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
(=) Utilidad en Operación	3.300,14	3.760,14	4.450,14	5.401,40	6.091,40
(-) Gastos interés					
(=) Utilidad Antes de Impuestos y Participaciones	3.300,14	3.760,14	4.450,14	5.401,40	6.091,40
(-) Participación Trabajadores 15%	495,02	564,02	667,52	810,21	913,71
(=) Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	2.805,12	3.196,12	3.782,62	4.591,19	5.177,69
(-) Impuesto a la Renta 22%	617,13	703,15	832,18	1.010,06	1.139,09
(=) UTILIDAD NETA	2.187,99	2.492,97	2.950,44	3.581,12	4.038,59

Tabla 75.

Estado de Resultados del Inversionista

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
Ingresos por ventas	32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
(-) EGRESOS	29.359,86	29.359,86	29.359,86	28.868,61	28.868,61
Gastos Administrativos	23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26
Gastos de Servicios Básicos	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00
Gastos de Ventas	575,00	575,00	575,00	575,00	575,00
Depreciación	582,60	582,60	582,60	91,35	91,35
Amortizaciones	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
Arriendo	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
(=) Utilidad en Operación	3.300,14	3.760,14	4.450,14	5.401,40	6.091,40
(-) Gastos interés	1.011,67	777,88	506,03	189,91	
(=) Utilidad Antes de Impuestos y Participaciones	2.288,48	2.982,26	3.944,12	5.211,49	6.091,40
(-) Participación Trabajadores 15%	343,27	447,34	591,62	781,72	913,71
(=) Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	1.945,20	2.534,92	3.352,50	4.429,76	5.177,69
(-) Impuesto a la Renta 22%	427,94	557,68	737,55	974,55	1.139,09
(=) UTILIDAD NETA	1.517,26	1.977,24	2.614,95	3.455,21	4.038,59

5.3.2. Flujo Neto de Fondos

El estado de flujos de efectivo es el que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un Estado de Flujos de Efectivo es de tipo financiero y muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un período contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final. (Alvarado Carrión, 2015)

Tabla 76.

Flujo Neto de Fondos del Proyecto

FLUJO DE CAJA ANUAL PROYECTADO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas		32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
(=) Total Ingresos por Ventas		32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
(-) Gastos de Ventas		575,00	575,00	575,00	575,00	575,00
(-) Gastos Administrativos		23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26
(-) Gastos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	
(=) Utilidad Operacional		8.358,75	8.818,75	9.508,75	9.968,75	10.658,75
(-) 15% Participación Utilidades		1.253,81	1.322,81	1.426,31	1.495,31	1.598,81
(=) Utilidad Antes de Impuestos		7.104,93	7.495,93	8.082,43	8.473,43	9.059,93
(-) 22% Impuesto a la Renta		1.563,09	1.649,11	1.778,14	1.864,16	1.993,19
(=) UTILIDAD NETA		5.541,85	5.846,83	6.304,30	6.609,28	7.066,75
(+) Depreciaciones		582,60	582,60	582,60	91,35	91,35
(+) Amortización		420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
(-) Inversión Inicial	-12.174,43					
(-)Nuevas Inversiones				2.210,53		
(+) Recuperación del Cap. Trabajo						
(=) FLUJO DE CAJA PROYECTADO	-12.174,43	6.544,45	6.849,43	5.096,37	7.120,63	7.578,10

Tabla 77.

Flujo Neto de Fondos del Inversionista

FLUJO DE CAJA ANUAL PROYECTADO						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas		32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
(=) Total Ingresos por Ventas		32.660,00	33.120,00	33.810,00	34.270,00	34.960,00
(-) Gastos de Ventas		575,00	575,00	575,00	575,00	575,00
(-) Gastos Administrativos		23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26	23.726,26
(-) Gastos Financieros		1.011,67	777,88	506,03	189,91	
(=) Utilidad Operacional		7.347,08	8.040,87	9.002,72	9.778,84	10.658,75
(-) 15% Participación Utilidades		1.102,06	1.206,13	1.350,41	1.466,83	1.598,81
(=) Utilidad Antes de Impuestos		6.245,02	6.834,74	7.652,31	8.312,01	9.059,93
(-) 22% Impuesto a la Renta		1.373,90	1.503,64	1.683,51	1.828,64	1.993,19
UTILIDAD NETA		4.871,11	5.331,09	5.968,80	6.483,37	7.066,75
(+) Depreciaciones		582,60	582,60	582,60	91,35	91,35
(+) Amortización		420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
(-) Inversión Inicial	12.174,43					
(-)Nuevas Inversiones				2.210,53		
(+)Financiamiento	7.304,66					
(-) Amortización Préstamo		1.435,87	1.669,66	1.941,51	2.257,62	
(=) FLUJO DE CAJA PROYECTADO	- 4.869,77	4.437,85	4.664,04	2.819,37	4.737,09	7.578,10

5.4. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación del proyecto permite determinar la viabilidad de la microempresa de asesoría tributaria y contable a través de métodos en donde intervienen el valor del dinero en el tiempo, entre ellos está el TMAR, VAN, TIR, R B/C y periodos de recuperación del capital.

5.4.1. Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR)

La tasa de descuento empleada en la actualización de los flujos de caja de un proyecto es una de las variables que más influyen en el resultado de la evaluación. (Gerencia.com, 2015)

Así mismo se puede establecer dos tipos de tasas de descuento, la que corresponde al proyecto y la que es del inversionista, para ello se considera la tasa pasiva a largo y corto plazo y un porcentaje al riesgo por invertir en el proyecto.

El cálculo de la tasa de descuento para el proyecto es la siguiente:

Tabla 78.

TMAR del proyecto

TMAR DEL PROYECTO	
DATOS	
Tasa Pasiva a L/P	8,02%
Tasa Corto	2,00%
Tasa de Riesgo	3,00%
TMAR DEL PROYECTO	13,02%

TMAR del Inversionista

La tasa mínima de rendimiento del inversionista está de acuerdo a la tasa de interés que pagaría por la prestación de capital por parte de la institución financiera del Banco de Pichincha.

Tabla 79.

TMAR del Inversionista

TMAR DE INVERSIONISTA	
TMAR Inversionista	15,18%

Fuente: Banco de Pichincha.2015

A continuación se detallará la TMAR Ponderada.

Tabla 80.

TMAR Ponderada

TMAR PONDERADA			
	TMAR	Participación	TMAR Ponderada
Proyecto	13,02%	40%	5,21%
Inversionista	15,18%	60%	9,11%
TMAR PONDERADA		100%	14,32%

5.4.2. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. (Arturo, 2014)

Fórmula:

$$VAN = \left[\sum_{t=1}^n \frac{FNF}{(1+i)^t} - II \right]$$

Donde:

FNF	Fondo neto de flujos
I	Tasa de Descuento
T	periodo
II	Inversión Inicial

Tabla 81.

Aceptación del Proyecto

$VAN > \text{ó} = 0$	El proyecto puede aceptarse
$VAN < 0$	El proyecto debería rechazarse

Tabla 82.

Valor Actual Neto del Proyecto

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja		6.544,45	6.849,43	5.096,37	7.120,63	7.578,10
Valor actual neto		5.790,53	5.362,21	3.530,17	4.364,12	4.109,45
Valor Presente Flujos de Fondos	23.156,48					
Inversión Inicial	12.174,43					
VAN	10.982,05					

Tabla 83.

Valor Actual Neto del Inversionista

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja		4.437,85	4.664,04	2.819,37	4.737,09	7.578,10
Valor actual neto		3.852,97	3.515,67	1.845,10	2.691,56	3.738,31
Valor Presente Flujos de Fondos	15.643,60					
Inversión Inicial	12.174,43					
VAN	3.469,17					

Análisis:

Los resultados positivos del Valor Actual Neto del Proyecto es de \$10.982,05 en y el del Inversionista es de \$3.469,17 indican la rentabilidad obtenidas luego de recuperar la inversión. Por tanto el proyecto es ACEPTABLE.

5.4.3. Tasa Interna de Retorno (TIR %)

Se define como la tasa de descuento que hace que el valor actual neto sea cero; es decir que el valor presente de las entradas netas de efectivo o flujo de fondos, será exactamente igual a la inversión inicial realizada. (Lara Alvarez, 2013)

Tabla 84.**Criterios de decisión de TIR**

Si la TIR \geq TMAR	Se debe ejecutar el proyecto
Si la TIR < TMAR	No es recomendable ejecutar el proyecto

Tabla 85.**TIR del Proyecto**

TIR	45%
TMAR	13%

Tabla 86.**TIR del Inversionista**

TIR	87%
TMAR	14%

Análisis:

Después de realizar el cálculo con las formulas de Excel se obtuvo como resultado una TIR mayor a la TMAR. Dando un resultado positivo es decir que el proyecto es económicamente rentable.

5.4.4. Relación beneficio costo (R b/c)

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos, para determinar cuáles son los beneficios por cada unidad monetaria invertida en el proyecto. (Vaquiro, 2010)

Tabla 87.
Criterio de decisión de relación beneficio costo

Si la Relación B/C > 1	Se debe ejecutar el proyecto. Por cada dólar invertido se obtiene más de un dólar de beneficio
Si la Relación B/C < 1	El proyecto debe rechazarse. Por cada dólar invertido se obtiene menos un dólar de beneficio.

$$\text{RBC} = \frac{\text{VNA. flujo de efectivo}}{\text{Inversión Inicial}}$$

Tabla 88.**Relación beneficio costo del proyecto**

	23.156,48	
R b/c=	12.174,43	= 1,90

Análisis:

Por cada dólar se obtendrá un beneficio de 1,90.

Tabla 89.

Relación Beneficio costo del Inversionista

	15.643,60	
R b/c=	12.174,43	= 1,28

Análisis:

Por cada dólar se obtendrá un beneficio de 1,28.

5.4.5. Periodo de recuperación de capital

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. (Vaquiro, 2010)

Fórmula:

$$P \frac{R}{K} = N - 1 + \left[\frac{(F.A)_{n-1}}{(F)_n} \right]$$

Datos

PR/K	Periodo de recuperación del capital
N	Año al cual el flujo acumulado cambia de signo
(F.A) _{n-1}	Flujo de efectivo acumulado en el año previo a N (valor absoluto sin importar el signo)
F(n)	FNC en el año N

Tabla 90.

Periodo de Recuperación de Capital del Proyecto

AÑO	VALOR FLUJO ACTUAL	VALOR DEL FLUJO ACUMULADO
0	(12.174,43)	
1	5.790,53	5.790,53
2	5.362,21	11.152,74
3	3.530,17	14.682,90
4	4.364,12	19.047,03
5	4.109,45	23.156,48

Análisis:

El periodo de recuperación del proyecto es a los 3 años.

Tabla 91.

Periodo de Recuperación del Capital del Inversionista

AÑO	VALOR FLUJO	VALOR TOTAL
0	(12.174,43)	
1	3.852,97	3.852,97
2	3.515,67	7.368,64
3	1.845,10	9.213,74
4	2.691,56	11.905,30
5	3.738,31	15.643,60

Análisis:

El periodo de recuperación del inversionista será de 5 años.

5.4.6. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se lo realiza para establecer la igualdad entre ingresos y gastos.

$$PuntoEquilibrioVentas = \frac{CostoFijo}{1 - \frac{CostoVariable}{IngresosTotales}}$$

Rubros	Costos		Costo total
	Fijo	Variable	
Gasto Servicios Básicos	1.056,00		1.056,00
Gastos Servicios (Arriendo)	3.000,00		3.000,00
Gastos de administración	23.726,26		23.726,26
Gasto Suministros y Materiales		541,60	541,60
Gasto Publicidad		575,00	575,00
Gastos financieros	203,96		203,96
ECUACIÓN COSTO TOTAL	27.986,22	1.116,60	29.102,82

Tabla 92.

Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
SERVICIO ESTIMADO	PRECIO PROMEDIO	COSTO VARIABLE UNITARIO	COSTOS FIJOS	PUNTO DE EQUILIBRIO PRODUCCIÓN Q	PUNTO DE EQUILIBRIO VENTAS \$
142	66,67	7,86	27.986,22	476	28976,90
144	73,33	7,75	27.986,22	427	28962,66
147	80,67	7,60	27.986,22	383	28942,05
149	88,73	7,49	27.986,22	344	28928,79
152	97,61	7,35	27.986,22	310	28909,57

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- En el mercado de la Parroquia de Amaguaña existe una demanda insatisfecha demasiado amplia, induciendo a la creación de una microempresa de asesoría tributaria y contable, para satisfacer a los clientes con un excelente servicio.
- El análisis sobre las características del mercado presentan un escenario favorable, para la implementación de la asesoría tributaria y contable, por lo tanto la aprobación del proyecto es viable.
- Efectuando el estudio técnico, se puede concluir que lugar perfecto para la microempresa de asesoría tributaria y contable "DH", es en el parque central de Amaguaña, siendo un lugar estratégico y además existe la disponibilidad de recursos para iniciar la microempresa.
- De acuerdo al análisis de la evaluación financiera, tanto para el proyecto como para el inversionista muestran valores que son aceptables para invertir en este negocio.

6.2. RECOMENDACIONES:

- En base al análisis del estudio de mercado, técnico y financiero se recomienda ejecutar el proyecto de la microempresa de asesoría tributaria y contable.
- Mantener al personal capacitado y actualizado en cuanto a leyes tributarias y contables para que trasmitan información clara y precisa para cumplir con las expectativas de los clientes.
- Conservar un lugar de trabajo amplio con instalaciones acorde al servicio a ofrecer, para las empresas y negocios de la Parroquia de Amaguaña.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas de publicidad para promocionar los servicios de asesoría tributaria y contable de la microempresa "DH", con el fin de tener mayor participación en el mercado y el acogimiento de nuevos clientes.

6.3. BIBLIOGRAFÍA

- Abril, V. (2013). *Metodos de la investigación*. Obtenido de vhabril.wikispaces.com/file/view/Métodos+de+la+Investigación+-+Abril+PhD.pdf
- Ivarado Carrión, R. (2015). *ACADEMIA.EDU*. Obtenido de http://www.academia.edu/6927749/ESTADOS_FINANCIEROS_DEFINICION_Seg%C3%BA_n_la_NIC
- Amaguania.gob.ec. (2010). *Gobierno de la Parroquia de Amaguaña*. Obtenido de http://amaguania.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=83
- Aquicito. (2013). *PARROQUIAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO*. <http://www.quito.com.ec>
- Arturo, K. (2014). *CRECER NEGOCIOS*. Recuperado el 17 de Marzo de 2014, de <http://www.crecenegocios.com/>
- Baca, U. (s.f.). *Evaluación de Proyectos*. Tercera Edición.
- Bacalla Villalobos, C. (2015). *FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. Obtenido de www.CarlosBacalla.com
- Black, J. (1997). *Dictionary of Economics, Oxford*. Oxford University Press.
- Burge, M. (2000). *wordpress.com*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2013, de [La investigación científica: http://metodologiasdelainvestigacion.wordpress.com/](http://metodologiasdelainvestigacion.wordpress.com/)
- Caldas, M. (1987). *Preparación y evaluación de Proyectos*. Quito.
- Carrasco, C., M. *Servicio Rentas Internas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/discurso>
- Chandler, A. (1962). *Los Recursos Humanos*. Recuperado el 27 de Febrero de 2014, de <http://www.losrecursoshumanos.com/>
- Cheesman de Rueda, S. (2014). *wordpress.com*. Recuperado el 06 de Enero de 2014, de <http://investigar1.files.wordpress.com/2010/05/conceptos.pdf>
- Definición.de. (2015). Obtenido de <http://definicion.de/financiacion/>
- Espinosa, R. (2014). *BLOG DE MARKETING Y VENTAS*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de <http://robertoepinosa.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/>
- Ferrer, J. (2010). *Blogspot*. Obtenido de [Blogspot: http://metodologia02.blogspot.com/](http://metodologia02.blogspot.com/)
- Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos*. McGraw Hill.
- GADPP-DGPLA, G. A. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Amaguaña 2012-2025*. Quito: Dirección de Gestión de Planificación.
- Gallardo, D. (2009). *wordpress.com*. Obtenido de <http://amaguana.wordpress.com/2009/09/>
- Gerencia.com. (2015). Obtenido de <http://www.gerencie.com/calcular-la-tasa-interna-de-retorno-en-excel.html>

- Gobierno, A. A. (2013). *Historia Amaguaña*. Obtenido de <http://amaguania.gob.ec/>
- Herrera, g. (s.f.). *plan de tesis*.
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de estadística y censos*. Recuperado el 19 de Enero de 2013, de <http://www.inec.gob.ec/>
- Jáuregui, A. (2005). *FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA*.
- Jimenez, C. D. (2013). <http://tesiseinvestigaciones.blogspot.com/2013/04/definicion-del-tipo-de-investigacion.html>
- Kotler, P. (2000). *Introducción al Marketing*. Madrid: Prentice Hall.
- Lara Alvarez, J. (2013). *Administración Financiera*. Quito: Lara.
- Lara, B. (2011). *COMO ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN PASO A PASO*. Quito: Oseas Espín.
- Léon C, E. (2010). *Registro del patrimonio cultural inmaterial de Amaguaña*.
http://amaguania.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=77&Itemid=111
- Leroy, M. (1990). *MICROECONOMÍA*. MCGRAW HILL.
- LeyOrgánica, d. R. (2014). *Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 16 de Enero de 2014, de Capítulo I-V-VI: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/103>
- Libertador, U. P. (2006). Manual de trabajos de grado de especialización, maestría y tesis doctorales. Caracas, Venezuela: FEDUPEL.
- Mantilla, F. (2006). *Técnicas de Muestro Un enfoque a la Investigación Mercados*. Quito: OFFSET SANTA RITA.
- Maravillas del Otro, Q. (2015). Obtenido de <https://viajaconocevive.wordpress.com/category/amaguana/>
- Morone, G. (2014). *Metodos y tecnicas de la investigación científica*. Recuperado el http://biblioteca.ucv.cl/site/servicios/documentos/metodologias_investigacion.pdf
- Muñoz, G. (2013). *Marketing en el siglo XXI*.
- Nacimba, K. (2013). *Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de fisioterapia y rehabilitación en P. Amaguaña*. Sanqolqui, Pichincha, Ecuador: ESPE.
- Norma, I. 9. (2014). *Norma Internacional ISO 9001: 2000*. Obtenido de <http://www.ccoo.us.es/uploads/descargas/documentacion/NormalInternacionalISO9001.pdf>
- Pérez, A. (2009). *Guía Metodológica para Anteproyectos de Investigación*. Caracas, Venezuela: Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Libertador, FEDUPEL.
- Pública, M. d. (2014). Obtenido de <http://www.salud.gob.ec>
- Rapahmell, J. M. (1974). *"Marketing in the service sector"* Cambridge Massachusetts. Winthrop Publishers Inc.
- Red, N. E. (2010). <http://www.rena.edu.ve/cuartaEtapa/metodologia/Tema6.html>
- Rubin, L. &. (1996). En L. &. Rubin.
- Salomon. (1980). *amaguania.gob.ec*. <http://amaguania.gob.ec/>

- SENPLADES. (2013). *Dirección de Métodos*. Obtenido de <http://sni.gob.ec/proyecciones-y-estudios-demograficos>
- Silvestrini, R. J. (Enero de 2008). *INTER.EDU*. Obtenido de INTER.EDU: <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>
- Solorecursos.com. (2014). Recuperado el 14 de MAYO de 2014, de ONE.STAT.COM: <http://www.solorecursos.com/>
- SRI. (2014). *Servicio Rentas Internas*. Recuperado el 07 de Enero de 2014, de www.sri.gob.ec
- SUPERCIAS. (2014). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/portal/>
- Tenerife, S. C. <http://aprobar.info/Clases%20Particulares%20Universitarias/Clases%20Particulares%20Estadistica/1.html>.
- Universidad, S. T. (Octubre de 2014). Recuperado el 07 de Enero de 2014, de <http://soda.ustadistancia.edu.com>
- UPEL, U. P. (2006). *Manual de trabajos de grado de especialización y maestría y tesis doctorales*. Caracas, Venezuela: FEDUPEL.
- Vaquiroy, J. (23 de Febrero de 2010). *PYMESFUTURO*. Recuperado el 18 de Marzo de 2014, de <http://www.pymesfuturo.com>
- Wikimedia.Com. (2010). *Mapa Parroquia de Amaguaña (Quito).svg*. Obtenido de www.wikimedia.org:
- Wolters, K. (2011). *Canal Asesor*. Recuperado el 07 de Enero de 2013, de http://canalasesor.wke.es/ver_detalleArt.asp?idArt=65491&action=ver
- WORDPRESS. (s.f.). *TODA INGENIERIA INDUSTRIAL*. Recuperado el 02 de 13 de 2014, de <http://todoingenieriaindustrial.wordpress.com/>