



CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría.**

AUTOR: Jimmy Anderson Morales Morales

TUTOR: Ing. Enyth Burbano Mgtr.

Plan de negocio para la creación de una empresa de asesorías
contables para microempresas ubicada en la Parroquia de San
Antonio de Pichincha, Distrito Metropolitano de Quito

Plan de negocio para la creación de una empresa de asesorías contables para
microempresas ubicada en la Parroquia de San Antonio de Pichincha, Distrito
Metropolitano de Quito

Por

Jimmy Anderson Morales Morales

Septiembre 2022

Aprobado:

Enyth, F, Burbano, P, Tutor
Francisco, V, Salas, J, Presidente del Tribunal
Juan, D, Espinoza, D, Miembro del Tribunal
Enyth, F, Burbano, P, Miembro del Tribunal

Aceptado y Firmado: _____ 26, 09, 2022
Enyth, F, Burbano, P.

Aceptado y Firmado: _____ 26, 09, 2022
Francisco, V, Salas, J.

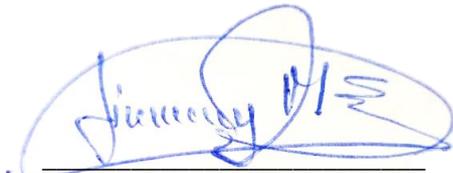
Aceptado y Firmado: _____ 26, 09, 2022
Juan, D, Espinoza, D.

_____ 26, 09, 2022

Francisco, V, Salas, J.
Presidente(a) del Tribunal
Universidad Internacional del Ecuador

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Jimmy Morales, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **Plan de negocio para la creación de una empresa de asesorías contables para microempresas ubicada en la Parroquia de San Antonio de Pichincha, Distrito Metropolitano de Quito** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



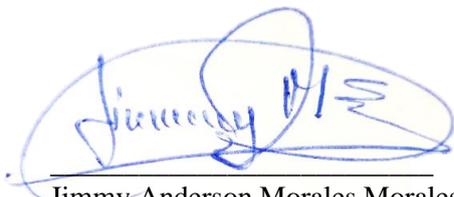
Jimmy Anderson Morales Morales

Correo electrónico: jimmoralesmo@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Jimmy Morales, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado Título del trabajo de investigación Plan de negocio para la creación de una empresa de asesorías contables para microempresas ubicada en la Parroquia de San Antonio de Pichincha, Distrito Metropolitano de Quito, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, septiembre de 2022



Jimmy Anderson Morales Morales

Correo electrónico: jimmoralesmo@uide.edu.ec

Dedicatoria

A mi madre, a mi abuelita, por su paciencia, esfuerzo y dedicación en cada uno de los pasos que emprendí para llevar a cabo mis estudios de nivel superior.

A mi tía por su apoyo incondicional.

Agradecimiento

A Dios por darme la oportunidad de continuar con mi desarrollo en el ámbito personal, laboral y profesional.

A mis familiares, compañeros y amigos quienes me apoyan e impulsan día a día a seguir adelante con nuevos propósitos.

A mis profesores, por haberme ayudado en el desarrollo y crecimiento profesional a lo largo de la carrera.

Resumen Ejecutivo

El presente estudio se enfoca en un plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría contable para microempresas, ubicada en la Parroquia de San Antonio de Pichincha, se busca establecer la factibilidad técnica y la viabilidad financiera de su implementación.

Esta valoración se hace posible al establecer el diagnóstico situacional del medio en el que se tiene previsto desarrollar la empresa de servicios mediante su concepto de negocio. Seguidamente se realiza la investigación de mercados para determinar el mercado objetivo y la cantidad de demanda potencial y la cantidad de servicios a ofertar, por medio del estudio técnico se diseña el proceso de servicios representado en el diagrama de procesos y la distribución espacial con el layout.

A nivel organizacional se dictaminan los lineamientos para la constitución y legalización de la empresa ante los entes de control. Seguidamente el estudio económico financiero define el presupuesto de inversiones de \$13.853,61 de los cuales el 54,1% es aporte de los socios y el restante 45,9% se financia con un crédito bancario. Los ingresos obtenidos varían desde los \$35.713 hasta los \$38.121 logrando cubrir costos que oscilan desde los \$30.403 y \$32.461.

Se determina la tasa de descuento del 10,49% y con ello se obtienen los indicadores de rentabilidad como el Valor Actual Neto de \$3.555,81, Tasa Interna de Retorno del 18,1% y Periodo de Recuperación de la Inversión de 4.54 años, los cuales cumplen con las condiciones para la aceptación del plan de negocio.

Abstract

This study focuses on a business plan for the creation of an accounting consulting company for microenterprises, located in the Parish of San Antonio de Pichincha, seeking to establish the technical feasibility and financial viability of its implementation.

This assessment is made possible by establishing the situational diagnosis of the environment in which it is planned to develop the service company through its business concept. Next, market research is carried out to determine the target market and the amount of potential demand and the amount of services to offer, through the technical study the process of services represented in the process diagram and spatial distribution with the layout.

At the organizational level, the guidelines for the constitution and legalization of the company before the control entities are dictated. Next, the financial economic study defines the investment budget of \$13.853,61 of which 54,1% is a contribution from the partners and the remaining 45,9% is financed with a bank loan. The income obtained varies from \$35.713 to \$38.121, managing to cover costs that range from \$30.403 to \$32.461.

The discount rate of 10,49% is determined and with this profitability indicators are obtained such as the Net Present Value of \$3.555,81, Internal Rate of Return of 18,1% and Investment Recovery Period of 4.54 years, which meet the conditions for acceptance of the business plan.

Contenido

Lista de Tablas	xiii
Lista de Figuras	xvi
Capítulo 1: Introducción.....	17
Objetivos General y Específicos	18
Objetivo General	18
Objetivos Específicos.....	18
Justificación.....	18
Análisis del Medio	19
Diagnóstico del Nivel Internacional.....	20
Diagnóstico del Nivel Nacional	22
Diagnóstico del Nivel Regional	23
Concepto del Negocio	23
Definición y Diseño del Producto o Servicio a Ofertar.....	23
Resumen.....	26
Capítulo 2: Investigación de Mercado	28
Análisis de los Principales Actores en el Mercado del Negocio Propuesto.....	28
Proveedores, Competidores, Distribuidores	28
Cinco Fuerzas de Porter	30
Los Consumidores: Criterios de Segmentación del Consumidor, Perfil y Características.....	32
Criterios de Segmentación	32
Perfil y Características	33
Muestra.....	33

Procesamiento de Datos Obtenidos con la Encuesta Aplicada a las Microempresas de la Población Objetivo.....	35
Análisis Cualitativo respecto de la Aceptación del Producto o Servicio.....	45
Análisis Cuantitativo. Proyección Estimada de la Demanda.....	46
Cálculo Estimado de Ventas.....	53
Flujo de Ingresos Proyectados.....	54
Resumen.....	56
Capítulo 3: Plan de Marketing	57
Establecimiento de Objetivos.....	57
Criterios de Marketing	58
Formulación de Estrategias	58
Estrategia de Venta.....	59
Estrategia de Precio.....	59
Estrategia de Distribución	59
Estrategia Promocional	59
Aplicaciones Marketing Mix.....	60
Producto / Servicio.....	61
Precio.....	62
Plaza	63
Promoción	63
Resumen.....	63
Capítulo 4: Estudio Técnico.....	65
Tamaño del Proyecto.....	66

Unidad de Medida del Tamaño	67
Análisis de la Capacidad del Negocio	68
Localización. Análisis de los Principales Criterios. Matriz de Localización	68
Ingeniería y/o Concepción Arquitectónica del Negocio	70
Descripción de la Tecnología del Negocio, Procesos de Negocio y su Nivel de Acceso	73
Diseño del Proceso Productivo	74
Resumen	79
Capítulo 5: Modelo de Gestión Organizacional	81
Diseño Organizacional. Estructura y Descripción Funcional.....	82
Estructura Orgánica Estructural	82
Estructura Orgánica Funcional	83
Diseño de Perfiles Profesionales del Personal de la Organización	84
Gerencia de Recursos Humanos. Análisis de Subsistemas: Políticas de Selección, Contratación, Capacitación, Remuneración, Evaluación de Desempeño	87
Políticas de Selección.....	87
Políticas de Contratación.....	87
Políticas de Capacitación	88
Políticas de Remuneración	88
Evaluación de Desempeño	89
Análisis del Marco Normativo	89
Constitución de la Empresa.....	89
Entes Reguladores, Principales Disposiciones y Regulaciones al Negocio	91
Resumen.....	92

Capítulo 6: Evaluación Financiera del Proyecto	93
Costos de Inversión	93
Cálculo Demostrativo del Capital de Trabajo	96
Costos de Operación y Mantenimiento	100
Cálculo Demostrativo y Análisis del Punto de Equilibrio	103
Evaluación Financiera	104
Análisis y Determinación de la Tasa de Descuento del Proyecto	104
Cálculo y Análisis de Indicadores de Rentabilidad (VAN, TIR, Período de Recuperación)	107
Balance del Proyecto	111
Resumen	113
Conclusiones y Recomendaciones del Plan de Negocio	115
Conclusiones	115
Recomendaciones.....	117
Bibliografía	118

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>América Latina: cantidad de empresas según sector de actividad y tamaño, 2016</i>	20
Tabla 2 <i>Empresas y microempresas</i>	23
Tabla 3 <i>Organizaciones potenciales que requieren servicios contables</i>	24
Tabla 4 <i>Deber formal de organizaciones pertenecientes a RIMPE – Régimen General</i>	25
Tabla 5 <i>Alternativas de servicios a ofrecer como el portafolio de servicios</i>	26
Tabla 6 <i>Competencia que ofrece servicios contables en San Antonio</i>	30
Tabla 7 <i>Cinco fuerzas de Porter</i>	32
Tabla 8 <i>Variables de segmentación</i>	33
Tabla 9 <i>Microempresas obligadas a llevar contabilidad en el DMQ</i>	34
Tabla 10 <i>Microempresas de las parroquias de Calacalí, El Condado, Pomasqui, San Antonio.</i>	34
Tabla 11 <i>Empresas que efectúan su contabilidad</i>	35
Tabla 12 <i>Necesidad identificada de elaboración de contabilidad</i>	36
Tabla 13 <i>Conocimiento sobre las obligaciones contables y tributarias</i>	37
Tabla 14 <i>Razones que establecen la contratación de los servicios contables</i>	38
Tabla 15 <i>Importancia para la contratación de los servicios contables</i>	39
Tabla 16 <i>Criterios para la contratación de los servicios contables</i>	40
Tabla 17 <i>Prioridad de alternativas para contar con los servicios profesionales</i>	41
Tabla 18 <i>Frecuencia de asistencia de los servicios contables</i>	42
Tabla 19 <i>Rango de precios para los servicios contables</i>	43
Tabla 20 <i>Medios de comunicación para la promoción de los servicios contables</i>	44
Tabla 21 <i>Cantidad estimada de microempresas en la parroquia de San Antonio</i>	46
Tabla 22 <i>Historial de la variación del número de empresas y microempresas</i>	47
Tabla 23 <i>Cantidad proyectada de microempresas para San Antonio, Calacalí, El Condado, Pomasqui</i>	47
Tabla 24 <i>Tasa de crecimiento de la empresa de servicios</i>	48
Tabla 25 <i>Cantidad de servicios anuales ofrecidos por las empresas del sector Norte de Quito</i>	48

Tabla 26 <i>Oferta de servicios contables</i>	49
Tabla 27 <i>Tiempo requerido para actividades contables y tributarias.</i>	50
Tabla 28 <i>Tiempo requerido para actividades contables y tributarias.</i>	51
Tabla 29 <i>Cantidad de servicios anuales de cada asesor contable</i>	51
Tabla 30 <i>Mercado objetivo de consultoría de asesoramiento</i>	52
Tabla 31 <i>Mercado objetivo de la declaración del IVA mensual</i>	52
Tabla 32 <i>Mercado objetivo de la declaración del IVA semestral</i>	53
Tabla 33 <i>Mercado objetivo de la declaración de impuesto a la renta anual</i>	53
Tabla 34 <i>Honorarios Contables</i>	54
Tabla 35 <i>Flujo de ingresos proyectados para la empresa de servicios contables.</i>	55
Tabla 36 <i>Resumen anual de flujo de ingresos proyectados para la empresa de servicios contables.</i>	55
Tabla 37 <i>Portafolio de servicios</i>	62
Tabla 38 <i>Honorarios Contables</i>	62
Tabla 39 <i>Mercado objetivo</i>	67
Tabla 40 <i>Método de calificación por puntos</i>	70
Tabla 41 <i>Matriz de requerimientos</i>	72
Tabla 42 <i>Diagrama de procesos – Consultoría de Asesoramiento</i>	75
Tabla 43 <i>Diagrama de procesos – Declaración IVA Mensual</i>	76
Tabla 44 <i>Diagrama de procesos – Declaración IVA Semestral</i>	77
Tabla 45 <i>Diagrama de procesos – Declaración de Impuesto a la Renta Anual.</i>	78
Tabla 48 <i>Descripción del puesto – Director General</i>	85
Tabla 49 <i>Descripción del puesto – Asesor Contable</i>	86
Tabla 50 <i>Activos fijos depreciables – Equipos de computación</i>	94
Tabla 51 <i>Activos fijos depreciables – Muebles y enseres</i>	95
Tabla 52 <i>Activos intangibles</i>	95
Tabla 53 <i>Presupuesto de inversiones</i>	96
Tabla 54 <i>Tabla de depreciaciones de activos</i>	96

Tabla 55 <i>Tabla de amortizaciones</i>	97
Tabla 56 <i>Costos de servicios profesionales del personal colaborador</i>	97
Tabla 57 <i>Presupuesto de insumos y suministros</i>	98
Tabla 58 <i>Costos de operación</i>	99
Tabla 59 <i>Presupuesto de inversiones</i>	100
Tabla 60 <i>Tasa de inflación en el período del 2015 hasta el 2027</i>	101
Tabla 61 <i>Presupuesto de costos y gastos</i>	102
Tabla 62 <i>Presupuesto de ingresos</i>	103
Tabla 63 <i>Presupuesto de costos fijos y costos variables</i>	103
Tabla 64 <i>Punto de equilibrio</i>	104
Tabla 65 <i>TMAR Simple</i>	105
Tabla 66 <i>Asignación de capital para el presupuesto de inversiones</i>	106
Tabla 67 <i>Estructura de financiamiento</i>	106
Tabla 68 <i>Costo de capital de promedio ponderado</i>	107
Tabla 69 <i>Flujo de Efectivo</i>	108
Tabla 70 <i>Flujo neto de efectivo</i>	109
Tabla 71 <i>Valor Actual Neto</i>	109
Tabla 72 <i>Determinación de TIR por interpolación</i>	110
Tabla 73 <i>Periodo de recuperación de la inversión</i>	111
Tabla 74 <i>Estado de situación proforma</i>	112
Tabla 75 <i>Estado de resultados proforma</i>	113

Lista de Figuras

Figura 1 <i>América Latina y Unión Europea: productividad relativa interna, 2009 y 2016</i>	21
Figura 2 <i>Proporción de la estructura empresarial en el Ecuador</i>	22
Figura 3 <i>Proporción de empresas que determinan la realización de su contabilidad</i>	36
Figura 4 <i>Necesidad de atención de los servicios contables</i>	37
Figura 5 <i>Conocimiento sobre obligaciones contables y tributarias</i>	38
Figura 6 <i>Motivaciones de los microempresarios para la contratación de los servicios contables</i>	39
Figura 7 <i>Nivel de importancia para contratar los servicios profesionales</i>	40
Figura 8 <i>Criterios utilizados para la contratación de servicios profesionales</i>	41
Figura 9 <i>Alternativas de los servicios contables para las microempresas</i>	42
Figura 10 <i>Frecuencia de los servicios contables</i>	43
Figura 11 <i>Alternativas de precios de los servicios contables</i>	44
Figura 12 <i>Proporción de medios de comunicación utilizados para la promoción</i>	45
Figura 13 <i>Marca de la empresa de servicios – SECONTRI</i>	61
Figura 14 <i>Límites de la Parroquia San Antonio</i>	69
Figura 15 <i>Layout de la empresa de servicios</i>	73
Figura 16 <i>Organigrama Estructural</i>	83
Figura 17 <i>Organigrama funcional</i>	83

Capítulo 1: Introducción

El componente introductorio del estudio se caracteriza por contar con los objetivos que son de tipo general y específicos para establecer el direccionamiento para la solución del problema identificado mediante la creación de la empresa de servicios contables bajo el condicionamiento de cumplir con los requerimientos de rentabilidad y garantizar la sostenibilidad de la mencionada empresa; además se dispone de la debida justificación del plan de negocios bajo dos perspectivas, la primera de éstas se basa en las exigencias que toda microempresa se encuentra obligada a cumplir y por otro lado es otorgar el respectivo asesoramiento para que se disponga en primera instancia de los insumos para la toma de decisiones que todo modelo de negocios debe disponer para su correspondiente gestión y administración.

El componente que completa esta parte introductoria corresponde al análisis del medio desde distintos niveles, al respecto se describe la situación de las microempresas a nivel de Latinoamérica tanto en su proporción en cantidad con respecto a las demás tipos de empresas y el nivel de productividad que encierra sus operaciones; bajo este contexto y en los demás niveles se observa que las microempresas tienen una proporción aproximada del 90% de todas las empresas y a nivel de ingresos productividad los niveles no superan el 10% de participación lo que hace que sean vulnerables con respecto a los cambios que se den en el medio.

Este contexto permite la conceptualización del modelo de negocio que se fundamenta en el asesoramiento hacia los modelos de negocios con mayor vulnerabilidad, de tal manera que inicien su proceso de crecimiento mediante el cumplimiento de sus obligaciones contables y tributarias y en forma simultánea los dueños de las microempresas tengan los insumos que representan una forma de contar con las alternativas fundamentadas en una información contable financiera de primer nivel para la respectiva toma de decisiones en las operaciones de producción, comercialización y servicios.

Objetivos General y Específicos

Objetivo General

Elaborar el plan de negocio para la creación de una empresa de asesorías contables para microempresas ubicada en la parroquia de San Antonio de Pichincha perteneciente al Distrito Metropolitano de Quito.

Objetivos Específicos

Describir la situación actual de las microempresas a nivel nacional e internacional.

Realizar un análisis situacional de la oferta y demanda de las asesorías contables en relación a las microempresas del norte de Quito.

Elaborar el plan de marketing para la empresa de servicios contables para establecer su propuesta de valor.

Determinar la factibilidad técnica, así como el diseño de operaciones y procesos acorde a la capacidad instalada de la empresa de asesorías contables.

Definir el modelo de la gestión organizacional bajo el contexto de estructura organizacional, legal y normativa de la empresa a constituirse.

Determinar la viabilidad financiera del modelo de negocio propuesto.

Establecer las principales conclusiones y recomendaciones que se derivan del presente proyecto.

Justificación

El estudio tiene previsto el tratamiento de la problemática existente en lo concerniente a la administración contable, financiera y tributaria que tienen las microempresas, las mismas que se definen como una organización que se caracteriza por ser de tipo personal o familiar para la producción, comercialización o servicios; el alcance con respecto a los empleados se valora entre 1 a 15 empleados como máximo (Flores, 2019). Este tipo de empresas son producto de una gestión de emprendimiento que no necesariamente cuentan con los conocimientos en el área mencionada por parte del creador del negocio; entonces ante la limitación de este tipo de conocimientos se traduce en incumplimientos de obligaciones con los entes de control que pueden provocar multas

e incluso suspensiones temporales o definitivas; además de estar expuesto a la falta de dirección de la microempresa porque no se cuenta de herramientas como los estados financieros que permitan una acertada gestión que provienen de la toma de decisiones a nivel de dirección (Stumpo & Dini, 2020).

Adicionalmente, otro aspecto a considerar es la sostenibilidad de la microempresa, la misma que al cumplir con las exigencias anteriormente señaladas se hace necesario tomar en cuenta conceptos como la sostenibilidad del negocio esto es que mediante un adecuado registro de datos, su procesamiento permite contar con información de primer nivel para que se utilicen como fuente e insumos en la toma de decisiones, es decir, que se planteen alternativas de decisión cuyos efectos estén sustentados con la información contable financiera, de tal manera que se consiga plantear los diferentes escenarios que permitan que la microempresa garantice su existencia y principalmente vaya acorde a las exigencias y expectativas de los propietarios de la misma.

El desarrollo de los principales productos de índole contable que son utilizados para el cumplimiento de orden legal con los distintos entes de control representa los insumos necesarios y convenientes para la respectiva gestión que determina la sostenibilidad a modelos de negocios que se encuentran muy relacionados a las organizaciones de índole económico populares y que tienen una relación directa con las economías familiares, de ahí la importancia de conseguir que estas microempresas tengan como propósito fundamental que sus operaciones se den en términos de corto, mediano y largo plazo (Flores, 2019).

Análisis del Medio

El desarrollo del plan de negocios se fundamenta en el conocimiento del contexto actual del medio en el que se tiene previsto la actuación de la empresa de asesorías contables y con ello contar con el panorama global del entorno para definir las posibles oportunidades y amenazas que el modelo de negocio como la empresa de asesorías contables y su equipo de dirección debe conocer para el planteamiento de estrategias que le permitan aprovechar las oportunidades

encontradas y minimizar los efectos de las amenazas que podrían dificultar una actuación normal de la empresa de asesoría creada (Aguilló, 2016).

Diagnóstico del Nivel Internacional

El diagnóstico a nivel internacional se basa en el análisis de acuerdo a lo que se suscita en América Latina que de acuerdo a los datos proporcionados por organizaciones como la Cepal, establece que el alcance de las microempresas alcanzan aproximadamente el 82% de acuerdo al número total de empresas que se encuentran en la región, es decir, que con respecto a la cantidad las microempresas superan mayoritariamente a los demás tipos de empresas, especialmente con las grandes empresas que solo conforman el 1%, bajo esta perspectiva se nota que al menos de acuerdo a la cantidad, las microempresas son organizaciones que intervienen en el sector empresarial en una gran proporción (CEPAL, 2020).

Tabla 1

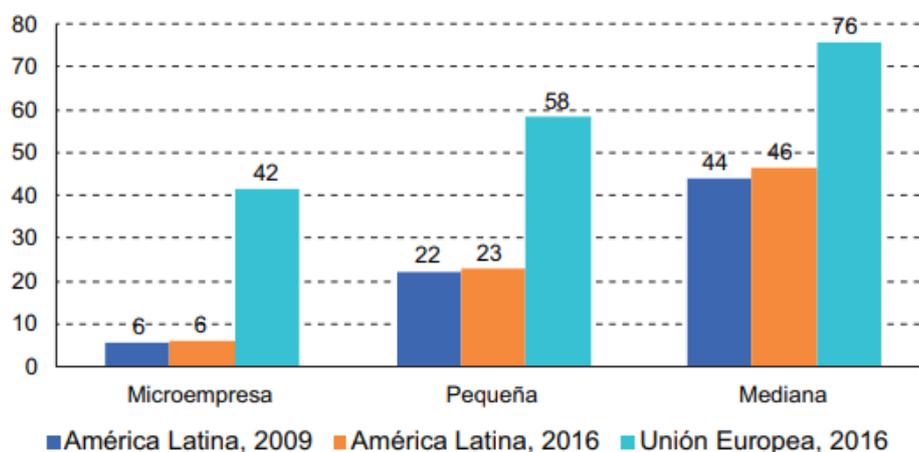
América Latina: cantidad de empresas según sector de actividad y tamaño, 2016

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silviculturas y pesca	80%	16%	3%	1%	100%
Explotación de minas y canteras	68%	23%	6%	3%	100%
Industria manufacturera	82%	14%	3%	1%	100%
Suministro de electricidad, gas y agua	70%	20%	6%	4%	100%
Construcción	76%	19%	4%	1%	100%
Comercio al por mayor y menor	92%	7%	1%	0%	100%
Hoteles y restaurantes	89%	10%	1%	0%	100%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	83%	13%	2%	1%	99%
Intermediación financiera	81%	14%	3%	2%	100%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	87%	10%	2%	0%	99%
Enseñanza	76%	19%	4%	1%	100%
Servicios sociales y de salud	89%	9%	1%	0%	99%
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	95%	4%	1%	0%	100%
Total	82%	14%	3%	1%	100%

La productividad es otro de los factores a considerar en el análisis de las microempresas porque desde esta definición estas organizaciones presentan una gran desventaja con respecto a las demás formas o tipos de empresas, es así que las empresas medianas y las microempresas tienen un porcentaje de productividad relativa interna del 46% y 6%. Estas diferencias se pueden justificar porque a nivel de Latinoamérica las microempresas obedecen a una respuesta ante la necesidad de contar con el autoempleo que en muchos de los casos se encuentra en primera instancia en condiciones de informalidad y consecuentemente se establece un capital humano de bajas condiciones en lo que respecta a contar con mano de obra calificada, un limitado acceso a alternativas de crédito así como bajos niveles de técnicos en los diferentes procesos que constituyen las operaciones que conforman la cadena de valor de la microempresa (CEPAL, 2020).

Figura 1

América Latina y Unión Europea: productividad relativa interna, 2009 y 2016



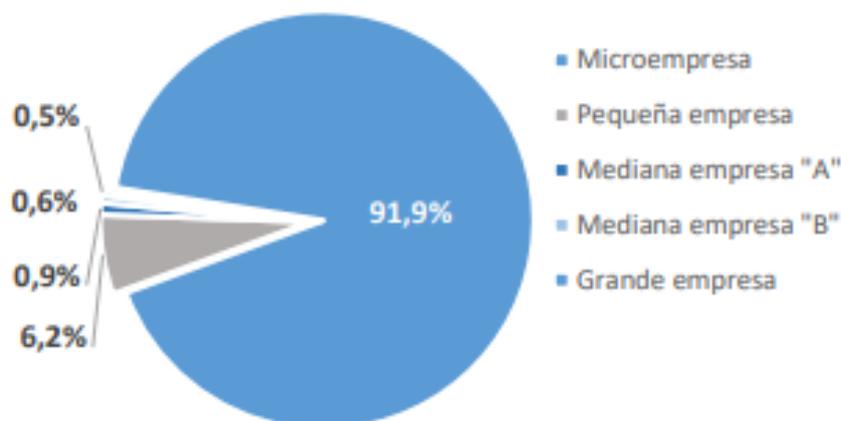
Un hecho reciente que afecta al sector empresarial corresponde a la presencia de la pandemia que en el caso de las microempresas el 84% de éstas fueron afectadas por la crisis y pudieron reabrirse para los meses finales del 2020; mientras que aproximadamente un 4% se habían clausurado definitivamente. Uno de los factores para evitar un completo cierre de estas unidades de negocio fue la incorporación de la reinversión y adaptación a las nuevas condiciones que se presentan en la postpandemia definidas como la nueva normalidad (Ekos , 2021).

Diagnóstico del Nivel Nacional

El diagnóstico a nivel nacional considera el alcance del sector empresarial en el Ecuador. La información recolectada se basa en las instituciones de índole público que tienen como función principal el almacenamiento de datos y procesamiento en diferentes categorías de la población en términos sociales y económicos. En el caso de las empresas y con asistencia de instituciones del INEC, se establece que en lo concerniente al objeto de investigación que corresponde a las microempresas conforman aproximadamente el 90% del total de las empresas constituidas en el Ecuador; es así que para el año 2021 alcanza el 91.9% de conformación para las microempresas a nivel nacional. Con esta proporción se establece que sigue un comportamiento muy similar al que acontece a nivel de Latinoamérica (INEC , 2021).

Figura 2

Proporción de la estructura empresarial en el Ecuador



Otro aspecto a mencionar corresponde a las variaciones del número total de microempresas que se han presentado en los últimos años cuya proporción va desde el 90.4% para el año 2013 hasta alcanzar el 91.90% para el año 2020, lo que se determina que la proporción de las microempresas se ha mantenido pese a estar expuestas a las condiciones y efectos de la presencia de la pandemia, sin embargo hay que notar que si bien es cierto la proporción no ha sufrido significativos cambios, el número total de microempresas y su respectivo porcentaje de conformación establece que para el año 2019 y 2020 la tendencia es decreciente, es decir, también disminuyen en forma similar al valor total de las empresas (INEC , 2021).

Tabla 2*Empresas y microempresas*

Año	Empresas	Microempresas	Microempresas
2013	810.272	90.40%	731.761
2014	843.644	90.20%	760.967
2015	844.999	90.42%	764.034
2016	843.745	90.51%	763.636
2017	884.236	90.78%	802.709
2018	899.208	90.81%	816.553
2019	882.766	90.89%	802.346
2020	846.265	91.90%	777.718

Diagnóstico del Nivel Regional

El diagnóstico a nivel regional corresponde el enfoque de la situación actual del objeto de investigación con respecto a las microempresas a nivel de provincia. En este caso se establece que el número para el año de régimen de microempresas para la provincia de Pichincha se cuantifica en 262.351 microempresas (SRI , 2020). Adicionalmente, se debe mencionar que entre los años 2019 y 2020 a nivel provincial se observa una disminución de las empresas en general, es así que para Pichincha disminuyó de 216.000 a 210.000 empresas, en el caso de Guayas se tiene una disminución de 167.000 a 162.000 empresas, similar comportamiento se observa para las demás provincias (INEC , 2021).

Concepto del Negocio***Definición y Diseño del Producto o Servicio a Ofertar***

La definición del negocio va dirigida hacia las microempresas que requieren los servicios de asesoría contable, en primera instancia se define a las microempresas que están obligadas a llevar contabilidad, dato que es determinado de la base de datos que contiene el catastro de microempresas que hace mención de la provincia de Pichincha además se considera a las organizaciones de acuerdo al tipo de contribuyente como son las sociedades que pertenecen al Distrito Metropolitano de Quito (SRI, 2022).

Tabla 3*Organizaciones potenciales que requieran servicios contables*

Descripción	Características
Estado de Contribuyente	Activo
Cantón	Quito
Obligado a llevar contabilidad	Si
Tipo de contribuyente	Sociedades
Distrito Metropolitano de Quito	13.961

Otro aspecto a considerar es la serie de obligaciones y requisitos que estas organizaciones están obligadas a cumplir, para ello se describe el grupo conformado por el denominado RIMPE que comprende al régimen simplificado para emprendedores y negocios populares bajo este contexto se tiene que el primer grupo mencionado pertenecen a las personas naturales y jurídicas con ingresos brutos anuales de hasta 300.000 dólares al 31 de diciembre del año anterior, en lo concerniente a negocios populares son las personas naturales con ingresos brutos anuales de hasta 20.000 dólares al 31 de diciembre del año anterior (SRI, 2022).

En los diferentes grupos mencionados cabe indicar que de acuerdo al ente de control se tiene previsto una serie de deberes formales a cumplir los mismos que establecen el reconocimiento de los servicios a ofrecer hacia el grupo identificado como se muestra en la Tabla 4, entre los deberes formales indicados son los comprobantes de venta, declaración del IVA, declaración del impuesto a la renta entre los principales (SRI, 2022).

Entre los deberes de las microempresas se encuentran la emisión de comprobantes de ventas, además de llevar contabilidad por medio de un registro de ingresos y gastos, están en la obligación de presentar declaraciones de acuerdo a la normativa vigente tributaria, adicionalmente se debe presentar los anexos de información en el momento que se requiera y cumplir con los deberes que se estipulan en el código tributario (Eguiguren, 2020).

Las necesidades expuestas e identificadas permiten establecer las alternativas de servicios que se consideran para crear el respectivo portafolio, para ello se clasifica en áreas como la contabilidad, impuestos y otros servicios; con respecto a la contabilidad se constituyen por la elaboración de asientos contables, clasificación de documentos, entre otros; en el área tributaria

se distinguen servicios que establezcan el cumplimiento de las obligaciones tributarias descritas anteriormente (Contifico, 2022).

Tabla 4

Deber formal de organizaciones pertenecientes a RIMPE – Régimen General

DEBER FORMAL	RIMPE – NEGOCIO POPULAR	RIMPE – EMPRENDEDOR	RÉGIMEN GENERAL
Comprobantes de venta	Notas de venta (no se desglosa el IVA). Leyenda: Contribuyente Negocio Popular – Régimen RIMPE	Factura (se desglosa el IVA). Leyenda: Contribuyente Régimen RIMPE	Factura (se desglosa el IVA).
Declaración del IVA	No aplica declaraciones del IVA.	Declaraciones semestrales del IVA (julio y enero).	Declaraciones mensuales o semestrales (la periodicidad depende de la tarifa del IVA de sus actividades económicas).
Declaración del Impuesto a la Renta.	La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria y se realizará en el mes de marzo del siguiente ejercicio fiscal.	La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria y se realizará en el mes de marzo del siguiente ejercicio fiscal.	Personas Naturales: Es obligatorio realizar la declaración del impuesto a la Renta únicamente si sus ingresos en el año superan el valor de la fracción básica desgravada del Impuesto a la Renta (Año 2022: USD 11.310). Sociedades: Presentación obligatoria de la declaración del Impuesto a la Renta en el mes de abril.

Para el presente estudio y debido a la necesidad identificada en las microempresas obligadas a llevar contabilidad además de pertenecer al grupo de RIMPE tanto emprendedor como Régimen General en el que se observa la obligación de realizar las declaraciones de diferente índole especialmente al grupo de sociedades, se determina como portafolio de servicios los relacionados a las consultorías de asesoramiento y declaraciones que estén en la obligación de cumplir este tipo de organizaciones.

Tabla 5*Alternativas de servicios a ofrecer como el portafolio de servicios*

Servicios		Descripción
Consultoría de Asesoramiento		El asesoramiento hacia las microempresas se basa en la guía hacia las inquietudes referentes al proceso contable que la microempresa requiera realizar para contar con insumos tanto para la dirección y gestión de la organización como la información para ser utilizada en las obligaciones tributarias, esta información se respalda en el buen manejo y clasificación de documentos, elaboración de asientos contables, entre los principales.
Declaración Mensual	IVA	Esta obligación va dirigida a las sociedades especialmente los que pertenecen a RIMPE Emprendedor y Régimen General. El alcance de este servicio corresponde a la preparación de la información contable utilizada como insumo para la realización de la declaración.
Declaración Semestral	IVA	Esta obligación va dirigida a las sociedades especialmente los que pertenecen a RIMPE Emprendedor y Régimen General. El alcance de este servicio corresponde a la preparación de la información contable utilizada como insumo para la realización de la declaración.
Declaración Anual	de Impuesto a la Renta	Esta obligación va dirigida a las sociedades especialmente los que pertenecen a RIMPE Emprendedor y Régimen General. El alcance de este servicio corresponde a la preparación de la información contable utilizada como insumo para la realización de la declaración.

Resumen

El desarrollo del plan de negocios se determina con el planteamiento de los objetivos los mismos que están enmarcados para la determinación de los condicionantes necesarios para establecer la factibilidad técnica y financiera de la correspondiente propuesta, para ello es necesario ir con el cumplimiento de objetivos específicos, que establecen en primera instancia la elaboración del diagnóstico situacional de las microempresas a nivel internacional y local, seguido de la valoración de la oferta y la demanda, para que sean tratadas con el correspondiente plan de marketing. Adicionalmente se determina el diseño de las operaciones de la empresa de servicios, la misma que su funcionamiento se respalda con el modelo de gestión organizacional y con estos insumos contar con los respectivos presupuestos para su evaluación financiera.

La parte introductoria se complementa con la presentación de la justificación de la idea de negocio con base a la necesidad que tienen las microempresas en el cumplimiento de las obligaciones contables y tributarias, además de conseguir que se minimice la vulnerabilidad a las que están sujetas. Por otro lado, la información financiera de primer nivel facilita la sostenibilidad en el largo plazo al disponer de una herramienta fundamental en la toma de decisiones.

Este contexto se valida con la inclusión del respectivo diagnóstico que se lo realiza en distintos niveles como son a nivel internacional, nacional, regional y local, de los cuales se establecen la supremacía de las microempresas en más del 80% con respecto a las demás empresas, pero con desventajas competitivas ya que sus ventas representan el mínimo con respecto a las demás estructuras organizacionales.

Finalmente, con lo expuesto se establece la idea de negocio para atender en forma directa a uno de los tipos de organizaciones como son las microempresas obligadas a llevar contabilidad que pertenecen a la provincia de Pichincha y de acuerdo al ente de control tributario pertenezcan al grupo RIMPE emprendedores y de régimen general que están obligados a cumplir los deberes formales como son los comprobantes de venta, declaraciones IVA mensual y semestral además del impuesto a la renta anual. La atención a este tipo de organizaciones se debe a la oportunidad de conseguir el respectivo asesoramiento hacia estos negocios en los distintos servicios en forma específica como consultorías de asesoramiento, declaraciones de tipo mensual y semestral, además de las declaraciones de impuestos de renta anual.

Capítulo 2: Investigación de Mercado

La investigación de mercado se basa en la cuantificación de la cantidad de la demanda a la cual se tiene previsto atender con el servicio de asesoría contable, para lo cual, primeramente, se establece una descripción de los principales actores que intervienen en esta interacción como son los proveedores y competidores. Adicionalmente, con la finalidad de contar con una mejor aproximación del medio sobre la empresa se realiza el análisis de las cinco Fuerzas Porter y se cuantifica el nivel de influencia del entorno sobre el negocio propuesto. Seguidamente, el análisis se concentra en el consumidor el mismo que es identificado inicialmente con el proceso de segmentación por medio de las variables geográficas, demográficas, psicográficas y conductuales, para luego establecer la respectiva muestra de quien se obtiene características relacionadas con el servicio, precio, plaza y promoción.

Las diferentes proporciones identificadas de la muestra permiten reconocer al mercado meta y al asignar una cierta participación de la nueva empresa se establece el mercado meta, y en forma simultánea a partir de la segmentación de mercado y por medio de una tasa de crecimiento acorde a las microempresas tanto de oferta y demanda se establece sus proyecciones para un periodo de cinco años. La diferencia de las variables mencionadas determina contar con la demanda insatisfecha, a quien al ser aplicadas las proporciones obtenidas de la muestra y por medio del precio referencial se establecen las ventas proyectadas que se obtendría del mercado objetivo.

Análisis de los Principales Actores en el Mercado del Negocio Propuesto

Proveedores, Competidores, Distribuidores

El proveedor es la estructura organizacional que establece en su modelo de negocio proporcionar los bienes o servicios, los mismos que son establecidos como un insumo para su respectiva transformación en otro ciclo de procesos que involucra a otra unidad de negocio que proporciona un producto o servicio transformado. La estructura organizacional que representa al proveedor puede ser una persona natural o jurídica quien tiene como actividad económica principal como el abastecedor de bienes y materiales hacia quien utiliza en la línea de operaciones

como materia prima que se relaciona en gran medida con el proceso de compra y por ende su logística al hacer mención de los elementos que intervienen en la cadena de valor (Instituto Tecnológico de Sonora , 2013).

Los proveedores están relacionados a los insumos a utilizarse para las operaciones de la empresa, se inicia con la definición de los equipos de computación, cuyos proveedores a considerar son los grandes distribuidores como Super Paco, Juan Marcet, Dilipa, entre los más reconocidos, los mismos que se pueden acudir para la adquisición de suministros de oficina. Otro proveedor importante son los relacionados a los softwares computacionales para las actividades contables.

Los competidores son organizaciones que en gran medida ofrecen los productos o servicios relacionados al que una empresa ofrece en el correspondiente mercado; una manera de identificación es en el momento que el cliente decide adquirir el producto o servicio a una determinada empresa este cliente ya no tiene como alternativa la adquisición del producto o servicio que se tiene previsto ofrecer, en este caso el cliente ha sido retenido por la otra empresa escogida ya sea por una mejor opción en costos o en calidad del servicio, en ese instante se tiene por delante a la empresa competidora (Botero, Bahamón, & Perilla, 2019). Para el presente estudio se tiene previsto la identificación de las empresas que ofrecen los servicios contables las mismas que se los identifica con los datos recolectados del Inec además de las principales empresas reconocidas en el medio que atienden a las microempresas del sector, como se muestra en la Tabla 6.

Los distribuidores son personas de tipo natural o jurídico que tienen como referencia el ser un puente de conexión entre el fabricante y quien usa un producto o servicio, es decir que tiene previsto su existencia siempre y cuando facilite la accesibilidad del producto del consumidor hacia el fabricante porque este distribuidor permite contar con el producto sin limitaciones de tiempo y espacio para el acceso del producto por parte del usuario del producto a ofrecer por el fabricante (Collado, 2004). Para el caso analizado se tiene previsto una relación directa con el dueño del negocio quien es asesorado con el personal colaborador de la empresa de servicios entonces en este caso no se tienen intermediarios para ofertar la asesoría contable.

Tabla 6*Competencia que ofrece servicios contables en San Antonio*

Competidores	Servicios
Serprovic	Ofrece servicios administrativos, contables y tributarios Se encuentra ubicado en San Antonio de Pichincha.
LB Asesoría Contable, Tributaria y Legal	Ofrece servicios profesionales contables y tributarios, gestiones en el IESS, Ministerio de Relaciones Laborales, entre otros. Se encuentra ubicada en San Antonio de Pichincha.
Asescont	Asesoría Contable y Tributaria. Ofrece servicios de auditoría, contabilidad, declaraciones, consultoría en general, gestión tributaria, roles de pago, aportes IESS. Se encuentra ubicado en San Antonio de Pichincha.
Asesores & Asesores	Ofrece servicios relacionados a declaración de impuestos. Se encuentra ubicado en San Antonio de Pichincha

Cinco Fuerzas de Porter

Las cinco fuerzas de Porter establecen un marco referencial para determinar la evaluación del medio con el que interactúa una empresa. Los elementos a considerar son los actores que se relacionan con la organización como son los proveedores, competidores, clientes de quienes se traducen en fuerzas que se definen como el cliente y su poder de negociación con la organización, la capacidad del proveedor para inducir la negociación de acuerdo a sus intereses con respecto a la empresa, la posibilidad de observación de las oportunidades que se tienen en el mercado la introducción de nuevos competidores y la presencia de productos sustitutos que enmarquen nuevas tendencias en el consumo por parte de los cliente potenciales, este suceso determina la presencia de una amenaza para las operaciones de la empresa (Baena, Sánchez, & Montoya, 2003).

El modelo descrito, en este caso se analiza cada uno de las fuerzas en términos de impacto y priorización. Para el primer término se establecen las categorías desde muy negativo hasta muy positivo además de las categorías intermedias, en términos de priorización se establecen categorías de no importante, importante y muy importante. En el caso de impacto la escala de valores va desde 1 hasta 5 y en cambio para la priorización la escala varía desde 1 hasta 3 (Marciniak, 2017).

Del medio existente que influye al modelo de negocio a crear se establece las diferentes calificaciones de impacto y priorización, para la fuerza del poder de negociación de los clientes se define con un valor total de 12, lo que establece que se tiene una intensidad moderadamente fuerte porque su decisión influye en forma directa en la sostenibilidad del negocio y por ende se debe tener muy en cuenta en el proceso de negociación. La rivalidad entre las empresas se establece como un aspecto de impacto negativo y priorización importante porque la presencia de otras empresas en la misma oferta de servicios dificulta la fidelización del cliente a largo plazo lo que provoca que se tengan estrategias de innovación para garantizar la sostenibilidad.

La amenaza de nuevos entrantes se representa con un impacto neutro, pero es muy importante priorizar la calificación alcanzada de 9 puntos establece que se debe establecer procesos que definan la ventaja competitiva para garantizar la fidelización de cada microempresa con el servicio prestado. El poder de negociación de los proveedores es moderado porque se cuenta con una amplia gama de ofertantes entonces su poder se diluye por la competencia existente entre ellos, porque la adquisición de los productos e insumos se puede acceder en función a los costos más bajos sin afectar la calidad del producto o servicio. La amenaza de los productos sustitutos de los servicios de asesoría contable no son identificables porque este tipo de actividad al menos desde el punto de vista tributario todas las microempresas se encuentran en la obligación de cumplir estos requerimientos, entonces la forma de hacerlo es mediante al menos un asesoramiento hasta que el interesado lo pueda ejecutar en forma independiente, con esta situación se establece que el impacto en el componente de productos sustitutos se valora como neutro con una calificación de 3 puntos y desde el punto de vista de priorización se establece

como no importante con una valoración de 2 puntos, con un valor total de 6 puntos lo que establece una intensidad neutra porque se encuentra en un nivel medio del rango de valoración.

Tabla 7

Cinco fuerzas de Porter

CINCO FUERZAS DE PORTER DESCRIPCIÓN	IMPACTO					PRIORIZACIÓN			RESULTADOS
	MN	N	0	P	MP	NO IMP	IMP	M IMP	TOTAL
1. Poder de negociación de los clientes				X				X	12
2. Rivalidad entre las empresas		X					X		4
3. Amenaza de los nuevos entrantes			X					X	9
4. Poder de negociación de los proveedores				X			X		8
5. Amenaza de los productos sustitutos			X				X		6

Los Consumidores: Criterios de Segmentación del Consumidor, Perfil y Características

Criterios de Segmentación

Los criterios de segmentación se basan en las variables de segmentación que se conforman de las variables geográficas, demográficas, psicográficas y conductuales. La primera de estas, toma como referencia la ubicación espacial que significa contar con las coordenadas de ubicación a nivel de región, país, provincia, ciudad; es decir, una ubicación a nivel territorial. Otro aspecto a considerar corresponde a las características que pertenecen a una determinada población, como son la edad, el género; además de los aspectos socio económicos que hace mención a los ingresos económicos, entre otros (Ciribeli & Miquelito, 2015).

La segmentación se ve respaldada desde otros puntos de vista como son el aspecto psicográfico para hacer mención sobre la personalidad, estilos de vida, que caracterizan al consumidor. Adicionalmente, se indican las características relacionadas con la variable conductual, la misma que establece en forma principal la frecuencia de consumo de un determinado producto y/o servicio. Con lo mencionado se espera contar con las principales características del potencial consumidor y que tenga consigo los insumos necesarios para que el diseño del producto esté acorde a cada consumidor (Feijoo, Guerrero, & García, 2018).

Tabla 8*Variables de segmentación*

Variables de segmentación	Parámetros considerados en la segmentación
Variable geográfica	País: Ecuador Provincia: Pichincha Cantón: Quito Parroquias: Calacalí, San Antonio de Pichincha, El Condado, Pomasqui.
Variable demográfica	Microempresas obligadas a llevar contabilidad RIMPE emprendedores y régimen general Toda actividad económicamente activa en especial las relacionadas al sector de servicios y comercio
Variable Psicográfica	Cumplimiento de exigencias con los entes de control Evitar percances que afecten al normal funcionamiento de la microempresa
Variable conductual	Predisposición a cumplimiento frecuente de obligaciones de acuerdo a calendarios de exigencias.

Perfil y Características

El cliente potencial se caracteriza y se representa por uno de los tipos de las empresas que se clasifica a nivel nacional, en este estudio se tiene previsto el enfoque hacia las microempresas las cuales se caracterizan como las organizaciones que se encuentran obligadas a cumplir con deberes formales que pertenecen a RIMPE Emprendedor y Régimen General (SRI , 2022).

Muestra

La determinación de la muestra se basa en la cantidad de la población objetivo que se representa por las microempresas que se ubican en la zona de estudio, para ello se levanta la información que pertenece al SRI de la cual se obtiene la cantidad de microempresas a nivel provincial, en este caso se hace mención a las microempresas que se ubican en el Distrito Metropolitano de Quito en una situación de estado de contribuyente activo y obligados a cumplir las exigencias tributarias por su obligación de llevar contabilidad, lo que establece considerar a 13.961 microempresas (SRI, 2022).

Tabla 9

Microempresas obligadas a llevar contabilidad en el DMQ.

DESCRIPCIÓN	ESTADO
ESTADO_CONTRIBUYENTE	ACTIVO
DESCRIPCION_CANTON	QUITO
OBLIGADO	SI
Etiquetas de fila	
QUITO DISTRITO METROPOLITANO	Cuenta de OBLIGADOS
Total general	13.961

En virtud del alcance geográfico de la empresa de servicios se establece como parroquias claves para su prestación de servicios a Calacalí, El Condado, Pomasqui y San Antonio para determinar la cantidad de microempresas a ser consideradas como la población objetivo para su respectivo muestreo (SRI, 2022).

Tabla 10

Microempresas de las parroquias de Calacalí, El Condado, Pomasqui, San Antonio.

Parroquias	N.º de Microempresas
Calacalí	122
El Condado	290
Pomasqui	688
San Antonio	573
Total	1673

$$n = \frac{z^2 NPQ}{E^2(N - 1) + z^2 PQ}$$

Donde:

- N= 1.673 Tamaño del universo o población objetivo
- z = 1,65 Para un intervalo de confianza del 90% que es lo normal este símbolo adquiere el valor de 1.65 que es lo sugerido.
- P= 0,50 El porcentaje de probabilidad de que un sujeto sea tomado en cuenta como parte de la muestra.
- Q= 0,50 El porcentaje de no probabilidad de que un sujeto sea tomado en cuenta como parte de la muestra.
- E= 0,05 El grado de error y este puede ir desde 1% hasta 5%.
- n= ? El tamaño de la muestra con respecto al universo.

$$n = \frac{1,65^2 \cdot 1.673 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{0,05 \left[(1.673 - 1) + (1,65)^2 (0,50) \right] \cdot 0,50}$$

$$N = \frac{1.138,69}{4,180 + 0,6806}$$

$$N = \frac{1.339}{4,861}$$

$$N = 274,27 \quad \text{Encuestas}$$

$$N = 240,00 \quad \text{Encuestas}$$

Procesamiento de Datos Obtenidos con la Encuesta Aplicada a las Microempresas de la Población Objetivo.

- 1) ¿La contabilidad de su negocio o empresa lo lleva a cabo?

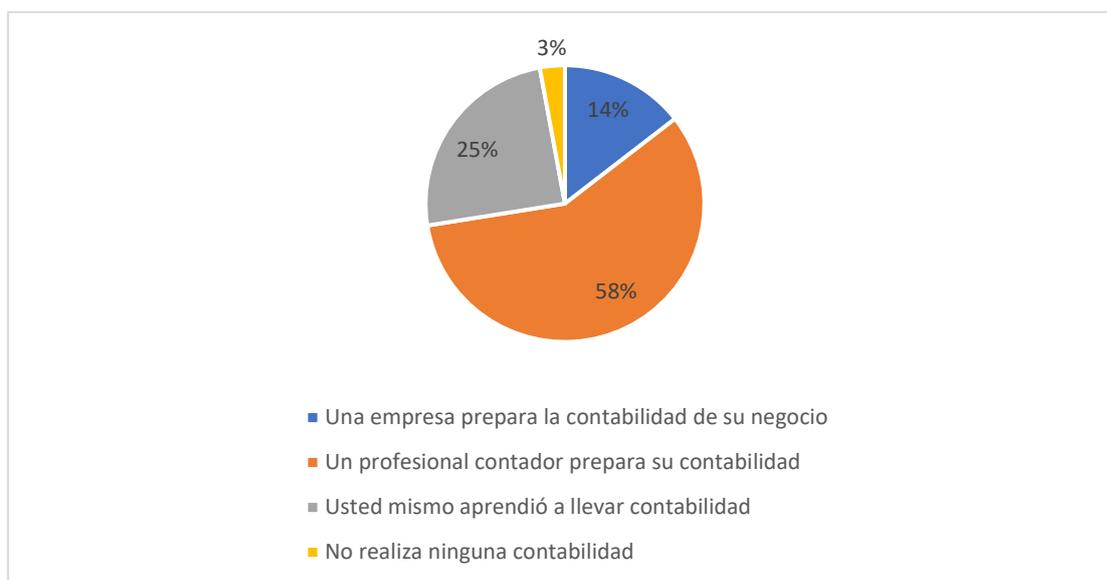
Tabla 11

Empresas que efectúan su contabilidad

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una empresa prepara la contabilidad de su negocio	34	14%
Un profesional contador prepara su contabilidad	140	58%
Usted mismo aprendió a llevar contabilidad	59	25%
No realiza ninguna contabilidad	7	3%
TOTAL	240	100%

Figura 3

Proporción de empresas que determinan la realización de su contabilidad



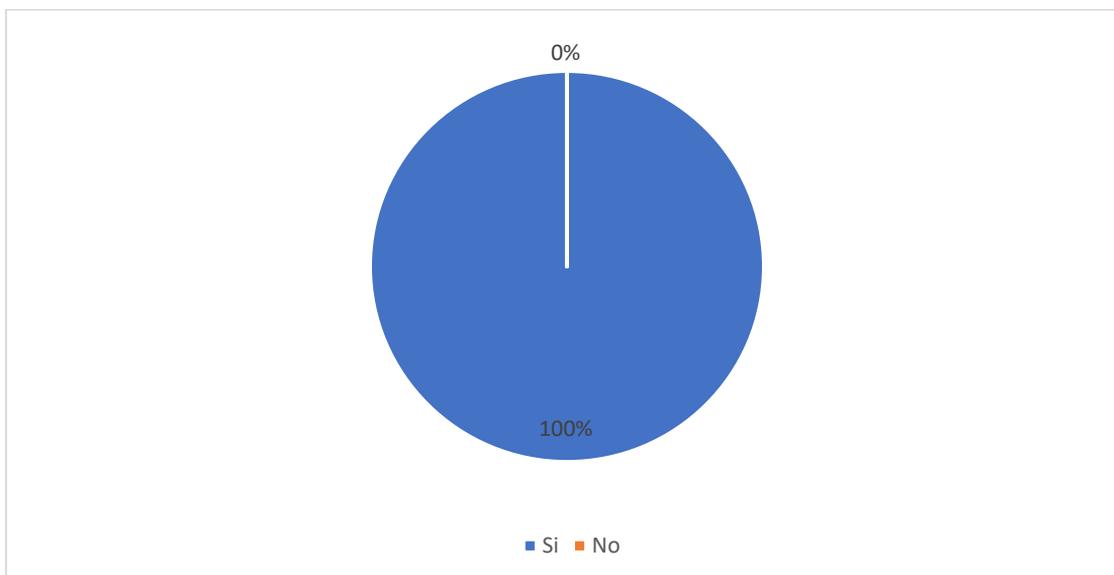
Las microempresas en su gran mayoría consideran oportuno y conveniente utilizar los servicios contables de un profesional, que corresponde al 58% del grupo encuestado, se ha dedicado a aprender la forma de llevar su contabilidad cuya proporción alcanza el 25% mientras que el 14% utiliza los servicios de alguna empresa dedicada a ofrecer los servicios contables, cabe destacar que algunas de estas pertenecen a un solo propietario.

2) ¿El servicio de contabilidad se hace necesario realizarlo para su negocio?

Tabla 12

Necesidad identificada de elaboración de contabilidad

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	240	100%
No	0	0%
TOTAL	240	100%

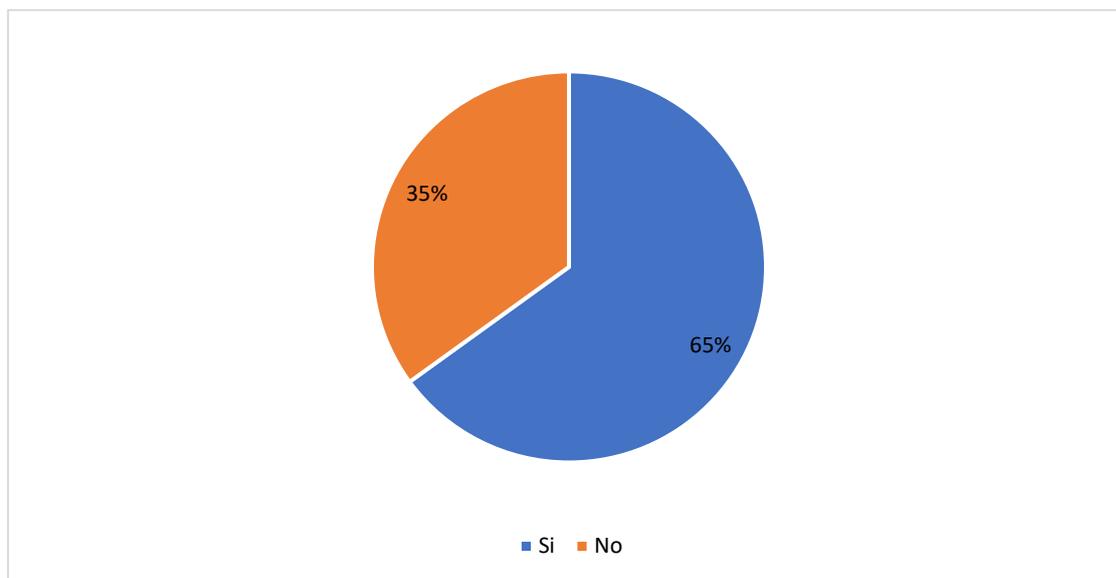
Figura 4*Necesidad de atención de los servicios contables*

La contabilidad se considera como única alternativa que se debe incorporar en la gestión de la organización porque el 100% establece como una acción que determina evitar las sanciones, multas y clausuras que en muchas de las ocasiones se han visto forzados a sobrellevarlas y con esta experiencia se prefiere que al menos esta asistencia contable descarte la posibilidad de interrumpir las actividades normales del negocio.

3) ¿Usted conoce sobre las obligaciones contables y tributarias que debe cumplir por su negocio?

Tabla 13*Conocimiento sobre las obligaciones contables y tributarias*

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	156	65%
No	84	35%
TOTAL	240	100%

Figura 5*Conocimiento sobre obligaciones contables y tributarias*

La mayoría representada por un 65% considera que conocen especialmente porque previamente han sido objeto de sanciones y esta situación implicó y obligó a conocer con mayor detalle al menos las obligaciones que su microempresa debe cumplir, el restante que corresponde al 35% prefiere que alguien se haga responsable y que le tenga al día sin que ello determine que deba conocer con gran amplitud sobre las obligaciones contables y tributarias.

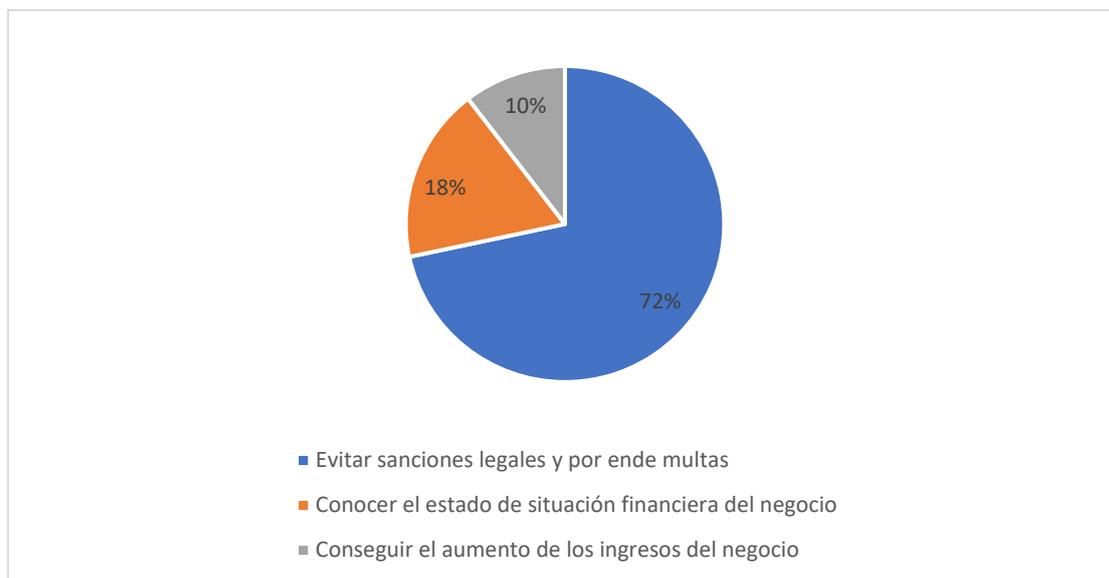
4) ¿Cuál es la razón que le motiva la contratación de los servicios contables y tributarios?

Tabla 14*Conocimiento sobre las obligaciones contables y tributarias*

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Evitar sanciones legales y por ende multas	172	72%
Conocer el estado de situación financiera del negocio	43	18%
Conseguir el aumento de los ingresos del negocio	25	10%
TOTAL	240	100%

Figura 6

Motivaciones de los microempresarios para la contratación de los servicios contables



El principal motivante para acceder a la contratación de los servicios profesionales de la asistencia contable se basa en minimizar los efectos de sanciones y multas porque el 72% considera la razón suficiente para pagar por los mencionados servicios. En un porcentaje más bajo establece que a más de evitar sanciones se puede apoyar para conocer con mayor detalle el funcionamiento de la microempresa especialmente desde el punto de vista financiero; adicionalmente en un porcentaje menor del 10% determina que estos servicios contables le permiten contar con los insumos para aumentar los ingresos.

5) ¿Considera que es de gran importancia contar con los servicios contables para su negocio?

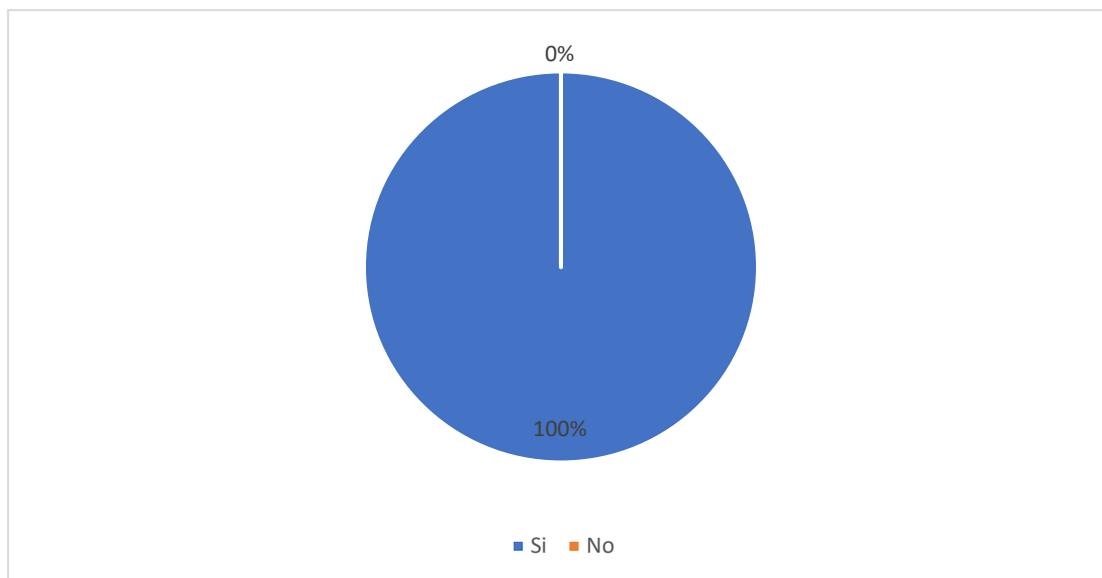
Tabla 15

Importancia para la contratación de los servicios contables

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	240	100%
No	0	0%
TOTAL	240	100%

Figura 7

Nivel de importancia para contratar los servicios profesionales



El 100% establece la gran importancia de contar con los servicios contables porque como se había mencionado anteriormente, todas las microempresas en primera instancia prefieren evitar las sanciones que desembocan en multas y clausuras, las mismas que traen consigo procesos que afectan el normal funcionamiento de las microempresas y en especial el costo es muy alto porque repercuten en su imagen hacia sus clientes, entonces esta es la razón suficiente para contar con este tipo de servicios.

6) ¿La contratación de los servicios contables para usted depende?

Tabla 16

Criterios para la contratación de los servicios contables

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Costo del servicio	146	61%
Puntualidad en el cumplimiento de las obligaciones tributarias	78	33%
Productos entregados para tomar decisiones	10	4%
Reserva de los datos entregados para la contabilidad	6	3%
TOTAL	240	100%

Figura 8

Criterios utilizados para la contratación de servicios profesionales



La mayoría representado por el 61% establece que el factor determinante para escoger su socio estratégico para la atención en su contabilidad corresponde al costo que le atribuyen a este tipo de servicios, entonces la búsqueda se lleva a cabo por las tarifas que se encuentran disponibles en el mercado y como aspecto adicional se menciona que esta tarifa cubre los servicios al lugar de ubicación de la microempresa. El restante 33% aprecia la puntualidad en las obligaciones que se deben llevar a cabo con los entes de control y en menor porcentaje son de importancia aspectos relacionados a la reserva de datos, así como la importancia de contar con insumos para la toma de decisiones.

7) ¿Entre los servicios que usted considera de mayor importancia para su negocio son?

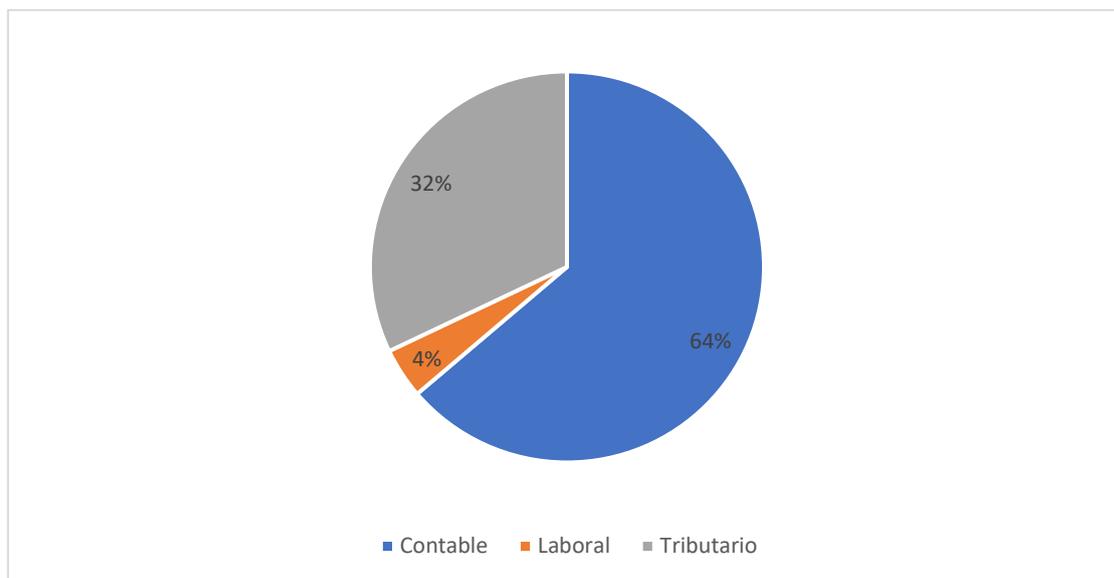
Tabla 17

Prioridad de alternativas para contar con los servicios profesionales

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Contable	153	64%
Laboral	10	4%
Tributario	77	32%
TOTAL	240	100%

Figura 9

Alternativas de los servicios contables para las microempresas



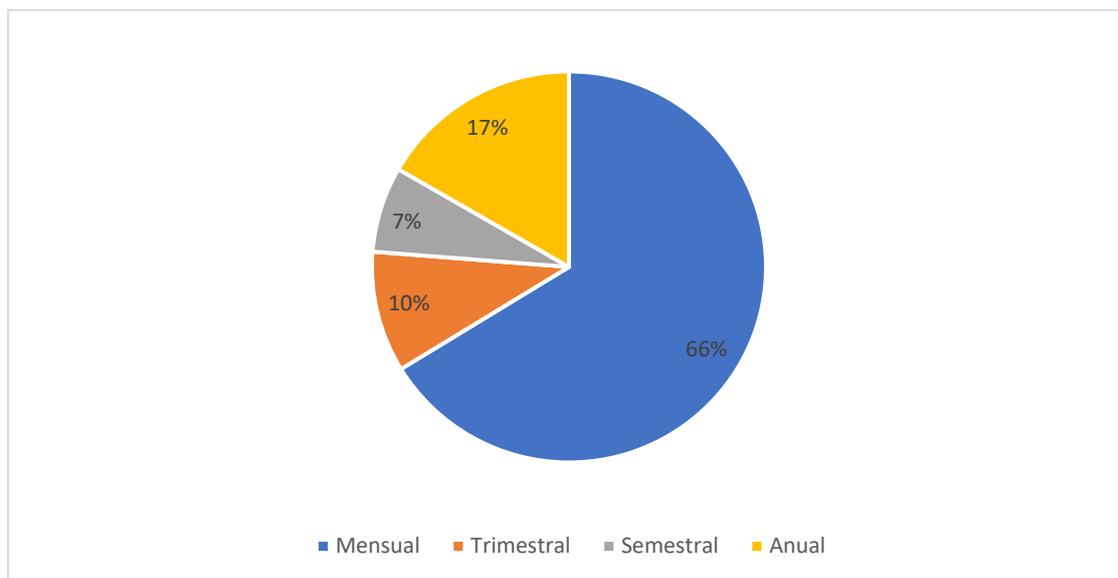
El componente principal que esperan de los servicios contables está en completa relación con el aspecto contable aduciendo que al recibir este servicio se entiende que se incluye el aspecto tributario a la vez, esta opción alcanza el 64% de aceptación, seguidamente se tiene al aspecto tributario en el que corresponde al 32% y dejando en última proporción al 4% motivos laborales para la contratación de los servicios de asesoría contable.

8) ¿El servicio contable, financiero y tributario considera oportuno al hacerlo en forma?

Tabla 18

Frecuencia de asistencia de los servicios contables

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	159	66%
Trimestral	24	10%
Semestral	17	7%
Anual	40	17%
TOTAL	240	100%

Figura 10*Frecuencia de los servicios contables*

Los microempresarios consideran de mayor importancia la asistencia contable en forma mensual especialmente porque va en función de las obligaciones que se deben cumplir como son las declaraciones mensuales de IVA, esta alternativa alcanza el 66%, posteriormente se tiene la frecuencia trimestral con el 10% y con un mayor porcentaje a este último se lo tiene la colaboración en forma anual con el 17%.

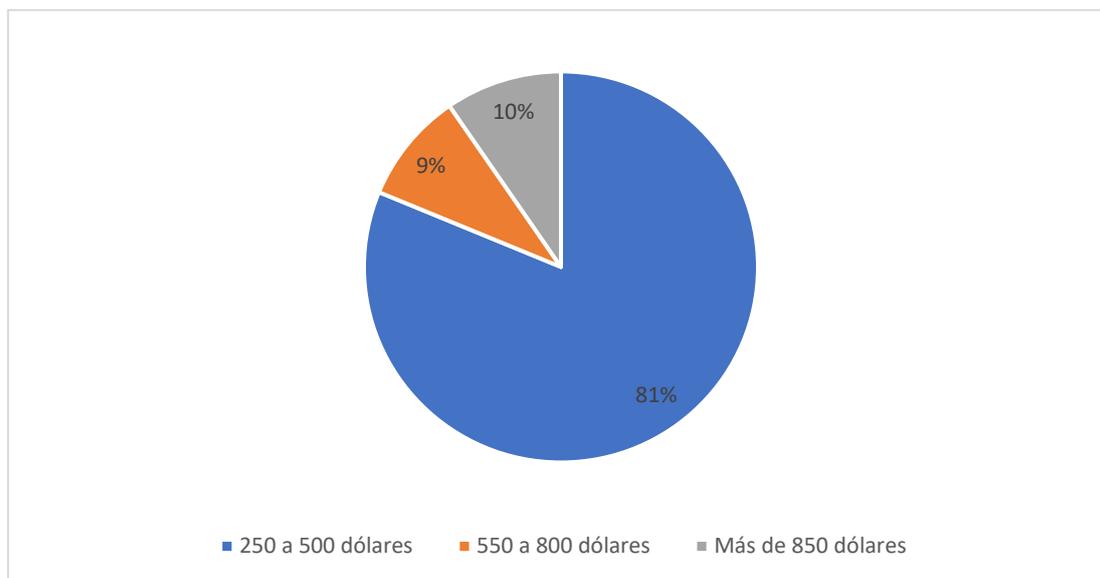
- 9) ¿En la actualidad el precio que usted paga por el servicio contable al mes aproximadamente oscila entre?

Tabla 19*Rango de precios para los servicios contables*

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
250 a 500 dólares	195	81%
550 a 800 dólares	22	9%
Más de 850 dólares	23	10%
TOTAL	240	100%

Figura 11

Alternativas de precios de los servicios contables



Las tarifas de mayor porcentaje corresponden a la de menor valor que va entre los 250 a 500 dólares mensuales que alcanza el 81%; seguidamente y aproximadamente en igual proporción corresponde a las demás alternativas de precios que superan los 550 dólares, con un porcentaje en forma conjunta del 19%.

10) ¿El medio de comunicación que le resulta de mayor facilidad para conocer sobre los servicios contables es?

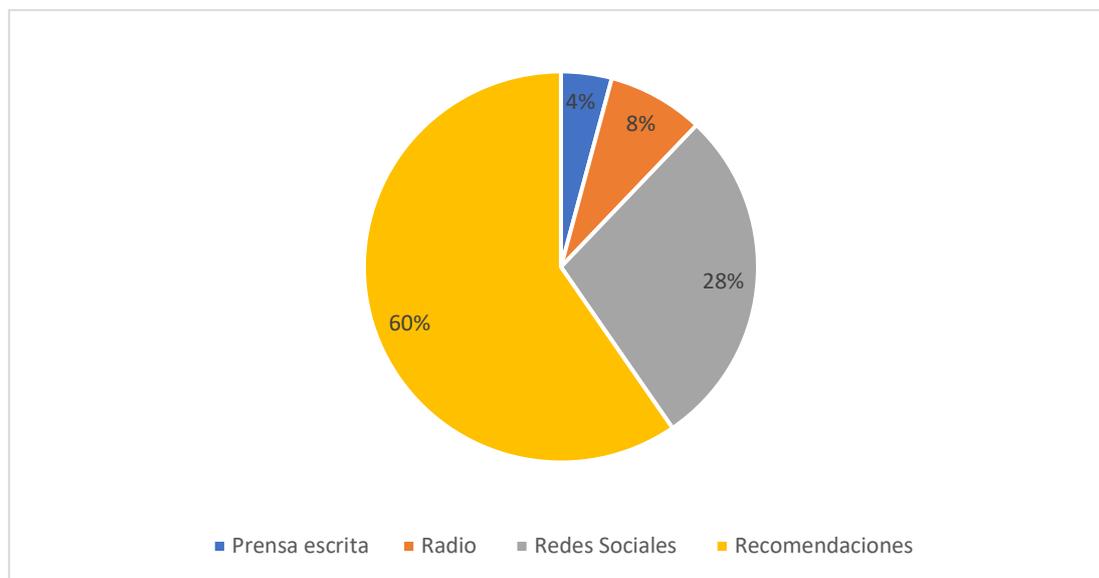
Tabla 20

Medios de comunicación para la promoción de los servicios contables

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prensa escrita	10	4%
Radio	19	8%
Redes Sociales	68	28%
Recomendaciones	143	60%
TOTAL	240	100%

Figura 12

Proporción de medios de comunicación utilizados para la promoción



La comunicación para las microempresas es valioso cuando se reciben por recomendaciones es decir que se prefiere que la persona o empresa encargada de llevar las actividades contables sea bajo recomendación la misma que alcanza el 60% de aceptación, posteriormente se menciona que últimamente se ha considerado como fuente de búsqueda de este tipo de servicios a las redes sociales que alcanza el 28% pero con las debidas precauciones para considerarlos como proveedores de los servicios contables, el restante 12% ha considerado aún los medios tradicionales como son la radio y la prensa escrita.

Análisis Cualitativo respecto de la Aceptación del Producto o Servicio

El análisis cualitativo se determina mediante la identificación de la necesidad del mercado objetivo definido en la segmentación del mercado, estos grupos de negocios pequeños requieren saber sobre los ingresos y gastos que incurren en sus respectivas operaciones, además de estar al día con la normativa vigente y analizar las finanzas para realizar planes a largo plazo para minimizar consecuencias como la dificultad de tomar decisiones acertadas, la disminución de las ganancias, la pérdida de clientes e incumplimientos a proveedores, la imposibilidad de acceder a créditos, errores al calcular obligaciones fiscales, multas y otras sanciones por parte de organismos de control; la labor del asesor contable en Ecuador se ha hace más relevante por la

implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (Contifico, 2022).

Al mencionar las principales necesidades de las organizaciones a ser estudiadas se considera que las características principales de las microempresas es el cumplimiento de las obligaciones tributarias como un mecanismo para evitar las multas y poder seguir con el funcionamiento normal del negocio pero se deja a un lado la gestión y administración del mismo, que al contar con la información que se hizo necesaria crearla para las correspondientes declaraciones tributarias para el cumplimiento tributario, se determina que las microempresas tienen la oportunidad para consolidar su posicionamiento en el mercado y así fundamentar su funcionamiento para conseguir mantenerse con perspectivas hacia un crecimiento de la microempresa hacia otra categoría de la clasificación como es la pequeña empresa.

Análisis Cuantitativo. Proyección Estimada de la Demanda

El análisis cuantitativo se basa en primera instancia en la cuantificación del mercado como producto de la aplicación de las variables de segmentación y mediante la definición de la participación se cuantifique el valor del mercado meta al cual se tiene previsto llegar con el servicio que contiene el presente estudio. A partir de los datos obtenidos del catastro de microempresa del SRI en las distintas parroquias mencionadas en la segmentación de mercado se establece la cantidad de microempresas en el año 2022 valorada en 1.673 de estas organizaciones (SRI, 2022).

Tabla 21

Cantidad estimada de microempresas en la parroquia de San Antonio, Calacalí, El Condado, Pomasqui.

Años	Microempresas Distrito Metropolitano de Quito	Microempresas
2022	153.698	1.673

Por otro lado, para establecer el comportamiento de la variación del crecimiento de las microempresas a nivel nacional se tiene que aproximadamente representan entre el 90% al 92% cuya variación se ha dado desde el 2013 hasta el 2020. Con estas variaciones se establecen que

para el 2020 se alcanza un total de 777.718 microempresas de las 846.265 empresas; con esta serie de datos se define una tasa de promedio anual de crecimiento del 0.91% (INEC, 2021).

Tabla 22

Historial de la variación del número de empresas y microempresas.

Año	Empresas	Microempresas	Microempresas	
2013	810.272	90,40%	731.761	
2014	843.644	90,20%	760.967	4,0%
2015	844.999	90,42%	764.034	0,4%
2016	843.745	90,51%	763.636	-0,1%
2017	884.236	90,78%	802.709	5,1%
2018	899.208	90,81%	816.553	1,7%
2019	882.766	90,89%	802.346	-1,7%
2020	846.265	91,90%	777.718	-3,1%
			Promedio	0,91%

La cantidad de microempresas para el año 2023 alcanza el valor de 1.688 la misma que es producto de la cantidad del año anterior de 1.673 y la tasa promedio de crecimiento de 0,91%, el mismo procedimiento se plantea para los siguientes años lo que establece la variación del número de microempresas desde 1.688 hasta las 1.749 microempresas, en el periodo comprendido entre los años 2023 hasta el 2027.

Tabla 23

Cantidad proyectada de microempresas para San Antonio, Calacalí, El Condado, Pomasqui.

Años	Microempresas
2023	1.688
2024	1.703
2025	1.718
2026	1.733
2027	1.749

La otra variable a considerar corresponde a la oferta de los servicios contables para ello se ha tomado en cuenta las empresas de esta índole en donde se define la tasa de variación de las empresas de servicios, los datos recopilados establecen una proporción de las empresas totales que varía entre el 39.40% al 44.40% en el período del 2013 al 2020 lo que establece una tasa de variación de 1.76%.

Tabla 24*Tasa de crecimiento de la empresa de servicios*

Año	Empresas	Servicios	Variación (%)
2013	810.272	39.40%	
2014	843.644	40.80%	3,6%
2015	844.999	39.10%	-4,2%
2016	843.745	40.59%	3,8%
2017	884.236	41.00%	1,0%
2018	899.208	42.66%	4,0%
2019	882.766	44.55%	4,4%
2020	846.265	44.40%	-0,3%
		Promedio	1,76%

Adicionalmente en estudios anteriores especialmente del INEC, se establece que para el sector norte de la ciudad de Quito existen aproximadamente 732 empresas que ofrecen los servicios contables y mediante la tasa de crecimiento promedio de las empresas de servicios se establece la proyección en el periodo comprendido entre los años 2017 hasta el 2022 (Páez, 2017).

Tabla 25*Cantidad de servicios anuales ofrecidos por las empresas del sector Norte de Quito*

Años	Empresas de Servicios Contables
2017	732
2018	744
2019	757
2020	770
2021	783
2022	796

La proyección de los siguientes años a partir del 2022 se realiza con la misma tasa de crecimiento de servicios del 1.76% con una frecuencia de oferta anual que determina en primera instancia una cantidad de empresas de servicios contables de 810 para el año 2023 y sucesivamente para los siguientes años hasta el 2027 con la cantidad de 867 empresas.

Tabla 26*Oferta de servicios contables*

Años	Empresas Servicios Contables
2023	810
2024	824
2025	838
2026	852
2027	867

Al contar con el número de clientes potenciales para el periodo de duración del proyecto de inversión se realiza la cuantificación de los servicios ofrecidos de acuerdo a la frecuencia que se dispone para cada uno de los servicios por cada requerimiento por microempresa, en el caso de consultoría de asesoramiento se define con 5 veces al año, para la declaración de IVA mensual se establece la frecuencia de 6 veces al año, la declaración de impuesto a la renta anual con el servicio de una vez al año, aspecto similar con el anexo de gastos personales, en lo concerniente a la declaración del IVA semestral y el anexo transaccional simplificado se considera 2 servicios de esta naturaleza al año. Con las restricciones señaladas se pretende establecer la demanda de cada uno de los servicios conforme a la cantidad de microempresas obtenida con la correspondiente segmentación de mercados.

El criterio señalado se adopta de igual manera en la determinación de la cantidad de servicios prestado por parte de las empresas oferentes de los servicios contables existentes en el mercado analizado, al contar tanto con la demanda como la oferta para cada uno de los servicios prestados se determina la demanda insatisfecha.

Al disponer de la demanda insatisfecha es necesario establecer el mercado objetivo al cual se tiene previsto captar el valor de los servicios por medio de las ventas, para ello se utiliza la información proporcionada por las encuestas realizadas a las microempresas en referencia a la frecuencia mensual de los servicios requeridos que se determina en una proporción del 66%, además de la adquisición del servicio de contabilidad que es el 28%, entonces la ocurrencia en forma conjunta establece una proporción del 18%; este porcentaje es el que permite definir el

mercado meta del estudio a partir de la demanda insatisfecha, posteriormente se determina una participación de la empresa de servicios sobre el mercado meta cuyo valor se establece para cada uno de los servicios conforme al portafolio presentado y con ello se establece el mercado objetivo.

Uno de los insumos requeridos es el tiempo de duración estimado para cada una de las actividades y sus correspondientes tareas como son la preparación de la exposición, visita de clientes, procesamiento de datos, análisis de datos e informes entre los principales que se agrupan en la gestión del servicio, proceso del servicio y cierre del servicio, el mayor detalle de estas tareas se encuentra en el estudio técnico.

Tabla 27

Tiempo requerido para actividades contables y tributarias.

TAREAS	Consultoría de asesoramiento		Declaración IVA Mensual		Declaración IVA Semestral		Declaración de Impuesto a la Renta Anual	
	Tiempo		Tiempo		Tiempo		Tiempo	
	(min)	(horas)	(min)	(horas)	(min)	(horas)	(min)	(horas)
Gestión del servicio	105	1,8	105	1,8	105	1,8	105	1,8
Proceso del servicio	190	3,2	400	6,7	310	5,2	380	6,3
Cierre del servicio	50	0,8	50	0,8	50	0,8	50	0,8
TOTAL	345	5,8	555	9,3	465	7,8	535	8,9

Por otro lado, se toma en cuenta la participación del asesor contable en cada uno de los servicios prestados de acuerdo al cronograma anual de actividades en donde se muestra el desarrollo de cada uno de los servicios, acorde a la capacidad de atención del asesor contable lo que significa contar con 8 horas diarias laborables y al contar con dos asesores se dispone de 16 horas diarias totales y en función de este tiempo se establece la cantidad de servicios diarias realizadas por los dos asesores, el desarrollo completo anual de las tareas se muestra en el Apéndice B, en donde se establece el número total de servicios del portafolio además de la cantidad de horas empleadas y con la capacidad total se establece la eficiencia en el uso de tiempos, cabe indicar que las actividades van acorde al calendario tributario que se dispone para realizar las obligaciones tributarias que se ofrece como se en indica en el portafolio de servicios.

Tabla 28

Tiempo requerido para actividades contables y tributarias.

NÚMERO DE SERVICIOS															
ACTIVIDADES / DÍAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Consultoría Asesoramiento	0,0	2,0	2,0	2,0	2,0			2,0	2,0						
Declaración IVA Mensual										0,75	0,75	0,75			0,75
Declaración IVA Semestral										1,0	1,0	1,0			1,0
Declaración de Impuesto a la Renta Anual															
NÚMERO DE HORAS															
ACTIVIDADES / DÍAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Consultoría Asesoramiento		11,5	11,5	11,5	11,5			11,5	11,5			0,0	0,0	0,0	0,0
Declaración IVA Mensual		0	0	0	0			0	0			6,9	6,9	6,9	6,9
Declaración IVA Semestral		0	0	0	0			0	0			7,8	7,8	7,8	7,8
Declaración de Impuesto a la Renta Anual		0	0	0	0			0	0			0,0	0,0	0,0	0,0
Tiempo utilizado (horas)		11,5	11,5	11,5	11,5			11,5	11,5	14,7	14,7	14,7			14,7
Tiempo disponible (horas)		16	16	16	16			16	16	16	16	16			16
Eficiencia		72%	72%	72%	72%			72%	72%	92%	92%	92%			92%

El número de servicios anuales se determina a partir de la capacidad de los asesores que se cuentan con 16 horas laborables diarias y por medio de la cantidad de tiempo que se requiere para cada uno de los servicios se establece la cantidad de dichos servicios anuales los mismos que son atendidos por los dos asesores contables que son respaldados por las actividades que desempeña la Dirección General como se establece en el manual de funciones para los puestos mencionados.

Tabla 29

Cantidad de servicios anuales del asesor contable

ACTIVIDADES	Número de servicios anuales
Consultoría Asesoramiento	185
Declaración IVA Mensual	203
Declaración IVA Semestral	26
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	15

En el caso de las consultorías de asesoramiento se define para cada microempresa un requerimiento de 5 asistencias al año por cada una de éstas, aspecto que es considerado tanto para

las microempresas demandantes como las empresas ofertantes, posteriormente se define la demanda insatisfecha para establecer el mercado meta del cual se establece una participación del 23% del mercado meta para establecer el mercado objetivo que vaya acorde a la cantidad de servicios anuales del asesor contable.

Tabla 30

Mercado objetivo de consultoría de asesoramiento

Años	Demanda servicios	Oferta Servicios	Demanda Insatisfecha	Mercado Meta	Porcentaje	Mercado Objetivo
2023	8.440	4.050	4.390	800	23%	184
2024	8.515	4.120	4.395	801	23%	184
2025	8.590	4.190	4.400	802	23%	184
2026	8.665	4.260	4.405	803	23%	185
2027	8.744	4.335	4.409	803	23%	185

La declaración del IVA mensual se caracteriza al tomar en cuenta del 70% del total de las microempresas que requieren de la mencionada declaración, además debido al nivel de aceptabilidad se asume por cada una de estas organizaciones sea el requerimiento de 6 veces de este tipo de servicio al año, en lo concerniente a la oferta debido al alcance en el sector de estudio se considera en el 50% de atención a las microempresas de la población objetivo, la diferencia entre la demanda y la oferta establece la demanda insatisfecha para definir mercado meta en donde se establece una participación del 23,5% del número total de las posibles declaraciones y cuantificar el mercado objetivo.

Tabla 31

Mercado objetivo de la declaración del IVA mensual

Años	Demanda servicios	Oferta Servicios	Demanda Insatisfecha	Mercado Meta	Porcentaje	Mercado Objetivo
2.023	7.090	2.430	4.660	849	23,5%	199
2.024	7.152	2.472	4.680	853	23,5%	200
2.025	7.212	2.514	4.698	856	23,5%	201
2.026	7.272	2.556	4.716	859	23,5%	202
2.027	7.338	2.601	4.737	863	23,5%	203

La declaración del IVA semestral se constituye como parte del portafolio de servicios, se estima que cada microempresa requiere de este servicio dos veces al año, la cantidad de microempresas se estima en el 30% del total de las microempresas consideradas como la

población objetivo y de acuerdo a la capacidad de atención del asesor contable se estima el 14% del mercado meta para establecer el mercado objetivo. Cabe indicar que el alcance de las empresas ofertantes para este servicio se define en el 25% de atención.

Tabla 32

Mercado objetivo de la declaración del IVA semestral

Años	Demanda servicios	Oferta Servicios	Demanda Insatisfecha	Mercado Meta	Porcentaje	Mercado Objetivo
2.023	1.013	405	608	111	23,5%	26
2.024	1.022	412	610	111	23,5%	26
2.025	1.030	419	611	111	23,5%	26
2.026	1.038	426	612	111	23,5%	26
2.027	1.047	434	614	112	23,5%	26

La declaración de impuesto a la renta anual se establece como un requerimiento anual para cada microempresa, en este caso se tiene previsto un total de servicios de acuerdo a la cantidad de microempresas, para la definición del mercado meta se utiliza la proporción definida del 18% de la demanda insatisfecha definida en la investigación de mercado y de acuerdo a la capacidad de atención del asesor contable se establece el 9.5% de participación como el mercado objetivo para este tipo de servicio.

Tabla 33

Mercado objetivo de la declaración de impuesto a la renta anual

Años	Demanda servicios	Oferta Servicios	Demanda Insatisfecha	Mercado Meta	Porcentaje	Mercado Objetivo
2.023	1.688	810	878	160	9.5%	15
2.024	1.703	824	879	160	9.5%	15
2.025	1.718	838	880	160	9.5%	15
2.026	1.733	852	881	161	9.5%	15
2.027	1.749	867	882	161	9.5%	15

Cálculo Estimado de Ventas

Las ventas se basan en los ingresos obtenidos como producto entre la cantidad de servicios ofrecidos con respecto al precio estimado por cada servicio otorgado por parte de la empresa asesora de servicios contables. El cálculo de las ventas requiere la definición de las tarifas, para ello se ve conveniente tomar como la guía de referencia de honorarios para los

profesionales contables con base al Colegio de Contadores Públicos de Pichincha y del Ecuador mediante la Comisión de Legislación y Defensa Profesional (Colegio de Contadores Públicos de Pichincha y del Ecuador , 2021).

Además, se consideran aspectos como la complejidad de las tareas a realizar, número de horas invertidas, experiencia y formación profesional, gastos fijos, software, equipos de oficina y otras herramientas utilizadas, dificultades y riesgos que pueda afrontar en el desarrollo de su labor, desplazamiento para la realización de la actividad, situación del mercado al conocer tarifas sobre los diferentes servicios (Contifico, 2022). A partir de los precios referenciales se establece que se vaya incrementando en el 1.9% para cada uno de los precios de los diferentes servicios que se ofrece para las microempresas.

Tabla 34

Honorarios Contables

ACTIVIDAD	Precio referencial del servicio prestado
Consultoría Asesoramiento	\$ 50,00
Declaración IVA Mensual	\$ 100,00
Declaración IVA Semestral	\$ 180,00
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	\$ 80,00

Flujo de Ingresos Proyectados

Los flujos de ingresos proyectados se fundamentan en las proyecciones realizadas para un periodo de duración de un plan de negocios que en este caso contempla desde el año 2023 hasta el 2027 tanto de la oferta como de la demanda y a partir de la segmentación de mercado se establece tanto el mercado meta y el mercado objetivo, de éste último se tiene valorado en la cantidad de servicios requeridos anuales conforme al portafolio de servicios y a la capacidad de atención y desarrollo del asesor contable cuyo cronograma de actividades se dispone en el Apéndice B.

Tabla 35

Flujo de ingresos proyectados para la empresa de servicios contables.

Consultoría de Asesoramiento			
Años	Mercado Objetivo	Precio venta	Ingresos – Ventas
2023	184	\$ 50,95	\$ 9.372,49
2024	184	\$ 51,92	\$ 9.561,45
2025	184	\$ 52,90	\$ 9.754,20
2026	185	\$ 53,91	\$ 9.950,82
2027	185	\$ 54,93	\$ 10.148,87
Declaración IVA Mensual			
Años	Mercado Objetivo	Precio venta	Ingresos – Ventas
2023	199	\$ 101,90	\$ 20.328,68
2024	200	\$ 103,84	\$ 20.805,62
2025	201	\$ 105,81	\$ 21.282,47
2026	202	\$ 107,82	\$ 21.769,93
2027	203	\$ 109,87	\$ 22.283,36
Declaración IVA Semestral			
Años	Mercado Objetivo	Precio venta	Ingresos – Ventas
2023	26	\$ 183,42	\$ 4.773,03
2024	26	\$ 186,90	\$ 4.881,32
2025	26	\$ 190,46	\$ 4.982,22
2026	26	\$ 194,07	\$ 5.085,19
2027	26	\$ 197,76	\$ 5.198,33
Declaración de Impuesto a la Renta Anual			
Años	Mercado Objetivo	Precio venta	Ingresos – Ventas
2023	15	\$ 81,52	\$ 1.238,80
2024	15	\$ 83,07	\$ 1.263,77
2025	15	\$ 84,65	\$ 1.289,25
2026	15	\$ 86,26	\$ 1.315,24
2027	15	\$ 87,89	\$ 1.341,42

Tabla 36

Resumen anual de flujo de ingresos proyectados para la empresa de servicios contables.

Años	Ingresos - Ventas
2.023	\$ 35.713,00
2.024	\$ 36.512,16
2.025	\$ 37.308,14
2.026	\$ 38.121,18
2.027	\$ 38.971,98

Resumen

La investigación del mercado se enmarca en la obtención del mercado meta al cual se tiene previsto llegar con el producto o servicio, que en este caso corresponde a la oferta de servicios contables; para lo cual en primera instancia se establecen los principales proveedores que se consideran para el modelo de negocio planteado, el mismo que depende en gran medida de los insumos a utilizar en el plan de negocios para lo cual mediante el enlistado de maquinaria, equipos e insumos se determina los respectivos proveedores. Adicionalmente se toma en cuenta a los competidores quienes se identifican a las empresas que ofrecen el mismo servicio del que se plantea en este estudio que de acuerdo a estudios anteriores y por medio de instituciones como el INEC, se establece el número de empresas que se encuentran en el medio tanto de quienes ofertan los servicios como de las que requieren ser atendidos; mediante la recopilación de datos se establece la demanda histórica así como la oferta para que a partir de estos valores se determinen las respectivas tasas de crecimiento y con ello establecer tanto la oferta y demanda proyectada cuya diferencia es la demanda insatisfecha. Posteriormente, la población objetivo se obtiene a partir de la segmentación de mercado con la utilización de las variables de segmentación como son la geográfica, demográfica, psicográfica y conductual. A partir de esta valoración y mediante la forma matemática de muestreo se establece la muestra representativa valorada en 240 encuestas a ser aplicadas a las diferentes microempresas que según el SRI pertenecen tanto al Distrito Metropolitano de Quito así como las distintas parroquias de Calacalí, El Condado, Pomasqui, San Antonio que van acorde a la delimitación espacial y territorial que se menciona en el presente estudio.

Capítulo 3: Plan de Marketing

La finalidad del plan de marketing es la determinación de la incorporación del servicio en el medio para que sea concebido como la alternativa ante la necesidad identificada mediante el planteamiento de los objetivos, los mismos que establezcan el posicionamiento de la marca mediante la diferenciación del producto o servicio. Para ello es necesario contar con los criterios para el desarrollo del marketing en sus diferentes fases como son la inicial, crecimiento y madurez. Tanto los objetivos como el criterio bajo el cual se desarrolla el plan permiten su viabilidad con las estrategias que facilitan la venta del portafolio de servicios con un determinado precio, para llegar al mercado objetivo mediante una acertada distribución o cobertura del servicio y conseguir la difusión de los atributos del servicio por medio de una asertiva comunicación con el mercado objetivo (Olivar, 2021).

Establecimiento de Objetivos

Los objetivos del plan de marketing se enmarcan sobre la introducción de la marca del servicio en un mercado representado por su demanda insatisfecha, de la cual se tiene previsto la captación del valor del servicio en un grupo de clientes potenciales para la empresa de servicios definido como el mercado objetivo. Entre los objetivos que establecen un determinado proceso para el cumplimiento del plan de marketing están:

- Introducir a la empresa de servicios contables para la captación de valor en el mercado objetivo, mediante las directrices de diferenciación y posicionamiento de la marca.
- Establecer las estrategias de marketing en componentes como las ventas, precio, distribución y promoción del servicio.
- Realizar la mezcla de marketing para utilizar como herramienta de interacción de sus componentes que son el producto / servicio, precio, plaza y promoción.

Con lo expuesto el plan cuenta con los objetivos, estrategias y planes de acción que logren que los principales servicios se expongan a la valoración y decisión de compra de las microempresas a quienes van dirigidas el portafolio de servicios.

Criterios de Marketing

Los criterios adoptados en la investigación parten del análisis de las diferentes fases del ciclo de vida del proyecto. La fase inicial corresponde a la introducción del servicio en el mercado mediante estrategias de corto plazo que permiten la captación de clientes en el medio local, entre las diferentes alternativas a considerar son la inversión en la mezcla de comunicación para difundir el mensaje de la empresa de servicios contables, el precio es considerado para definir una estrategia de penetración o descremación, las mismas que se sugieren en esta etapa inicial del proyecto de inversión (Sanchis, 2020).

La fase de crecimiento se tiene en el momento que las necesidades de los clientes ya están atendándose, quienes validan el asesoramiento recibido y se transforman en los socios estratégicos porque son quienes mediante su recomendación posibilitan el aumento de la cartera de clientes. En esta fase se tiene previsto conseguir la fidelización de la marca y ampliar la cobertura de atención al menos en cantidad del número de las microempresas atendidas (Santos, 2018).

En la fase de madurez se tiene previsto la aplicación de la innovación para establecer un servicio diferenciado ante la presencia de una mayor competencia tanto en cantidad como en diversidad de servicios. En esta fase es importante contar con un plan de mejoramiento que permita el traspaso a otro ciclo del proyecto (Godás, 2006).

Formulación de Estrategias

La formulación de las estrategias tiene como propósito establecer la integración entre los objetivos, las políticas y las tácticas que se plantean para que se cumpla el propósito organizacional en forma eficiente y eficaz bajo distintas dimensiones como son las ventas, el precio, la distribución y la promoción. Los componentes mencionados son los lineamientos sobre los cuales se establecen los mecanismos de la creación de valor de la empresa de servicios contables para que tenga la capacidad de responder a las necesidades y deseos del cliente mediante un programa que contribuya la creación de relaciones rentables entre cliente y empresa (Alvárez, 2007).

Estrategia de Venta

La estrategia de ventas se basa en los mecanismos que permiten un acercamiento directo hacia los clientes potenciales que pertenecen al mercado objetivo. El proceso de venta inicia con la búsqueda y calificación de los potenciales clientes, continuar con un acercamiento para definir la posterior presentación y demostración de los servicios ofrecidos, con lo cual se establece el respectivo manejo de objeciones y finalmente, cerrar la negociación para su posterior seguimiento respecto a los servicios recibidos (Armstrong & Kotler, 2013).

Estrategia de Precio

La estrategia de precio se enfoca tanto para los productos y servicios que se requieren para llevar a cabo los diferentes procedimientos que intervienen en la cadena de valor de la empresa de servicios contables. La perspectiva de precios se refiere a las ventas las mismas que en primera instancia se basan a la propuesta de precios que se tiene en el mercado implantados por el Colegio de Contadores, este precio se ha previsto un incremento anual del 1.9% como se había mencionado en la sección de los flujos de ingresos. Bajo esta concepción se tiene previsto implementar los respectivos precios, los mismos que están enfocados para la captación del cliente con la perspectiva a ser sujeto a modificaciones de incremento en los años siguientes con la tasa de incremento anual mencionado.

Estrategia de Distribución

La estrategia de distribución se enfoca en el planteamiento de los diferentes canales para llegar a cada una de las microempresas. La relación es directa entre la empresa de servicios y las microempresas es decir no se cuenta con intermediarios, cada uno de los agentes de relaciones comerciales se encarga de seguir el proceso de ventas que establece el transformar a un cliente potencial en un cliente recurrente, la delimitación toma en cuenta la división política geográfica que corresponde a las parroquias de San Antonio, Calacalí, Pomasqui, El Condado.

Estrategia Promocional

Los resultados de las encuestas aplicadas a las diferentes microempresas establecen que la promoción de mayor proporción son las recomendaciones lo que se entiende como el marketing

de boca a boca, entonces es importante señalar que esta forma de promoción requiere una primera acción que es el acercamiento con los clientes. Bajo estas circunstancias es importante que la oferta de servicios indique la problemática a resolver en la organización interesada y a la vez cuente con la solución en base a los diferentes servicios que se propone en la idea del negocio.

Posteriormente, al cumplir las metas microempresariales se genera la confianza adecuada para que los dueños de negocios sean los portadores del mensaje concerniente al servicio prestado, alcance, costos y fundamentalmente los resultados conseguidos en relación al cumplimiento de obligaciones contables y de impuestos, además de contar con herramientas para la toma de decisiones en el proceso de gestión y administración de la microempresa.

Las experiencias obtenidas con cada uno de los clientes permiten establecer el contenido de promoción para que sea difundido en los principales medios de comunicación, que al tomar como referencia los resultados obtenidos de la encuesta se establece que las redes sociales son los mecanismos utilizados para la búsqueda de servicios de esta naturaleza. Entonces se tiene previsto en forma simultánea difundir el contenido de los servicios, los alcances y las experiencias conseguidas con la empresa de servicios para que se logre tener el interés del dueño de negocio y luego establecer el respectivo acercamiento para la presentación y cierre de la negociación para la contratación del servicio de asesoría.

Aplicaciones Marketing Mix

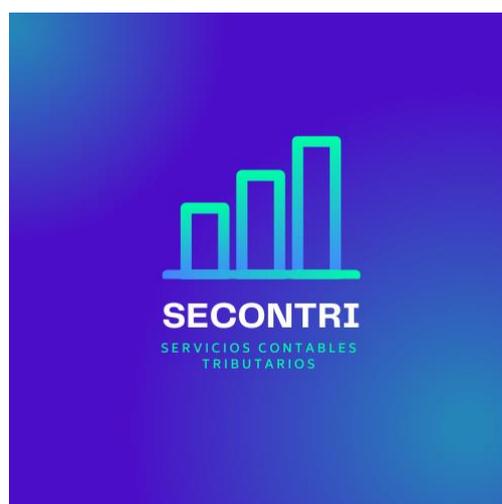
El marketing mix se entiende como la interacción de los cuatro componentes definidos como producto, precio, plaza y promoción para ser direccionados hacia un determinado cliente meta y conseguir en éste un posicionamiento deseado. Estas herramientas permiten conseguir la influencia mediante un proceso de información sobre las características principales de un producto para luego establecer la debida persuasión como respuesta ante una necesidad identificada y que el cliente, aunque el consumo no sea de forma inmediata, lo recuerde en su debido momento cuando se tenga previsto la aplicación del poder de compra o adquisición (Armstrong & Kotler, 2013).

Producto / Servicio

El producto o servicio de una empresa que ofrece en el mercado se respalda por contar con la documentación que la faculta para ofrecer servicios profesionales mediante su personería jurídica, la misma que primeramente debe constar con los principales elementos de reconocimiento como son su nombre y su marca. El negocio propuesto se basa en la actividad económica que realiza la empresa lo que establece nominarla como Secontri cuyo significado encierra el contenido de servicios contables y tributarios. Este nombre comercial se toma en cuenta para el registro en instituciones públicas como el Servicio de Rentas Internas y para obtener el Registro Único de Contribuyentes.

Figura 13

Marca de la empresa de servicios – SECONTRI



El portafolio de servicios se basa en lo expuesto en el perfil del negocio que muestra tres áreas a considerar como son la contable, tributaria y otras.

Tabla 37*Portafolio de servicios*

Servicios	Descripción
Consultoría de Asesoramiento	El asesoramiento hacia las microempresas se basa en la guía hacia las inquietudes referentes al proceso contable que la microempresa requiera realizar para contar con insumos tanto para la dirección y gestión de la organización como la información para ser utilizada en las obligaciones tributarias, esta información se respalda en el buen manejo y clasificación de documentos, elaboración de asientos contables, entre los principales.
Declaración IVA Mensual	Esta obligación va dirigida a las sociedades especialmente los que pertenecen a RIMPE Emprendedor y Régimen General. El alcance de este servicio corresponde a la preparación de la información contable utilizada como insumo para la realización de la declaración.
Declaración IVA Semestral	Esta obligación va dirigida a las sociedades especialmente los que pertenecen a RIMPE Emprendedor y Régimen General. El alcance de este servicio corresponde a la preparación de la información contable utilizada como insumo para la realización de la declaración.
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	Esta obligación va dirigida a las sociedades especialmente los que pertenecen a RIMPE Emprendedor y Régimen General. El alcance de este servicio corresponde a la preparación de la información contable utilizada como insumo para la realización de la declaración.

Precio

El precio contempla el valor por los servicios prestados a la microempresa y de acuerdo a la tabla de honorarios se establece el precio referencial por cada uno de los servicios de acuerdo a los honorarios contables expuesto en los ingresos proyectados (Colegio de Contadores Públicos de Pichincha y del Ecuador , 2021).

Tabla 38*Honorarios Contables*

ACTIVIDAD	Precio referencial del servicio prestado
Consultoría Asesoramiento	\$ 50,00
Declaración IVA Mensual	\$ 100,00
Declaración IVA Semestral	\$ 180,00
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	\$ 80,00

Plaza

La plaza se define de acuerdo al alcance geográfico del estudio, en este caso se tiene previsto ofrecer los servicios contables a las microempresas ubicadas en la parroquia de San Antonio, Calacalí, El Condado, Pomasqui, estas organizaciones se caracterizan por pertenecer al grupo RIMPE Emprendedor y de Régimen General. Con esta perspectiva se tiene previsto que la instalación principal en donde se realicen las operaciones de asesoramiento se ubique en el mencionado sector, a partir de esta ubicación estratégica de la empresa Secontri se direccionan las acciones de atención de los servicios contables.

Promoción

La promoción se basa en primera instancia en conseguir un primer acercamiento con el cliente potencial quien recibe la oferta de servicios que son gestionados y expuestos por los asesores contables que representan a Sercontri, de tal manera que se consiga dar una muestra representativa del servicio para que el cliente sea de tipo recurrente y adquiera el portafolio de servicios preparado para la microempresa. Otro medio de comunicación a utilizarse son los medios digitales con los cuales se difunde la marca y su respectivo alcance de servicios mediante la aplicación del marketing de contenidos en donde se establezca la perspectiva de un cliente informado, educado y capacitado en temas contables y tributarios para exponer la actualización en los diversos temas que incumben a las microempresas.

Resumen

El plan de marketing se basa en el establecimiento de los objetivos los mismos que se dirigen hacia contar con los mecanismos que permitan la introducción de la empresa de servicios a un mercado objetivo, para ello se plantea una serie de estrategias basadas en componentes como las ventas, precio, distribución y promoción. Con respecto a las ventas se sigue el proceso que contempla etapas que inicia desde el acercamiento para continuar con la exposición del servicio a ofrecer hasta conseguir ser parte de la asesoría contable de la microempresa calificada como el cliente potencial, cuando se logre instaurar el debido procedimiento de la asesoría se tiene previsto

realizar el seguimiento para establecer una relación duradera de largo plazo entre la microempresa y la empresa ofertante de los servicios contables.

El precio se espera que sea representativo y abarque la captación de valor como una respuesta a la necesidad identificada en el cliente, el mismo que va acorde a un precio promedio para inducir hacia la captación del mercado. Al referirse a la estrategia de la distribución se define que no existen intermediarios porque la relación entre la empresa de servicios y las microempresas es directa especialmente con los asesores contables; las estrategias de promoción se basan en la utilización de los diferentes medios de comunicación haciendo énfasis en los atributos del servicio de asesoría contratado que van dirigidos hacia el campo contable e impuestos.

Tanto los objetivos como las estrategias permiten establecer la mezcla de marketing de los cuatro componentes que son el producto o servicio, precio, plaza y promoción; componentes que dirigidos al plan propuesto se basan en el portafolio de servicios que es definido en áreas como son la contable y tributaria. El precio se toma como referencia al obtenido en la tabla de honorarios propuesto por el Colegio de Contadores de Pichincha de los distintos servicios definidos en el correspondiente portafolio; la plaza se define a la zona de estudio que es la parroquia de San Antonio, Calacalí, El Condado, Pomasqui en donde se ofrecen los servicios a las microempresas ubicadas en el lugar mencionado y la promoción se caracteriza por la exposición directa de los servicios contables a cada una de las microempresas, en donde se explican los alcances de los principales servicios requeridos de índole contable y tributario.

Capítulo 4: Estudio Técnico

El estudio técnico se basa en la determinación de componentes que permiten contar con la estructura operacional del modelo de negocio y garantizar la producción de un bien o servicio, en esta fase se tiene previsto establecer el tamaño del proyecto que consiste en la definición de la capacidad instalada para la realización de una cierta cantidad de unidades de medida que en este caso se refiere tanto a la cantidad de servicios y entendiéndose como servicio al conjunto de opciones de asesoría con un alcance contable y tributario. Esta cantidad de servicios de asesoría ofrecidos están en completa relación con la cantidad definida en el mercado objetivo que se dispone en el estudio de mercado.

Seguidamente, es conveniente contar con la respectiva localización de la línea de operaciones para la obtención del servicio, para ello, se dispone que la ubicación sea en la parroquia de San Antonio, cabe resaltar que en este sitio se tiene tres opciones específicas para la instalación de las oficinas definidas como la zona comercial, monumento Mitad del Mundo y zona residencial, las cuales ofrecen sus respectivas ventajas y desventajas de ubicación cuya valoración es evaluada por medio del método de calificación por puntos, el mismo que considera factores claves de evaluación que en este caso se ve oportuno y conveniente establecer bajo el contexto de la competencia, arriendo, proveedores y clientes. Luego, se dispone de la respectiva ubicación espacial de la distribución de las unidades de trabajo que se representa mediante el componente denominado layout, el mismo que muestra en forma esquemática y gráfica la conformación del sistema de las mencionadas unidades de trabajo.

Adicionalmente, se cuantifican los recursos requeridos que se los enlista de acuerdo a la matriz de requerimientos, la misma que se conforma de las actividades que intervienen en un proceso y a la vez se establece tanto las maquinarias y equipos, así como el personal colaborador además de los insumos que son necesarios por cada actividad. Finalmente, se establece el diseño del proceso productivo que se basa en el diagrama de procesos en el que consten las actividades que intervienen las mismas que se categorizan como actividades de operación, inspección, transporte, demora, almacenamiento cuya asignación establecen la ruta a seguir con el conjunto de actividades que son valoradas tanto en tiempo como en distancia.

Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto se define de acuerdo a la cantidad de unidades de bienes tangibles o intangibles que se tiene previsto realizar con un determinado conjunto de procesos y actividades, por lo tanto, el tamaño depende de dos parámetros que son la unidad de tamaño y a partir de ésta se establece la capacidad, que significa contar con el número de unidades que se tiene previsto cumplir como una meta que está sujeta a una determinada frecuencia que se denomina como el ciclo de operación y que puede variar tanto a nivel mensual, trimestral entre otros que vayan acorde a las exigencias de la demanda (Lara, 2011).

El estudio técnico se basa en los datos del estudio de mercado en el que se señala la cantidad de servicios de asesoría que se tiene previsto ofrecer a las microempresas obligadas a llevar contabilidad que se encuentran ubicadas en la parroquia de San Antonio, Calacalí, El Condado, Pomasqui. La cantidad de servicios va de acuerdo a las proyecciones que se establecen para cada uno de los servicios que constituyen el portafolio, los mismos que siguen una tendencia creciente que es definida en el estudio de mercado mediante la tasa de crecimiento promedio de las microempresas valorada en el 0,91% y de las empresas de servicios definida con el 1.76% anual, éstas tasas permiten definir las proyecciones tanto de la demanda como de la oferta para establecer la demanda insatisfecha y posterior identificación del mercado meta y mercado objetivo.

Tabla 39*Mercado objetivo*

Consultoría de Asesoramiento	
Años	Mercado Objetivo
2023	184
2024	184
2025	184
2026	185
2027	185
Declaración IVA Mensual	
Años	Mercado Objetivo
2023	199
2024	200
2025	201
2026	202
2027	203
Declaración IVA Semestral	
Años	Mercado Objetivo
2023	26
2024	26
2025	26
2026	26
2027	26
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	
Años	Mercado Objetivo
2023	15
2024	15
2025	15
2026	15
2027	15

Unidad de Medida del Tamaño

Unidad de medida es la magnitud de la producción ya sea de un bien o servicio, generalmente es la magnitud de comercialización de como el cliente lo adquiere. Esta unidad se presenta como el objetivo a conseguir en la línea de operaciones, la misma que representa en forma conjunta la intervención de cada uno de los procesos en su elaboración. En el caso analizado la unidad de medida corresponde al servicio ofrecido con un alcance contable y de impuestos. (Balanda, 2005).

Análisis de la Capacidad del Negocio

La capacidad de negocio se establece por medio de la definición de la producción de bienes o servicios que se lleva a cabo por las respectivas operaciones de un modelo de negocio, esta capacidad en gran medida depende de la cantidad que se tiene previsto ofrecer al mercado objetivo bajo una determinada unidad de medida de elaboración, entonces la capacidad está dada por la cantidad de unidades de medida. En este estudio se define como la capacidad de negocio desde la cantidad de clientes que son las microempresas a quienes se ofrece una cantidad de servicios anuales de asesoría contable y de impuestos, la misma que representa la unidad de medida, además con la frecuencia de servicio se tiene la capacidad del negocio que se tiene previsto alcanzar (Bóveda, Oviedo, & Luba, 2015).

El cumplimiento de cada unidad de servicio se tiene previsto su realización por cada asesor contable, entonces se toma el tiempo de duración para la realización de cada una de las actividades que conforma el portafolio de servicios este detalle se describe en el Apéndice B, en el que consta cada una de las actividades que van en orden cronológico de acuerdo al calendario tributario a partir de esta capacidad se establece la participación en el mercado meta para dar lugar al mercado objetivo al cual se va a atender.

Localización. Análisis de los Principales Criterios. Matriz de Localización

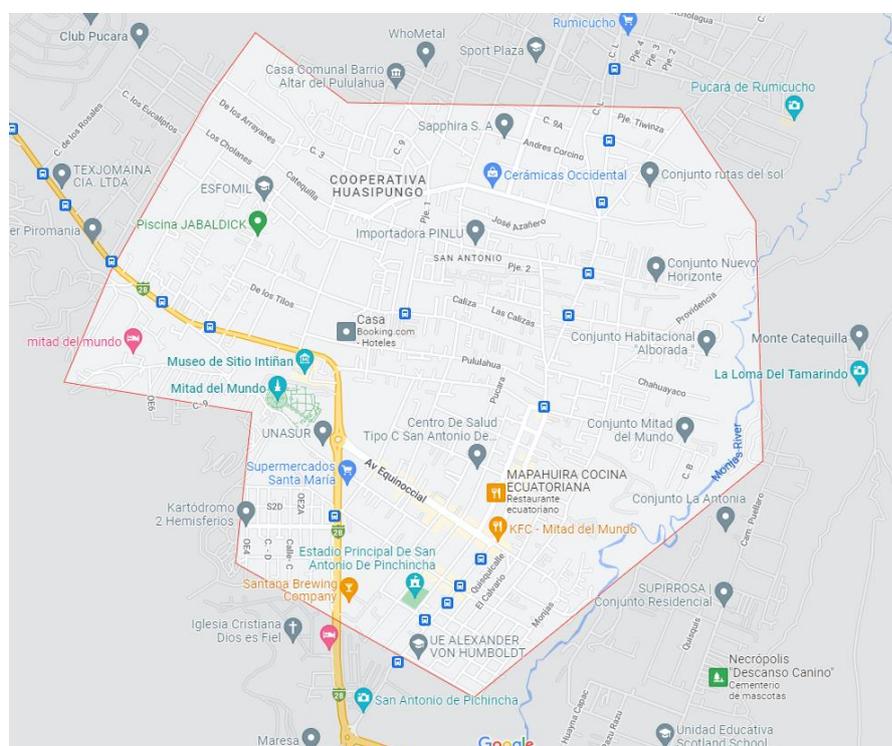
El análisis para la localización en este estudio se basa en la metodología denominada el método de calificación por puntos, el mismo que utiliza algunos factores relevantes que influyen en forma determinante en un proyecto de negocios como son transporte, insumos y materia prima, factores climáticos, vías de comunicación, mano de obra; a estos factores se asigna un determinado porcentaje de influencia o participación para que cada uno de éstos sean calificados de acuerdo al cumplimiento o afectación de las diferentes localizaciones que se tenga previsto analizar (Rodríguez F. , 2018).

La localización para la empresa de servicios se realiza por medio del método expuesto pero a un nivel más local en vista que la ubicación de la empresa está en la parroquia de San Antonio, entonces es más conveniente aplicar este método en forma más específica porque se

definen tres posibles sitios para ubicar a la empresa, los sitios son definidos de acuerdo a factores como la infraestructura existente en donde se incorporan los recursos y personal que van a elaborar los servicios de asesoría, otro factor a notar es la presencia de la competencia, los clientes y proveedores entre los principales. De las posibles zonas a ubicarse se identifican tres: la primera que se tiene previsto en las cercanías al monumento de la Mitad del Mundo, la segunda que es un lugar con mayor dinámica comercial que se caracteriza por la presencia de las actividades comerciales y la tercera que corresponde en el sector norte de la población.

Figura 14

Límites de la Parroquia San Antonio



La aplicación del método de factores al ser más puntual establece criterios de unidades de trabajo, es decir, la capacidad de la infraestructura para ser utilizado como el sitio físico para desarrollar las actividades que intervienen en la elaboración del servicio. Otro factor a considerar es la competencia, la misma que va a depender en gran medida de la cercanía que se mantiene con el cliente. Otro aspecto importante es el valor del arriendo cuya variación tiende a elevarse mientras más se acerca a la zona comercial, especialmente los que se encuentran en sitios de mayor tráfico de personas como son los lugares comerciales. Adicionalmente se consideran tanto

a proveedores como a clientes, para garantizar el contacto lo más directo posible para que, en el caso de los proveedores se pueda contar con los insumos y equipos que se requieran para los distintos procesos y en el caso de los clientes, se puedan minimizar las distancias logrando la eficiencia de las operaciones en el momento de atender con el servicio de asesoría.

Con las consideraciones expuestas, la valoración tanto del peso asignado para cada factor y de acuerdo a los sitios propuestos, se establece que el lugar de mayor puntuación es la zona comercial que se define como el área comercial de la población que se encuentra ubicada entre la Avenida Equinoccial y la calle 13 de Junio, vías que son las principales para la movilización del transporte público.

Tabla 40

Método de calificación por puntos

MÉTODO DE CALIFICACIÓN POR PUNTOS								
		Monumento Mitad del Mundo			Zona comercial		Zona residencial	
Factor	Peso	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación
Relevante	asignado		Ponderada		Ponderada		Ponderada	
Unidad de trabajo	10%	7,00	0,70	8,00	0,80	9,00	0,90	
Competencia	10%	8,00	0,80	6,00	0,60	8,00	0,80	
Arriendo	20%	7,00	1,40	7,00	1,40	8,00	1,60	
Proveedores	10%	7,00	0,70	9,00	0,90	7,00	0,70	
Clientes	50%	7,00	3,50	10,00	5,00	5,00	2,50	
Total	100%		7,10		8,70		6,50	

Ingeniería y/o Concepción Arquitectónica del Negocio

La ingeniería se representa por la cuantificación de los recursos a ser utilizados en una línea de operaciones, las mismas que tienen como meta principal disponer de estos recursos para que se cumpla con la producción de un bien o servicio en las condiciones exigidas en el respectivo diseño. Cada uno de los procesos que incluyen a la obtención del producto final requieren recursos desde el personal colaborador, seguido de maquinaria y equipo además de los respectivos insumos (Maldonado, 2014).

La cuantificación para la empresa de servicios va acorde a las principales actividades que se tienen que desarrollar para la producción del servicio de asesoría, las mismas que contemplan desde el momento mismo de la preparación para la exposición con el cliente potencial, para luego continuar con el respectivo proceso que define el acercamiento, la atención y desarrollo del servicio y posterior entrega de resultados que se tiene previsto de acuerdo a la petición de los clientes potenciales.

A través de la matriz de requerimientos se enlista los recursos que son necesarios para desarrollar la secuencia de actividades, entre los ítems a considerar son el personal colaborador que se caracteriza por los asesores contables, quienes son precedidos por un director general, además en una de las actividades en relación a los contratos se hace imprescindible contar con el representante legal de la empresa que recae esta responsabilidad en el director general. Entre los equipos se cuenta como equipo fundamental a las respectivas portátiles, y entre los insumos se hace notar el requerimiento de los servicios básicos, así como los suministros de oficina.

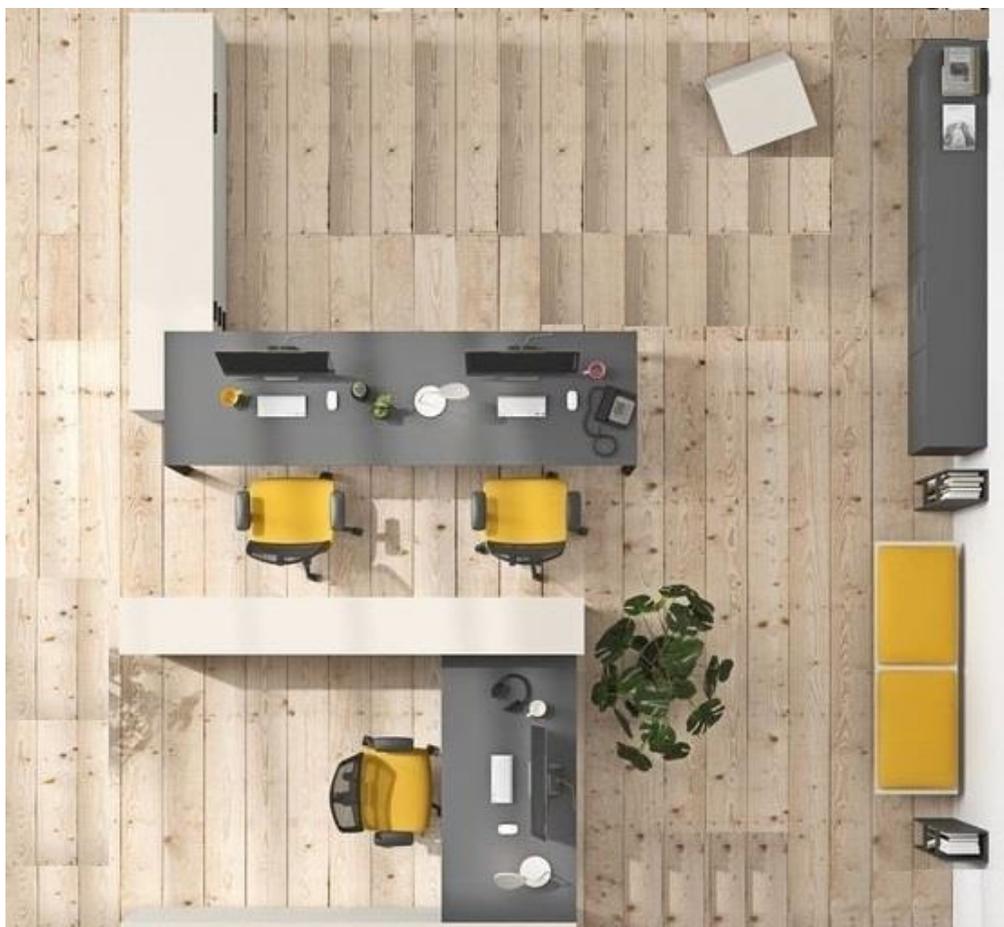
Tabla 41*Matriz de requerimientos*

MATRIZ DE REQUERIMIENTOS			
ACTIVIDADES	PERSONAL COLABORADOR	MAQUINARIA Y EQUIPO	INSUMOS
Preparación de exposición	2 asesores contable	2 portátiles, 1 impresora	Energía eléctrica, suministros de oficina
Revisión de exposición	1 director general	1 portátil, 1 impresora	Energía eléctrica, suministros de oficina
Visita a clientes	2 asesores contable	1 portátiles, 1 vehículo	Combustible, suministros de oficina
Exposición de servicios	2 asesores contable	1 portátiles	Energía eléctrica, suministros de oficina
Afinamiento detalles	2 asesores contable	1 portátiles	Energía eléctrica, suministros de oficina
Contrato de servicios	2 asesores contable, 1 director general	3 portátiles	Energía eléctrica, suministros de oficina
Anticipo de pago de servicios	2 asesores contable	2 portátiles, 1 impresora	Suministros de oficina
Entrega de información de microempresa	2 asesores contable	2 portátiles	Combustible
Procesamiento de datos	2 asesores contable	2 portátiles, 1 impresora	Energía eléctrica, suministros de oficina, software contable
Análisis de datos de microempresa	2 asesores contable	2 portátiles, 1 impresora	Energía eléctrica, suministros de oficina, software contable
Revisión de información contable	2 asesores contable, 1 director general	3 portátiles, 1 impresora	Energía eléctrica, suministros de oficina
Entrega de información contable y tributaria a microempresa	2 asesores contable	2 portátiles, 1 impresora	Energía eléctrica, suministros de oficina
Exposición de información contable	2 asesores contable	2 portátiles, 1 impresora	Energía eléctrica, suministros de oficina
Cobro de servicios contables	2 asesores contable	2 portátiles	Suministros de oficina

La ingeniería del proyecto se respalda con el layout cuyo significado es la representación espacial de la línea de operaciones para la producción de un bien o servicio, la cual está dada en planta (Pimentel, 2008). El layout se caracteriza por representar la ubicación de los elementos que se utilizan en la elaboración de las unidades de servicio de asesoría, la misma que en este caso se respalda con la instalación de modulares para conseguir la distribución requerida que permita ejecutar las actividades al personal colaborador y principalmente se acople al sitio o infraestructura en donde se instale la línea de operaciones.

Figura 15

Layout de la empresa de servicios



Descripción de la Tecnología del Negocio, Procesos de Negocio y su Nivel de Acceso

El software contable a utilizar es el Milenium, cumple características de fácil uso para los diferentes usuarios del sistema incorporado. En lo concerniente a los requerimientos contables se tiene al denominado módulo de contabilidad cuyos parámetros se relacionan con el plan de

cuentas, registro de asientos contables, retenciones de clientes, compras, proveedores. Además, se establecen los ingresos o cobros desde contabilidad que se complementan con los procesos contables, mayorización, cierre y reversos mensuales, y con ello poder contar con los reportes contables como libro diario y libro mayor, anexo transaccional simplificado y reportes financieros (Sermatick, 2022).

Diseño del Proceso Productivo

El proceso productivo se constituye de las principales actividades que se necesitan para lograr un servicio contable, en este caso se presentan las actividades en forma secuencial, la herramienta utilizada para la representación es el denominada diagrama de procesos que muestra en orden secuencial tanto los procesos como actividades que son categorizadas como operación, inspección, demora, transporte y almacenamiento. Además, incluye la cuantificación del tiempo y la distancia que se necesita para cada actividad. Se observa que la mayoría de actividades corresponden a la categoría de operación, adicionalmente se tienen cuatro actividades con categoría de inspección relacionadas con la interacción directa con el cliente y en la categoría de movilización se encuentran las actividades en las que se deben acercar hacia las instalaciones de los clientes, en este caso se estima en aproximadamente 7 km de recorrido.

Tabla 42

Diagrama de procesos – Consultoría de Asesoramiento

Asesoría Contable – Consultoría de Asesoramiento						
Método Actual	Fecha: 31 de Julio de 2022					
Método Propuesto: X	Elaboró: Jimmy Morales					
	Núm. de Cat.					
Detalles del método	Símbolo	Cantidad	Tiempo (min)	Tiempo (horas)	Distancia (m)	Observaciones
	○ □ D ⇨ ▼					
Preparación de exposición	●	1	15	0,25		
Revisión de exposición	●	1	10	0,17		
Visita a clientes	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de servicios	●	1	15	0,25		
Afinamiento detalles	●	1	15	0,25		
Contrato de servicios	●	1	5	0,08		
Anticipo de pago de servicios	●	1	5	0,08		
Entrega de información de microempresa	●	1	10	0,17		
Procesamiento de datos	●	1	120	2,00		
Análisis de datos de microempresa	●	1	60	1,00		
Revisión de información contable	●	1	10	0,17		
Entrega de información contable y tributaria a microempresa	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de información contable	●	1	10	0,17		
Cobro de servicios contables	●	1	10	0,17		
Total			345	5,75	14.000	

○	Operación
□	Inspección
D	Demora
⇨	Transporte
▼	Almacenamiento

Tabla 43

Diagrama de procesos – Declaración IVA Mensual

Asesoría Contable – Declaración IVA Mensual						
Método Actual	Fecha: 31 de Julio de 2022					
Método Propuesto: X	Elaboró: Jimmy Morales					
	Núm. de Cat.					
Detalles del método	Símbolo	Cantidad	Tiempo (min)	Tiempo (horas)	Distancia (m)	Observaciones
	○ □ D ⇨ ▼					
Preparación de exposición	●	1	15	0,25		
Revisión de exposición	●	1	10	0,17		
Visita a clientes	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de servicios	●	1	15	0,25		
Afinamiento detalles	●	1	15	0,25		
Contrato de servicios	●	1	5	0,08		
Anticipo de pago de servicios	●	1	5	0,08		
Entrega de información de microempresa	●	1	10	0,17		
Procesamiento de datos	●	1	210	3,50		
Análisis de datos de microempresa	●	1	180	3,00		
Revisión de información contable	●	1	10	0,17		
Entrega de información contable y tributaria a microempresa	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de información contable	●	1	10	0,17		
Cobro de servicios contables	●	1	10	0,17		
Total			555	9,25	14.000	

○	Operación
□	Inspección
D	Demora
⇨	Transporte
▼	Almacenamiento

Tabla 44

Diagrama de procesos – Declaración IVA Semestral

Asesoría Contable – Declaración IVA Semestral						
Método Actual			Fecha: 31 de Julio de 2022			
Método Propuesto: X			Elaboró: Jimmy Morales			
			Núm. de Cat.			
Detalles del método	Símbolo	Cantidad	Tiempo (min)	Tiempo (horas)	Distancia (m)	Observaciones
	○ □ D ⇨ ▼					
Preparación de exposición	●	1	15	0,25		
Revisión de exposición	●	1	10	0,17		
Visita a clientes	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de servicios	●	1	15	0,25		
Afinamiento detalles	●	1	15	0,25		
Contrato de servicios	●	1	5	0,08		
Anticipo de pago de servicios	●	1	5	0,08		
Entrega de información de microempresa	●	1	10	0,17		
Procesamiento de datos	●	1	210	3,50		
Análisis de datos de microempresa	●	1	90	1,50		
Revisión de información contable	●	1	10	0,17		
Entrega de información contable y tributaria a microempresa	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de información contable	●	1	10	0,17		
Cobro de servicios contables	●	1	10	0,17		
Total			465	7,75	14.000	

○	Operación
□	Inspección
D	Demora
⇨	Transporte
▼	Almacenamiento

Tabla 45

Diagrama de procesos – Declaración de Impuesto a la Renta Anual.

Asesoría Contable – Declaración de Impuesto a la Renta Anual						
Método Actual			Fecha: 31 de Julio de 2022			
Método Propuesto: X			Elaboró: Jimmy Morales			
			Núm. de Cat.			
Detalles del método	Símbolo	Cantidad	Tiempo (min)	Tiempo (horas)	Distancia (m)	Observaciones
	○ □ D ⇨ ▼					
Preparación de exposición	●	1	15	0,25		
Revisión de exposición	●	1	10	0,17		
Visita a clientes	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de servicios	●	1	15	0,25		
Afinamiento detalles	●	1	15	0,25		
Contrato de servicios	●	1	5	0,08		
Anticipo de pago de servicios	●	1	5	0,08		
Entrega de información de microempresa	●	1	10	0,17		
Procesamiento de datos	●	1	280	4,67		
Análisis de datos de microempresa	●	1	90	1,50		
Revisión de información contable	●	1	10	0,17		
Entrega de información contable y tributaria a microempresa	●	1	30	0,50	7.000	
Exposición de información contable	●	1	10	0,17		
Cobro de servicios contables	●	1	10	0,17		
Total			535	8,92	14.000	

○	Operación
□	Inspección
D	Demora
⇨	Transporte
▼	Almacenamiento

Resumen

El estudio técnico se fundamenta en la cuantificación de los requerimientos que se necesitan en los distintos procesos que se desarrollan para realizar un bien o servicio a ser llevado en un mercado quien recibe el beneficio con lo ofrecido, para ello se define el tamaño del proyecto el mismo que se basa en conceptos como la unidad de medida y la capacidad, estos dos conceptos establecen el alcance que tiene las operaciones de un determinado proyecto. Esta cantidad se establece por medio del mercado objetivo el mismo que es determinado en el estudio del mercado y que corresponde al alcance del proyecto en relación a su tamaño. Luego, se hace necesario contar con la localización del centro de operaciones, se utiliza la valoración de la localización por el método de calificación por puntos, con el que se determinan los factores relevantes que se utilizan para evaluar las diferentes opciones de localización, escogiendo la que mayor valor ponderado adquiriera. Con el análisis realizado se establece la ubicación en los alrededores de la Av, Equinoccial y la calle 13 de Junio.

Otro elemento desarrollado es la matriz de requerimientos, la misma que contiene la cantidad tanto de los recursos como maquinaria y equipo, además del personal colaborador e insumos que se utilizan en cada una de las actividades de los diferentes procesos que se realizan en la elaboración del servicio de asesoría. Al contar con los diferentes elementos que intervienen en un proceso, se debe ubicar y distribuir en forma espacial lo que se va a utilizar principalmente en las unidades de trabajo del asesor contable, que en este caso se basa en la instalación de modulares para que sin importar el lugar que se designe para la empresa se adapten al diseño de los espacios de trabajo.

Las tecnologías representan otro insumo a ser considerado en el estudio técnico porque es la herramienta con la que se realiza el servicio de asesoría contable. En este caso se utiliza el denominado software contable Milenium, el mismo que es de muy fácil uso para realizar las actividades y principalmente tiene un alcance que inicia desde el registro de los datos además de su respectivo proceso reportes de índole contable que va desde el mismo libro diario y libro mayor hasta los reportes financieros.

Finalmente, el respaldo de lo mencionado se visualiza en el diagrama de procesos en donde se muestran las actividades en forma secuencial desde el momento mismo de la preparación para el acercamiento con el cliente, seguido de las actividades contractuales y de operaciones, que se categorizan como actividades de operación, inspección, transporte y almacenamiento que se involucra en la elaboración de un servicio contable dirigido hacia una microempresa.

Capítulo 5: Modelo de Gestión Organizacional

El modelo de gestión organizacional se basa en el desarrollo de componentes que permiten contar con los lineamientos para conseguir la funcionalidad de toda la organización en especial de la dinámica que debe existir entre los colaboradores que hacen la organización. El organigrama permite una visualización de la conformación y de los puestos que cumple el personal el mismo que se distingue de la forma estructural y funcional de la organización, para ello se ha previsto contar con la dirección general y de asesorías. Posteriormente se muestra el modelo de la descripción de puestos en donde se especifican los datos generales del puesto además de las atribuciones y responsabilidades, así como los productos y servicios a conseguir por parte de los colaboradores que ejecutan las actividades de acuerdo al puesto asignado. Otro componente que conforma la gestión organizacional que se dirige hacia los recursos humanos para ello se analiza y dictamina las políticas para cada uno de los subsistemas como son la selección, la contratación, la capacitación, remuneración y desempeño del personal colaborador.

El marco normativo se refiere al desarrollo de dos aspectos que permiten dar la funcionalidad legal como es la constitución de la empresa y crear los diferentes procesos de organización que permitan el cumplimiento de las normativas establecidas por los entes de control. Con respecto a la constitución es necesario acudir a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para obtener el proceso a seguir, cabe destacar que primeramente se puede recopilar los requerimientos mediante la plataforma de la institución mencionada para luego acudir a las instalaciones para los trámites presenciales que sean necesarios ejecutarlos.

Al referirse a la empresa contable a ser creada como una empresa de servicios, es necesario que se obtenga la inscripción en el Registro Nacional de Contadores, adicionalmente entre las obligaciones a ser cubiertas están la patente municipal, trámite a realizarse en el Municipio de Quito, el Registro Único de Contribuyentes que se obtiene en la entidad del Servicio de Rentas Internas y otras instituciones a considerar son el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y Ministerio de Trabajo, entre los principales.

Diseño Organizacional. Estructura y Descripción Funcional

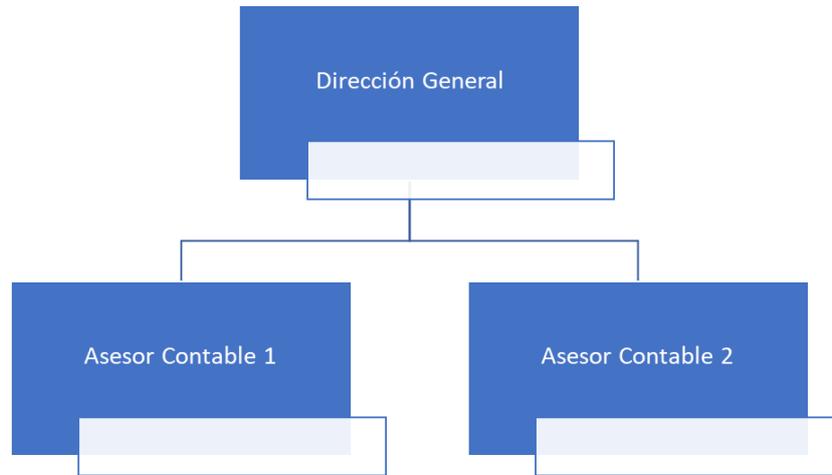
El diseño organizacional cumple con la finalidad de conseguir un eficiente funcionamiento de las operaciones, procesos y actividades de quienes conforman una organización para que sean una garantía del cumplimiento de los objetivos enmarcados con la realización de los servicios de asesoría hacia un mercado objetivo. Desde esta perspectiva la organización se determina con la conformación de dos asesores contables y un director general (Echavarria, 2012).

Estructura Orgánica Estructural

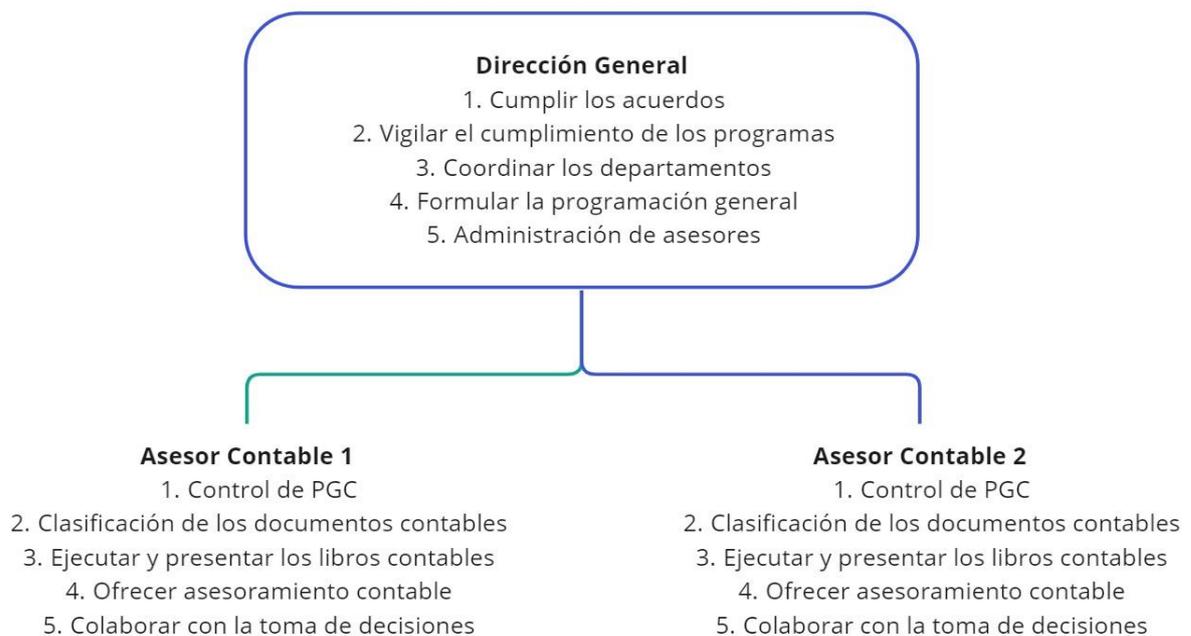
La estructura orgánica determina la división de las funciones que son requeridas para el cumplimiento de las operaciones por parte de los colaboradores, para ello se utiliza un esquema que determina la jerarquía de los puestos que son parte de la empresa, aspecto que es conveniente para conseguir la dirección y gestión de quienes ocupan un lugar más elevado sobre quienes se encuentran bajo su responsabilidad, los de niveles inferiores permiten la realización de las actividades de los principales procesos identificados en la realización de un determinado producto o servicio (Vásquez, 2020).

La empresa de servicios de asesoría se compone de la Dirección General, quien tiene a su cargo la dirección y control de los demás colaboradores para cumplir las funciones tanto de la administración, asesorías y ventas. La primera de éstas se refiere a establecer el debido proceso administrativo para toda la dirección la misma que se basa en los componentes de la planificación, organización, dirección y control.

La asesoría se refiere a la elaboración de los diferentes procesos que permiten la elaboración del servicio que se ofrece a las microempresas que va de acuerdo al diagrama de procesos expuestos en el estudio técnico, en el mismo se definió la presencia de dos colaboradores para conseguir el número de servicios dirigido hacia el mercado objetivo. En lo referente a las ventas se tiene previsto la realización de su respectivo proceso especialmente en los respectivos acercamientos hacia cada una de las microempresas para indicar el alcance del servicio, proponer y fijar la fecha de exposición por parte de los asesores contables.

Figura 16*Organigrama estructural****Estructura Orgánica Funcional***

La estructura orgánica funcional muestra las principales funciones de cada uno de los puestos que conforman la empresa que va acorde a la estructura de ubicación, en éste se observa las interrelaciones entre las diferentes unidades que conforman a la mencionada estructura organizacional (Benjamín & Fincowsky, 2009).

Figura 17*Organigrama funcional*

Diseño de Perfiles Profesionales del Personal de la Organización

El diseño de los perfiles profesionales del personal colaborador va de acuerdo a la estructura organizacional y funcional para la empresa de servicios para ello se utiliza la herramienta denominada como la descripción del puesto. En ésta consta elementos como nombre del puesto, la dependencia a la que pertenece el puesto, la autoridad inmediata, la fecha de realización de la descripción del puesto, el número de personas que ocupan el puesto que se hace mención, además de los subordinados inmediatos que dispone el puesto estableciendo las atribuciones y responsabilidades del mismo y se finaliza la descripción con los productos y servicios que lleva a cabo (Vásquez, 2020).

Este modelo se aplica para cada uno de los colaboradores que participan en la organización. En este caso se tiene previsto la descripción del puesto de acuerdo a la estructura organizacional, esto significa la realización para la dirección general y subordinados inmediatos como son los asesores contables.

Tabla 46*Descripción del puesto - Director General*

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
1. Nombre del puesto: Director General	2. Fecha: 07 de agosto de 2022
3. Dependencia: Dirección General	4. Número de personas: 1
5. Autoridad inmediata: Ninguno	
6. Subordinados inmediatos:	
* Asesores contables	
ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
a) Supervisión de la actuación y cumplimiento de objetivos y metas de los Asesores Contables;	
b) Supervisión del cumplimiento de los objetivos empresariales;	
c) Autorización de pagos;	
d) Realizar la publicidad de SECONTRI;	
e) Solución de problemas internos del personal	
f) Maneja la nómina del personal de SECONTRI;	
g) Ingreso de los contratos provenientes de las ventas;	
h) Gestiona los horarios del personal en referencia a turnos diarios, turnos dobles de acuerdo a necesidades empresariales, permisos y permisos médicos;	
i) Administra el alfabético de los clientes de SECONTRI;	
j) Supervisa y coordina las entregas de los servicios contables a las microempresas;	
k) Administra y gestiona la solución de las quejas de los clientes;	
l) Ingresa el pago de los clientes en los libros contables;	
m) Controla el buen funcionamiento de las actividades de cada una de las asesorías;	
PRODUCTOS Y SERVICIOS	
1.- Listado de entregas de los servicios contables de las microempresas.	
2.- Agenda de exposición y entrega de servicios contables	
3.- Solución de quejas del cliente	

Tabla 47*Descripción del puesto – Asesor Contable*

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
1. Nombre del puesto: Asesor Contable	2. Fecha: 08 de agosto de 2022
3. Dependencia: Dirección Administrativa	4. Número de personas: 2
5. Autoridad inmediata: Director General	
6. Subordinados inmediatos:	
* Ninguno	
ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	
a) Realiza el ingreso de facturas;	
b) Realiza retenciones de las facturas;	
c) Realiza los balances contables;	
d) Desarrolla la planeación tributaria;	
e) Gestiona y realiza el impuesto IVA, impuesto a la renta;	
f) Efectúa la gestión de nómina;	
PRODUCTOS Y SERVICIOS	
1.- Ingreso de facturas	
2.- Retenciones de facturas	
3.- Procesos contables	
4.- Impuesto a la renta	
5.- Declaraciones IVA	
6.- Asesoramiento contable	

Gerencia de Recursos Humanos. Análisis de Subsistemas: Políticas de Selección, Contratación, Capacitación, Remuneración, Evaluación de Desempeño

A nivel de gestión en relación con el personal colaborador es recomendable contar con políticas que permitan un mejor alcance de las funciones que desarrolla en una organización, para ello es importante establecer lineamientos que otorguen un direccionamiento en cada una de sus labores cotidianas y que permitan el beneficio mutuo entre colaborador y empresa; entre las políticas a considerar son de selección, contratación, capacitación, remuneración y desempeño, las mismas que van acorde al sistema de gestión de los recursos humanos de una organización (Montoya & Boyero, 2016).

Políticas de Selección

El proceso de selección inicia con el reclutamiento que se entiende como el acercamiento por parte de la empresa hacia el futuro candidato para poder llenar las vacantes que se tenga en la estructura organizacional. Entre los puntos relevantes a ser considerados en este aspecto son la selección del personal de acuerdo a la descripción del puesto de los cargos que se dispone en la organización, con ello se establece el debido sustento para justificar tanto el reclutamiento como la selección (Naranjo, 2012).

Posteriormente se aplican las pruebas y test de evaluación en los que se establezca el nivel de habilidades, destrezas y conocimientos que ofrezca y disponga cada candidato. Adicionalmente se respalda por las respectivas entrevistas, en este caso se ve oportuno que esta asignación de puestos esté bajo la responsabilidad de la dirección administrativa quien en una de sus funciones hace mención de tal actividad, cada una de las acciones realizadas estarán debidamente respaldadas con la documentación del proceso de reclutamiento y selección, especialmente en los que se indique los resultados de las pruebas que se llevaron a cabo (López, 2010).

Políticas de Contratación

La selección es el paso previo a la contratación la misma que se respalda por el documento como es el contrato formal que va acorde a los lineamientos estipulados tanto de la empresa como

de los entes de control como es en estos casos el Ministerio de Trabajo. Entre los aspectos a considerar en esta política, se observa que haya cumplido los pasos previos como son el reclutamiento y la selección, además hay que realizar la verificación de la documentación entregada por parte del personal seleccionado, principalmente que se logre evidenciar que cuente con las habilidades y destrezas que se menciona y se acoplen a lo presentado en la descripción del puesto (Ministerio del Trabajo, 2012).

Para la firma del contrato se requiere el acuerdo de las dos partes, para ello es necesario que se comunique con la más absoluta claridad y transparencia sobre las actividades a ejecutar, al conseguir la firma del contrato, éste deberá subirse en el Ministerio para garantizar el compromiso adquirido tanto por el empleador y empleado, notándose que en caso de dar por terminado el contrato sea acorde a lo dispuesto en dicho documento (Ministerio del Trabajo, 2022).

Políticas de Capacitación

Las políticas de capacitación pretenden que el personal colaborador contratado tenga la posibilidad de mejorar sus potencialidades y a la vez permitan conseguir un superior desempeño de sus actividades y por ende el mejoramiento a nivel global de las operaciones de la empresa. Con esta concepción se tiene previsto que las capacitaciones para el personal sean realizadas en horas de oficina, previamente se identifican las necesidades para luego determinar la respectiva organización tanto en la asignación de recursos como el alcance e impacto que se consigue al mejorar las habilidades, conocimientos, competencias técnicas, entre otros. La capacitación a dictarse se respalda con la participación de los interesados y su posterior evaluación, la misma que se realiza en el momento de la finalización de la capacitación y en forma periódica bajo la organización y supervisión del departamento administrativo (Bermúdez, 2015).

Políticas de Remuneración

Las políticas de remuneración se basan en el respectivo contrato firmado entre el empleador y empleado en donde se especifica el monto de remuneración acordado entre los interesados, cabe destacar que este documento está legalizado por el ente regulador como es el Ministerio de Trabajo. Cada una de los pagos están sujetos a posibles descuentos ya sean por

razones de anticipos, atrasos, impunidad, entre otros. Además, estos registros constan en el rol de pagos que se respaldan con las debidas firmas, este documento se acompaña con una copia para el Administrador, en el rol de pagos se visualizan las obligaciones a ser canceladas con el ente de control relacionada con la seguridad como es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Ministerio del Trabajo, 2012).

Evaluación de Desempeño

La evaluación de desempeño se integra a la serie de políticas descritas porque complementan la actuación de un colaborador. Mediante la evaluación se tiene previsto identificar las causas ante potenciales y posibles problemas que estén ocurriendo, los mismos que determinan un bajo desempeño laboral. Con la finalidad de minimizar su impacto se establece la realización de evaluaciones en forma periódica, se ha visto conveniente realizarlas en forma mensual. En caso de notificar anomalías se toman las debidas correcciones en forma directa y personal con el interesado, este acercamiento está a cargo del departamento administrativo. Otro aspecto a notar es que la evaluación posiblemente se base en los resultados obtenidos con el cliente, entonces se determina que la información obtenida de éste se utiliza para establecer las medidas correctivas para la solución de posibles conflictos que puedan presentarse entre asesor y dueño de la microempresa, hay que notar que los parámetros de evaluación primeramente son establecidas por cada una de las direcciones de los departamentos tanto administrativo, de asesorías como el de ventas (Alveiro, 2009).

Análisis del Marco Normativo

Constitución de la Empresa

La constitución de la empresa va dirigida hacia la formalización del modelo de negocio planteado en el presente estudio, para ello se inicia con la reserva de denominaciones, mediante este proceso se establece la propiedad del nombre escogido para la empresa y garantizar su uso exclusivo. La reserva de la denominación debe efectuarse en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS, 2022).

Un aspecto adicional es determinar el tipo de compañía que se tiene previsto establecer, para ello hay que basarse en lo dispuesto en la Ley de Compañías en la que menciona cinco tipos de empresas como son Compañía de Responsabilidad Limitada – Cía. Ltda., Sociedad Anónima – S.A., Compañía en Nombre Colectivo, Compañía en Comandita Simple y Dividida por Acciones, Compañía de Economía Mixta. El tipo de empresa a escoger depende de condicionantes como el capital con que se dispone para implementar el negocio, el número de socios que se tiene previsto incorporar en la estructura del negocio y la responsabilidad de cada uno de los socios (Registro Oficial , 2020). Cabe destacar que sin importar el tipo de empresa implementada según el artículo 9 de la Ley de Contadores se establece que tanto las asociaciones como las sociedades deben inscribirse en el Registro Nacional de Contadores (CCPP, 2019).

Posteriormente, se elaboran los estatutos, los mismos que establecen las reglas sobre las cuales se desarrollan las actividades de la empresa. Se tiene previsto contar con una descripción de las obligaciones y derechos tanto de los socios, como del funcionamiento en general de la empresa. A nivel de socios se describe las responsabilidades de cada uno de ellos para con la empresa, además, los estatutos definen el representante legal de la organización y principalmente muestran los lineamientos que contengan tanto acuerdos como acciones para conseguir la resolución de conflictos que puedan presentarse en todos los niveles de la organización (Contifico, 2022).

Luego de realizar la reserva de la denominación de la empresa se abre una cuenta de integración de capital en una entidad bancaria en la cual cada uno de los socios efectúa el aporte mínimo que va de acuerdo al tipo de la compañía que se haya establecido. A continuación, se elabora la escritura pública en una notaría para que sea enviada a la Superintendencia de Compañías para su posterior aprobación (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros , 2022). La creación de la empresa debe ser verificada y confirmada mediante la publicación de la resolución en la prensa escrita con cobertura nacional (Lara, 2011).

Posteriormente se acude a instituciones municipales, en este caso específico corresponde asistir al Municipio de Quito para tratar el tema de la patente y permisos a obtener de acuerdo a las instrucciones dadas por tal institución (Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito

Metropolitano de Quito , 2022). Seguidamente se realiza la gestión de la inscripción de la empresa en el Registro Mercantil, así como el representante legal de la misma. Finalmente se obtiene el RUC documento que facilita el Servicio de Rentas Internas (Lara, 2011).

Entes Reguladores, Principales Disposiciones y Regulaciones al Negocio

La presencia de los entes reguladores en el medio externo en relación a la empresa de servicios que se propone es con la finalidad de garantizar la viabilidad de las funciones dentro de un marco legal, de tal manera que las actividades y los recursos generados cumplan los requisitos de cada uno de estas organizaciones de control (Lara, 2011).

En lo concerniente al componente tributario hay que citar a la institución pública como el Servicio de Rentas Internas, ante la cual en primera instancia se debe obtener en forma obligatoria el documento denominado como RUC el mismo que contiene los datos relacionados con la empresa como es su nombre, número de identificación, actividad económica, entre los principales. Con esta misma institución se establecen las obligaciones a cumplir como son la declaración mensual del IVA, declaración patrimonial anual, declaración anual del Impuesto a la Renta está en concordancia a las disposiciones que establezca el SRI (Lexis Finder, 2004).

La seguridad social es un componente a ser considerado para la empresa de servicios contables porque la institución pública que se encarga de la aplicación del sistema del seguro obligatoria corresponde al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) institución con la que se tiene previsto que se logre garantizar un trato justo y legal para los empleados de la empresa y puedan favorecerse con los beneficios que brinda como atención médica, créditos, jubilación. Entre las obligaciones a cumplir con el IESS están el pago mensual de planillas, pagos del décimo tercer y cuarto sueldo además de los pagos de los fondos de reserva (IESS , 2022).

El Ministerio de Trabajo es otra de las instituciones que actúa como un ente de control que va dirigido hacia el cumplimiento de la equidad entre quienes participan en la empresa mientras realizan sus actividades cotidianas salvaguardando su bienestar tanto física como mental, para ello se hace necesario complementar con los respectivos contratos de trabajo que vayan acorde tanto a las obligaciones como derechos que se deben observar de manera estricta en el

documento de acuerdo entre el representante de la empresa y sus colaboradores especialmente en las remuneraciones acordadas entre los actores citados (Ministerio del Trabajo, 2022).

Resumen

La gestión organizacional se desarrolla bajo dos perspectivas como son el diseño organizacional y el marco normativo. El diseño organizacional toma en cuenta la estructura orgánica estructural como funcional, en el primero de estos se establece las áreas en las cuales se desempeña la organización como son la administrativa y de asesoría, cada una de éstas se establece la correspondiente dirección de los puestos que están bajo su responsabilidad como son los asesores contables, esta composición se observa en los respectivos organigramas.

Posteriormente se establece la descripción del puesto para cada uno de los elementos que conforman la estructura organizacional detallando los datos generales del puesto, así como los atributos y responsabilidades del mismo. La asignación de las personas claves en cada uno de los puestos vacantes obedece a una responsabilidad de ejecutar el debido proceso que se respalda en las políticas expuestas para conformar un subsistema de recursos humanos el mismo que consta del proceso de selección, contratación, capacitación, remuneración y desempeño; para cada una de estas partes se describe sus respectivas políticas que permitan cubrir el puesto con la finalidad de conseguir un alto desempeño.

Con respecto al marco normativo es importante señalar el proceso a seguir para la constitución de la empresa, para ello se siguen los respectivos pasos determinados por las instituciones públicas a cargo de exigir estos requerimientos. Entre las principales instituciones que viabilizan tanto la constitución de la empresa como la obtención del RUC, patentes entre otros; son la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Municipio de Quito.

Capítulo 6: Evaluación Financiera del Proyecto

La evaluación financiera del proyecto de inversión se basa en la obtención de los respectivos indicadores como son el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de Recuperación de la Inversión entre las principales. Los elementos que se requieren para su determinación son los respectivos presupuestos como son los de inversiones, ingresos, costos y gastos, y a partir de éstos generar el respectivo flujo de fondos para aplicar la actualización de dichos flujos para determinar los flujos de caja descontados.

Los costos de inversión cuantifican los activos tanto fijos como diferidos, en el primero de éstos se consideran los efectos de depreciación entre tanto con los activos diferidos se aplica la respectiva amortización. En lo que respecta al capital de trabajo se entiende como un valor proporcional del costo total para cubrirlos en un periodo determinado definido como desfase.

El presupuesto de costos se compone tanto de los costos directos que se relacionan en forma directa con la producción de los servicios contables, adicionalmente se valora los costos y gastos administrativos y de ventas para cubrir todos los requerimientos tanto de personal, como de suministros e insumos que se requieren para el cumplimiento de las respectivas operaciones.

Otro aspecto a considerar es la determinación de la tasa de descuento la misma que se expresa como el promedio ponderado tanto de la participación de las fuentes de financiamiento como sus respectivos costos de capital lo que establece la valoración de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento Mixta.

Finalmente se determina los estados financieros proforma los mismos que se dividen tanto en el estado de situación financiera para observar la composición de las principales cuentas como son los activos, pasivos y patrimonio, de forma similar se tiene con el estado de resultados con el cual se tiene previsto observar las respectivas ganancias a partir de las ventas generadas por la actividad económica de la empresa de servicios contables.

Costos de Inversión

Los costos de inversión consisten en la valoración monetaria de los recursos que intervienen en la implementación del plan de negocio, los recursos a considerar son los activos

fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Los activos fijos consisten en los recursos que están sujetos a efectos de depreciación. Los activos diferidos son los activos denominados como intangibles los mismos que tienden a ser amortizados durante un determinado periodo. El capital de trabajo consiste en la disponibilidad de recursos monetarios para cubrir las necesidades dentro de un tiempo establecido (Amaya, Néstor , 2010).

La valoración de los activos va acorde a lo propuesto en el estudio técnico, en éste se determina el requerimiento de equipos e insumos para la implementación de la empresa de servicios. En este caso se tiene previsto la valoración con los precios que se disponen en el mercado y la cantidad requerida para la empresa. En lo referente al activo diferido se toma en cuenta la valoración de los trámites legales, así como los permisos que se requieren para el respectivo funcionamiento de la empresa.

En lo concerniente a los equipos se establece la adquisición de computadores portátiles para dar mayor flexibilidad en el cumplimiento de las actividades diarias además se complementa con impresoras de tipo multiuso para la producción de material concerniente a los informes para los clientes de microempresas.

Tabla 48

Activos fijos depreciables – Equipos de computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Laptop	3	\$ 650,00	\$ 1.950,00
Impresora, escáner	1	\$ 350,00	\$ 350,00
TOTAL			\$ 2.300,00

De acuerdo al estudio técnico se tiene previsto muebles y enseres que permitan la implementación de los sitios de trabajos de acuerdo al layout del plan de negocio, entre los bienes a adquirirse están los escritorios, archivadores, mesa de reuniones, entre otros.

Tabla 49*Activos fijos depreciables – Muebles y enseres*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios tipo L	3	\$ 99,00	\$ 297,00
Sillas giratorias	3	\$ 74,00	\$ 222,00
Sillas	3	\$ 33,75	\$ 101,25
Libreros	1	\$ 89,00	\$ 89,00
Archivador	1	\$ 295,00	\$ 295,00
Mesa de reuniones	1	\$ 841,00	\$ 841,00
Pizarra líquida	1	\$ 120,00	\$ 120,00
TOTAL			\$ 1.965,25

La elaboración del presupuesto de inversiones involucra la valoración de los activos intangibles los mismos que se constituyen por los costos de inversión que van dirigidos para la elaboración de estudios, los distintos permisos que se deben realizar para la obtención de los derechos a funcionar, cabe indicar que los valores contemplados son estimaciones de acuerdo a las distintas instituciones a las que se debe asistir como son Municipio, SRI, Superintendencia de Compañías, entre otros.

Tabla 50*Activos intangibles*

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Aprobación de constitución	\$ 300,00
Patente Municipal	\$ 150,00
Organización legal	\$ 300,00
Licencia funcionamiento	\$ 1.500,00
Capacitación inicial	\$ 200,00
TOTAL	\$ 2.450,00

La valoración tanto de los activos fijos depreciables como los activos intangibles se valora en \$4.265,25 para el primero de los activos mencionados mientras que en relación a los activos diferidos se tiene el presupuesto en \$2.450,00.

Tabla 51*Presupuesto de inversiones*

PERIODO	AÑO 0
1. INVERSIONES FIJAS	\$ 4.265,25
Activos Depreciables	\$ 4.265,25
Equipo de computación	\$ 2.300,00
Muebles y enseres	\$ 1.965,25
2. INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 2.450,00
Gastos de organización	\$ 2.250,00
Gastos de Capacitación	\$ 200,00

Cálculo Demostrativo del Capital de Trabajo

La determinación del capital de trabajo requiere la determinación de los costos totales para el primer año y a partir de este realizar el valor proporcional de estos para una duración de 90 días que se lo define como el tiempo de desfase, además de los costos se requiere establecer el valor de las depreciaciones de los activos adquiridos, en este caso se valora tanto para los equipos de computación como para los muebles y enseres cada uno de éstos para sus respectivos valores de vida útil, la obtención de la depreciación se realiza por medio del método de la línea recta, el mismo que establece una depreciación anual fija (Rizzo, 2007).

Tabla 52*Tabla de depreciaciones de activos*

	Valor	Vida útil años	1	2	3	4	5
Equipo de computación	\$ 2.300,00	3	\$ 766,67	\$ 766,67	\$ 766,67		
Depreciación acumulada			\$ 766,67	\$ 1.533,33	\$ 2.300,00		
Valor residual contable			\$ 1.533,33	\$ 766,67	\$ -		
Equipo de computación	\$ 2.300,00	3				\$ 766,67	\$ 766,67
Depreciación acumulada						\$ 766,67	\$ 1.533,33
Valor residual contable						\$ 1.533,33	\$ 766,67
Muebles y enseres	\$ 1.965,25	10	\$ 196,53	\$ 196,53	\$ 196,53	\$ 196,53	\$ 196,53
Depreciación acumulada			\$ 196,53	\$ 393,05	\$ 589,58	\$ 786,10	\$ 982,63
Valor residual contable			\$ 1.768,73	\$ 1.572,20	\$ 1.375,68	\$ 1.179,15	\$ 982,63
Valor residual total de depreciables			\$ 3.302,06	\$ 2.338,87	\$ 1.375,68	\$ 2.712,48	\$ 1.749,29
Depreciación total anual			\$ 963,19				

La amortización es un componente que interviene en la valoración del capital de trabajo, en este caso se establece a partir de las inversiones diferidas las mismas que se amortizan para el periodo total de los cinco años, ante lo cual se establece una amortización de la quinta parte en cada año o del 20% anual (Hernández, 2011).

Tabla 53*Tabla de amortizaciones*

AMORTIZACIONES							
PERIODO	0	Tiempo Amortización	20% 1	20% 2	20% 3	20% 4	20% 5
INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 2.450,00	5					
Amortización anual de diferidos			\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00
Valor por amortizar			\$ 1.960,00	\$ 1.470,00	\$ 980,00	\$ 490,00	\$ -

La cuantificación de los servicios profesionales es un componente significativo en los costos totales debido a que la empresa realiza una actividad de servicios, entonces se valora de acuerdo a los componentes que se define en el componente organizacional que son la producción de los servicios de asesoría contable en el que se emplea al asesor contable, para cada uno de éstos se valora la respectiva remuneración, aspecto similar se realiza para la Dirección General.

Tabla 54*Costos de servicios profesionales del personal colaborador*

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
PRODUCCIÓN / SERVICIOS			
Mano de obra directa			
Director General	1	\$ 685,00	\$ 8.220,00
Asesores contables	2	\$ 635,00	\$ 15.240,00
Total	3		\$ 23.460,00

La valoración de los costos determina cuantificar los insumos y suministros requeridos para la operación de los servicios de asesoría contable, se realiza de acuerdo al componente organizacional en el que se define las tres áreas de acción como son la producción de servicios,

el componente administrativo y de ventas; para cada uno de éstos se asignan los correspondientes rubros y su asignación mensual de recursos económicos para obtener la cuantificación anual.

Tabla 55

Presupuesto de insumos y suministros

I PRODUCCIÓN / SERVICIOS		
Detalle	Valor Mensual	Valor Año
Energía eléctrica de fábrica	\$ 10,00	\$ 120,00
Agua de Fábrica	\$ 7,50	\$ 90,00
Arriendos	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Total, Producción (1)		\$ 4.410,00
II. ADMINISTRACIÓN		
Suministros de oficina adminitr.	\$ 15,00	\$ 180,00
Telefonía celular	\$ 20,00	\$ 240,00
Total Administración (2)		\$ 420,00
III VENTAS		
Internet	\$ 20,00	\$ 240,00
Publicidad redes sociales	\$ 35,00	\$ 420,00
Total Ventas (3)		\$ 660,00
Total General (1+2+3)		\$ 5.490,00

Los principales costos que se incurren en las operaciones para la producción de servicios contables se organizan en los costos de servicios, los mismos que se dirigen hacia la cuantificación del costo directo del servicio. Además de los costos incurridos por el personal colaborador en este caso se representa por el asesor contable. Adicionalmente se valoran los gastos administrativos que son los relacionados con los suministros y materiales empleados, de forma similar se realiza para la cuantificación de los gastos de ventas.

Tabla 56

Costos de operación

COSTOS DE OPERACIÓN	
PERIODO	1
COSTOS DE SERVICIOS	\$ 29.323,19
Costo directo	\$ 23.460,00
Personal colaborador	\$ 23.460,00
Costo indirecto	\$ 5.863,19
Depreciaciones	\$ 963,19
Servicios básicos	\$ 210,00
Amortización de diferidos	\$ 490,00
Arriendos	\$ 4.200,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 420,00
Telefonía	\$ 240,00
Suministros	\$ 180,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 660,00
Gastos de promoción	\$ 660,00
TOTAL COSTO OPERACIÓN	\$ 30.403,19

El capital de trabajo es el valor que se requiere para cubrir los costos y gastos requeridos para un determinado período, se tiene previsto la aplicación del método de desfase cuya forma matemática va en función de los costos anuales sin incluir los depreciaciones y amortizaciones y el tiempo de desfase se considera en los 90 días (Sapag & Reinaldo, 2008).

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Costo Total} - \frac{\text{Depreciaciones y Amortizaciones}}{365}}{\text{Periodo de desfase}}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\$ 30.403,19 - \left[\frac{\$ 963,19 + \$ 490,00}{365} \right] \times 90}{\text{Periodo de desfase}}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\$ 28.950,00}{365} \times 90$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \$ 7.138,36$$

Costos de Operación y Mantenimiento

Los costos de operación definidos para el primer año son utilizados de base para la definición, además del capital de trabajo, de todos los demás años en los que se analiza a la empresa de servicios. Bajo este contexto el presupuesto de inversiones se caracteriza por la valoración de los recursos que intervienen en el momento de iniciar el proyecto de inversión, además de las inversiones que se realizan en el año 3 para cubrir la demanda de los equipos de computación porque su vida útil se cumple en este tiempo, entonces se valora en la finalización del año mencionado para contar con los equipos desde los inicios del año 4. Otro aspecto a notar corresponde a los flujos de efectivo terminales en el año 5 en donde se cuantifica el valor en libros de los activos fijos depreciables además de la recuperación del capital de trabajo (Terrazas, 2009).

Tabla 57

Presupuesto de inversiones

PERIODO	0	1	2	3	4	5
1. INVERSIONES FIJAS	\$ 4.265,25	\$ -	\$ -	\$ 2.300,00	\$ -	\$ 1.749,29
Activos Depreciables	\$ 4.265,25	\$ -	\$ -	\$ 2.300,00	\$ -	\$ 1.749,29
Equipo de computación	\$ 2.300,00			\$ 2.300,00		\$ 766,67
Muebles y enseres	\$ 1.965,25					\$ 982,63
2. INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 2.450,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de organización	\$ 2.250,00					
Gastos de Capacitación	\$ 200,00					
3. CAPITAL DE TRABAJO	\$ 7.138,36	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.138,36
Efectivo	\$ 7.138,36					\$ 7.138,36
FLUJO DE INVERSIÓN	\$ -13.853,61	\$ -	\$ -	\$ -2.300,00	\$ -	\$ 8.887,65

Los costos de operación se basan en la cuantificación del personal operativo que intervienen en las distintas áreas tanto administrativa y de asesoría. Para cada uno de los puestos se ha estimado su respectiva remuneración incluyendo todos los beneficios de ley y obligaciones que se deben cumplir por parte de la empresa de servicios. Los siguientes años de la valoración de costos sigue un factor de incremento a partir del primer año, este factor va en relación a la tasa de inflación anual la misma que se valora como promedio en el 1.73% de las tasas de inflación

observadas desde los años 2015 hasta el 2021 y proyectadas para los restantes años (Statista, 2022).

Tabla 58

Tasa de inflación en el período del 2015 hasta el 2027

AÑO	Tasa inflación anual
2015	3,97%
2016	1,73%
2017	0,42%
2018	-0,22%
2019	0,27%
2020	-0,34%
2021	0,13%
2022	3,21%
2023	2,38%
2024	1,50%
2025	1,30%
2026	1%
2027	1%
Promedio	1,73%

A partir de la tasa promedio de inflación se incrementa cada uno de los valores de costos tanto para los sueldos como para los demás componentes que intervienen en el presupuesto de costos como los suministros e insumos que se emplean en las diferentes áreas contempladas en la estructura organizacional de la empresa de servicios contables.

Tabla 59

Presupuesto de costos y gastos

COSTOS DE OPERACIÓN										
PERIODO	0	1	2	3	4	5				
COSTOS DE SERVICIOS	\$	29.323,19	\$	29.805,81	\$	30.296,78	\$	30.796,25	\$	31.304,38
Costo directo	\$	23.460,00	\$	23.866,25	\$	24.279,53	\$	24.699,97	\$	25.127,69
Personal colaborador	\$	23.460,00	\$	23.866,25	\$	24.279,53	\$	24.699,97	\$	25.127,69
Costo indirecto	\$	5.863,19	\$	5.939,56	\$	6.017,25	\$	6.096,28	\$	6.176,68
Depreciaciones	\$	963,19	\$	963,19	\$	963,19	\$	963,19	\$	963,19
Servicios básicos	\$	210,00	\$	213,64	\$	217,34	\$	221,10	\$	224,93
Amortización de diferidos	\$	490,00	\$	490,00	\$	490,00	\$	490,00	\$	490,00
Arriendos	\$	4.200,00	\$	4.272,73	\$	4.346,72	\$	4.421,99	\$	4.498,56
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$	420,00	\$	427,27	\$	434,67	\$	442,20	\$	449,86
Telefonía	\$	240,00	\$	244,16	\$	248,38	\$	252,69	\$	257,06
Suministros	\$	180,00	\$	183,12	\$	186,29	\$	189,51	\$	192,80
GASTOS DE VENTAS	\$	660,00	\$	671,43	\$	683,06	\$	694,88	\$	706,92
Gastos de promoción	\$	660,00	\$	671,43	\$	683,06	\$	694,88	\$	706,92
TOTAL COSTO OPERACIÓN	\$	30.403,19	\$	30.904,51	\$	31.414,51	\$	31.933,34	\$	32.461,15

Para complementar el presupuesto de costos es necesario establecer los respectivos ingresos, los mismos que se determinan a partir del precio unitario y el número de servicios que se tiene estimado de acuerdo al estudio de mercado, en este caso se establecen los ingresos de acuerdo a la variación de precios con una tasa de incremento del 1.9% el mismo que va acorde a las condiciones expuestas tanto en la investigación de mercados como el estudio de mercados que obedece a la estrategia de precios con el aumento progresivo del precio.

Tabla 60*Presupuesto de ingresos*

INGRESOS ESTIMADOS PRECIOS VARIABLES					
PERIODO	1	2	3	4	5
INGRESO	\$ 35.713,00	\$ 36.512,16	\$ 37.308,14	\$ 38.121,18	\$ 38.971,98

Cálculo Demostrativo y Análisis del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se define como la posición en la que los costos totales son iguales a los ingresos obtenidos de la actividad de producción o de servicios. Con respecto a los costos se tiene la valoración en dos componentes como son los costos fijos y los costos variables (BOLD, 2022).

Tabla 61*Presupuesto de costos fijos y costos variables*

COSTOS FIJOS	AÑO 1
Depreciaciones	\$ 963,19
Servicios básicos	\$ 210,00
Amortización de diferidos	\$ 490,00
Arriendos	\$ 4.200,00
Telefonía	\$ 240,00
Suministros	\$ 180,00
Gastos de promoción	\$ 660,00
TOTAL	\$ 6.943,19
COSTOS VARIABLES	
Personal colaborador asesorías	\$ 23.460,00
TOTAL	\$ 23.460,00
COSTOS TOTALES	\$ 30.403,19

La valoración de los costos fijos y costos variables determinan contar con las cantidades para la obtención del punto de equilibrio tanto en cantidad como en unidades monetarias. El punto de equilibrio se define como la relación entre los costos fijos y el margen de contribución el mismo que es la diferencia entre la unidad y la proporción entre los costos variables y las ventas totales (Valladares, 2020); en lo referente al primer año se observa que el punto de equilibrio económico alcanza los 20.236,85 dólares.

Punto de equilibrio en Valor.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costes Fijos}}{1 - \frac{\text{Costes Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{\$ 6.943,19}{1 - \frac{\$ 23.460,00}{\$ 35.713,00}}$$

$$\text{PE} = \frac{\$ 6.943,19}{1 - 0,656904}$$

$$\text{PE} = \frac{\$ 6.943,19}{0,343096}$$

$$\text{PE} = \$ 20.236,85$$

Tabla 62*Punto de equilibrio*

Periodos	2023
Volumen de ventas	\$ 35.713,00
Costos fijos	\$ 6.943,19
Costos variables	\$ 23.460,00
PE (\$)	\$ 20.236,85

Evaluación Financiera

La evaluación financiera determina la aceptabilidad del proyecto de inversión de acuerdo a indicadores que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, la aplicación de este concepto requiere la determinación de la tasa de descuento, la misma que identifica el costo de capital de los recursos económicos que toman en cuenta un determinado riesgo para su respectiva valoración (ESAN Graduate School of Business, 2020).

Análisis y Determinación de la Tasa de Descuento del Proyecto

La tasa de descuento se establece con la utilización del promedio ponderado, para ello se utiliza el costo de capital de los inversionistas además de la tasa referencial que emplean las instituciones financieras por los créditos otorgados a sus respectivos clientes. Adicionalmente con la participación que depende del monto de cada una de las fuentes de financiamiento se establece

el costo de capital de promedio ponderado que se utiliza como la tasa de descuento (Centro Europeo de Postgrado , 2019).

La cuantificación de la tasa asignada para los inversionistas se basa en la tasa pasiva de interés la misma que se valora en 5,76% (Banco Central del Ecuador , 2022). Adicionalmente se emplea la tasa de inflación acumulada la misma que se valora en 3,86% para julio del 2022 (Inec, 2022). Con los valores citados se establece la TMAR Simple valorada en 9,84%.

Tabla 63

TMAR Simple

Concepto	Símbolo	Valor
Tasa pasiva de interés	tp	5,76%
Inflación acumulada	i	3,86%
Incremento	tp*i	0,22%
Total		9,84%

La determinación de la TMAR mixta requiere establecer la estructura de capital de financiamiento, para ello se definen los porcentajes de asignación para cada uno de los rubros del presupuesto de inversiones en donde se determina que las inversiones fijas sean adquiridas el 100% con el crédito otorgado al proyecto, en el caso de las inversiones diferidas se establece que el 100% de éstos sean financiados con capital propio, el capital de trabajo se determina que la aportación sea del 70,74% con capital propio y el restante 29.26% sea asignada por el crédito recibido.

Tabla 64*Asignación de capital para el presupuesto de inversiones*

	Año 0	Capital propio	Crédito	Capital propio	Crédito
1. INVERSIONES FIJAS	\$ 4.265,25			0	\$ 4.265,25
Activos Depreciables	\$ 4.265,25			\$ -	\$ 4.265,25
Equipo de computación	\$2.300,00		100%	\$ -	\$ 2.300,00
Muebles y enseres	\$1.965,25		100%	\$ -	\$ 1.965,25
2. INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 2.450,00			\$ 2.450,00	\$ -
Gastos de organización	\$ 2.250,00	100%		\$ 2.250,00	\$ -
Gastos de Capacitación	\$ 200,00	100%		\$ 200,00	\$ -
3. CAPITAL DE TRABAJO	\$ 7.138,36			\$ 5.050,00	\$ 2.088,36
Efectivo	\$ 7.138,36	70,74%	29,26%	\$ 5.050,00	\$ 2.088,36
FLUJO DE INVERSIÓN	\$ -13.853,61			\$ -7.500,00	\$ -6.353,61

La tasa de descuento del proyecto se basa en la concepción de la TMAR Mixta la misma que emplea el promedio ponderado entre la participación de los montos que conforman la inversión total y los respectivos costos de capital para cada una de las fuentes de financiamiento, en este plan de negocio se tiene previsto el aporte de capital propio de \$7.500,00 y el valor restante del monto de la inversión se obtiene mediante un crédito que se valora en \$6.353,61.

Tabla 65*Estructura de financiamiento*

FINANCIAMIENTO	
Capital propio	\$ 7.500,00
Crédito	\$ 6.353,61
TOTAL	\$13.853,61

La estructura de financiamiento establece una proporción del 54,1% por parte de los accionistas y el restante 45,9% se adjudica a la institución financiera que facilita el respectivo crédito. La aplicación del promedio ponderado entre el porcentaje de participación y los respectivos costos de capital permiten definir una tasa de descuento del 10,49%.

Tabla 66*Costo de capital de promedio ponderado*

TMAR MIXTA		
TMAR Simple	TMAR	9,84%
Porcentaje de aporte de los socios	% ap. Socios	54,1%
Tasa de crédito	T. crédito	11,26%
Porcentaje de aporte del crédito	% ap. Crédito	45,9%
Total		10,49%

Cálculo y Análisis de Indicadores de Rentabilidad (VAN, TIR, Período de Recuperación)

La evaluación financiera se basa en la determinación de los indicadores de rentabilidad los mismos que establecen la aceptabilidad del proyecto al cumplir con los diferentes valores referenciales que disponen cada uno de estos indicadores.

Tabla 67

Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO										
PERIODO	0	1	2	3	4	5				
INGRESO POR VENTAS	\$	35.713,00	\$	36.512,16	\$	37.308,14	\$	38.121,18	\$	38.971,98
COSTO TOTAL	\$	30.403,19	\$	30.904,51	\$	31.414,51	\$	31.933,34	\$	32.461,15
Utilidad antes de Intereses	\$	5.309,81	\$	5.607,65	\$	5.893,63	\$	6.187,84	\$	6.510,83
Intereses (Crédito)	\$	664,70	\$	545,76	\$	412,71	\$	263,89	\$	97,41
UTILIDAD BRUTA ANTES PT	\$	4.645,11	\$	5.061,89	\$	5.480,91	\$	5.923,96	\$	6.413,42
(-) PT (15%)	\$	696,77	\$	759,28	\$	822,14	\$	888,59	\$	962,01
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	3.948,34	\$	4.302,61	\$	4.658,78	\$	5.035,36	\$	5.451,41
(-) IMPUESTOS (25%)	\$	987,08	\$	1.075,65	\$	1.164,69	\$	1.258,84	\$	1.362,85
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS (UTILIDAD NETA)	\$	2.961,25	\$	3.226,95	\$	3.494,08	\$	3.776,52	\$	4.088,56
(-) RESERVA LEGAL (10%)	\$	296,13	\$	322,70	\$	349,41	\$	377,65	\$	408,86
UTILIDAD POR DISTRIBUIR	\$	2.665,13	\$	2.904,26	\$	3.144,67	\$	3.398,87	\$	3.679,70
+ DEPRECIACIONES	\$	963,19	\$	963,19	\$	963,19	\$	963,19	\$	963,19
+ AMORTIZACIONES DIFERIDAS	\$	490,00	\$	490,00	\$	490,00	\$	490,00	\$	490,00
+ RESERVA LEGAL	\$	296,13	\$	322,70	\$	349,41	\$	377,65	\$	408,86
FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO	\$	4.414,45	\$	4.680,15	\$	4.947,27	\$	5.229,71	\$	5.541,75

Tabla 68*Flujo neto de efectivo*

FLUJO NETO DE EFECTIVO						
PERIODO	0	1	2	3	4	5
Flujo ajustado de inversión	\$ -13.853,61	\$ -1.002,91	\$ -1.121,85	\$ -3.554,90	\$ -1.403,73	\$ 7.317,44
FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO		\$ 4.414,45	\$ 4.680,15	\$ 4.947,27	\$ 5.229,71	\$ 5.541,75
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ -13.853,61	\$ 3.411,53	\$ 3.558,29	\$ 1.392,37	\$ 3.825,98	\$ 12.859,19

El Valor Actual Neto se define como la diferencia entre los flujos de efectivo descontados de los diferentes años y la inversión inicial efectuada en el año cero, entonces se hace viable y aceptable la ejecución del plan de inversión si el VAN es mayor a cero lo que significa tener un excedente sobre la inversión inicial (Pimentel, 2008).

Tabla 69*Valor actual neto*

k			
10,49%			
AÑOS	Flujos Financiero	FIVP	Valor Presente
0	\$ -13.853,61	1,000	\$ -13.853,61
1	\$ 3.411,53	0,905	\$ 3.087,57
2	\$ 3.558,29	0,819	\$ 2.914,58
3	\$ 1.392,37	0,741	\$ 1.032,18
4	\$ 3.825,98	0,671	\$ 2.566,92
5	\$ 12.859,19	0,607	\$ 7.808,17
VAN			\$ 3.555,81

La Tasa Interna de Retorno es aquella tasa que al ser aplicada en la determinación de los flujos descontados y al realizar la diferencia con la inversión inicial el valor actual neto es cero, entonces con este porcentaje se garantiza que los flujos obtenidos con el proyecto se equiparan a la inversión inicial. La utilidad de esta tasa se efectúa en el momento de comparar con la tasa de descuento a la que está expuesta el proyecto de inversión, en caso de ser la TIR mayor a la Tasa

de Descuento entonces se hace notar que el proyecto logra cubrir la inversión inicial además de lograr los excedentes que se reflejan al realizar la obtención de los flujos descontados, bajo estas condiciones se acepta el plan de negocio propuesto (Sapag, 2004).

Tabla 70

Determinación de TIR por interpolación

AÑOS	FLUJO FINANCIERO	18%		19%	
		FIVP	Valor Presente	FIVP	Valor Presente
0	\$ -13.853,61	1,000	\$ -13.853,61	1,000	\$ -13.853,61
1	\$ 3.411,53	0,847	\$ 2.891,13	0,840	\$ 2.866,84
2	\$ 3.558,29	0,718	\$ 2.555,51	0,706	\$ 2.512,74
3	\$ 1.392,37	0,609	\$ 847,44	0,593	\$ 826,26
4	\$ 3.825,98	0,516	\$ 1.973,40	0,499	\$ 1.907,90
5	\$ 12.859,19	0,437	\$ 5.620,87	0,419	\$ 5.388,63
		VAN	\$ 34,74	VAN	\$ -351,24

r	VAN
r1	0,18
r2	0,19

$$TIR = r1 + \left(r2 - r1 \right) \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

$$TIR = 0,18 + \left(0,19 - 0,18 \right) \frac{34,74}{34,74 - (351,24)}$$

$$TIR = 0,18 + 0,01 \times 0,09$$

$$TIR = 0,18 + 0,0009$$

$$TIR = 0,18090$$

$$TIR = 18,09\%$$

El periodo de recuperación establece el tiempo en el cual se obtiene el valor de la inversión inicial con la suma de los flujos descontados es decir que se igualan las dos cantidades, entonces es conveniente que este tiempo de recuperación sea menor al tiempo de duración del proyecto para afirmar que el negocio propuesto es aceptable (Canales, 2015).

Tabla 71

Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	Flujos Financiero	10,49%	Flujo Descontado	Flujo Descontado Acumulado
0	\$-13.853,61	1,000	\$-13.853,61	
1	\$ 3.411,53	0,905	\$ 3.087,57	\$ 3.087,57
2	\$ 3.558,29	0,819	\$ 2.914,58	\$ 6.002,15
3	\$ 1.392,37	0,741	\$ 1.032,18	\$ 7.034,33
4	\$ 3.825,98	0,671	\$ 2.566,92	\$ 9.601,25
5	\$ 12.859,19	0,607	\$ 7.808,17	\$ 17.409,42

$$\text{PRI} = a + \frac{b - c}{d}$$

$$\text{PRI} = 4 + \frac{13.853,61 - 9.601,25}{7.808,17}$$

$$\text{PRI} = 4 + 0,54$$

$$\text{PRI} = 4,54 \text{ años}$$

Balance del Proyecto

El balance del proyecto se conforma por los tres elementos denominados como activos pasivos y patrimonio. En el caso de los activos se clasifican en activos corrientes y activos no corrientes cuyo valor total debe ser igual a la suma entre los pasivos y patrimonio. La composición de los pasivos se caracteriza por contar con los pasivos corrientes y no corrientes, para el patrimonio se considera el capital social y la utilidad (Franco, 2020).

Tabla 72

Estado de situación proforma

ESTADO DE SITUACIÓN PROFORMA						
PERIODO	0	1	2	3	4	5
■ ACTIVOS						
Activos corrientes						
Efectivo	\$ 7.138,36	\$ 10.549,89	\$ 14.108,18	\$ 17.800,55	\$ 21.626,54	\$ 25.598,08
Total de activos corrientes	\$ 7.138,36	\$ 10.549,89	\$ 14.108,18	\$ 17.800,55	\$ 21.626,54	\$ 25.598,08
Activos no corrientes						
Terreno						
Construcción y obras civiles						
Equipo de computación	\$ 2.300,00	\$ 1.533,33	\$ 766,67			
Muebles y enseres	\$ 1.965,25	\$ 1.768,73	\$ 1.572,20	\$ 1.375,68	\$ 1.179,15	\$ 982,63
Depreciaciones					\$ -766,67	\$ -1.533,33
Total de activos no corrientes	\$ 4.265,25	\$ 3.302,06	\$ 2.338,87	\$ 1.375,68	\$ 412,48	\$ -550,71
Activos Diferidos	\$ 2.450,00	\$ 1.960,00	\$ 1.470,00	\$ 980,00	\$ 490,00	\$ -
Total activos	\$ 13.853,61	\$ 15.811,95	\$ 17.917,05	\$ 20.156,23	\$ 22.529,02	\$ 25.047,37
■ PASIVOS						
Pasivos corrientes						
Proveedores (cuentas por pagar)						
Total de pasivos corrientes		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos no corrientes						
Préstamos	\$ 6.353,61	\$ 5.350,69	\$ 4.228,84	\$ 2.973,94	\$ 1.570,21	\$ -0,00
Total pasivos no corrientes	\$ 6.353,61	\$ 5.350,69	\$ 4.228,84	\$ 2.973,94	\$ 1.570,21	\$ -0,00
Total pasivos	\$ 6.353,61	\$ 5.350,69	\$ 4.228,84	\$ 2.973,94	\$ 1.570,21	\$ -0,00
■ PATRIMONIO						
Capital social	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
Utilidad		\$ 2.961,25	\$ 6.188,21	\$ 9.682,29	\$ 13.458,81	\$ 17.547,37
Patrimonio Total	\$ 7.500,00	\$ 10.461,25	\$ 13.688,21	\$ 17.182,29	\$ 20.958,81	\$ 25.047,37
■ PASIVO + PATRIMONIO	\$ 13.853,61	\$ 15.811,95	\$ 17.917,05	\$ 20.156,23	\$ 22.529,02	\$ 25.047,37

Un elemento adicional para observar el comportamiento de la empresa de servicios contables se basa en la presentación del estado de resultado proforma el mismo que se utiliza para la determinación tanto de las ganancias brutas operativas y netas a partir de los ingresos por las ventas realizadas por la actividad de los servicios contables.

Tabla 73*Estado de resultados proforma*

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA					
PERIODO	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Ventas	\$ 35.713,00	\$ 36.512,16	\$ 37.308,14	\$ 38.121,18	\$ 38.971,98
(-) Costo de venta	\$ 29.323,19	\$ 29.805,81	\$ 30.296,78	\$ 30.796,25	\$ 31.304,38
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 6.389,81	\$ 6.706,35	\$ 7.011,36	\$ 7.324,93	\$ 7.667,60
GASTOS OPERATIVOS					
(-) Gastos de administración + (depre y amort)	\$ 420,00	\$ 427,27	\$ 434,67	\$ 442,20	\$ 449,86
(-) Gastos de ventas	\$ 660,00	\$ 671,43	\$ 683,06	\$ 694,88	\$ 706,92
(-) Depre y amort					
UTILIDAD ANTES DE INTERESES (UTILIDAD OPERATIVA)	\$ 5.309,81	\$ 5.607,65	\$ 5.893,63	\$ 6.187,84	\$ 6.510,83
(-) Intereses	\$ 664,70	\$ 545,76	\$ 412,71	\$ 263,89	\$ 97,41
UTILIDAD ANTES DE PT	\$ 4.645,11	\$ 5.061,89	\$ 5.480,91	\$ 5.923,96	\$ 6.413,42
(-) 15% Part. Trabaj.	\$ 696,77	\$ 759,28	\$ 822,14	\$ 888,59	\$ 962,01
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 3.948,34	\$ 4.302,61	\$ 4.658,78	\$ 5.035,36	\$ 5.451,41
(-) 25% Impuestos	\$ 987,08	\$ 1.075,65	\$ 1.164,69	\$ 1.258,84	\$ 1.362,85
UTILIDAD NETA	\$ 2.961,25	\$ 3.226,95	\$ 3.494,08	\$ 3.776,52	\$ 4.088,56

Resumen

La evaluación financiera se basa en la obtención de los indicadores de rentabilidad, los cuales establecen la aceptabilidad del plan de negocio, en este caso se consideran al Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, Período de Recuperación de la Inversión, entre los principales. Para ello se establecen los presupuestos que son de inversiones, costos y gastos e ingresos. El presupuesto de inversiones contiene la descripción de cada uno de los recursos a ser utilizados que se clasifican en activos depreciables y activos diferidos. Adicionalmente se establece el capital de trabajo el mismo que es obtenido con el método del desfase con un tiempo de 90 días como dicho desfase.

El presupuesto de ingresos se basa en la obtención de los ingresos a partir de la cantidad de servicios y el precio unitario de cada servicio de asesoría. El presupuesto de costos y gastos se establecen principalmente en los sueldos del personal colaborador que van de acuerdo a la estructura organizacional. Además, se toma en cuenta los insumos que se utilizan para la implementación y ejecución del plan de negocio. Otro aspecto a considerar es la elaboración del flujo de efectivo, el mismo que se utiliza para la correspondiente evaluación financiera porque a partir de éste, se establecen los indicadores de evaluación anteriormente indicados. Cabe destacar que en este caso su obtención es a partir de los flujos de efectivo descontados que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo al considerar la respectiva tasa de descuento.

Entre los indicadores establecidos Valor Actual Neto cuya valoración determina la aceptación del proyecto de inversión porque el valor de \$3.555,81 es mayor a 0. Caso similar ocurre con la Tasa Interna de Retorno cuyo valor de 18,09% es mayor a la tasa de descuento de 10,49% entonces se acepta el proyecto. Los indicadores como el PRI determinan la aceptación del proyecto de inversión porque para el caso del periodo de recuperación de la inversión de 4,54 años es menor al tiempo de duración del proyecto de los cinco años, entonces los indicadores citados establecen la aceptación del plan de negocio que hace relación a la empresa de servicios contables.

Conclusiones y Recomendaciones del Plan de Negocio

Conclusiones

La situación actual de las microempresas en general determina la supremacía en cantidad de las mismas en más del 80% con respecto a los demás tipos de empresas con ciertas desventajas competitivas especialmente a lo que en participación de ventas se refiere porque alcanzan valores menores a los 100.000 dólares que son mínimos con respecto a los otros tipos de empresas entonces existe la oportunidad para que cada una de las microempresas asesoradas implementen un crecimiento sostenible.

La investigación de mercados establece un mercado objetivo que varía de acuerdo a la capacidad del asesor contable que se valora en forma anual estos valores que son obtenidos de la valoración entre la cantidad ofertada y demandada en la Parroquia de San Antonio, Calacalí, El Condado y Pomasqui, además de basarse en la información obtenida por el levantamiento de datos a los microempresarios del sector.

La propuesta de valor se entrega al microempresario obligado a llevar contabilidad por medio de un asesor contable para que desarrolle el servicio contable en las diferentes categorías de acuerdo al portafolio, mediante la marca Secontri. El precio referencial utilizado es el proporcionado por el Colegio de Contadores de Pichincha y se establece un incremento del 1.9% anual por cada servicio de atención hacia el cliente el mismo que se encuentra ubicado en la Parroquia de San Antonio, Calacalí, El Condado y Pomasqui, los medios de comunicación son digitales, pero en especial se da énfasis en las recomendaciones que se pueden conseguir con los mismos clientes.

La factibilidad técnica se sustenta en la cuantificación de los recursos requeridos para la obtención de los servicios contables para ello se establece su ubicación, la misma que se identifica en la zona comercial del sector ubicada entre la Av. Equinoccial y la calle 13 de Junio, las operaciones se representan por medio del diagrama de procesos en el que consta la serie de actividades secuenciales que son ejecutadas en un medio físico representado por el layout

correspondiente, las tecnologías aplicadas se respalda en el software contable denominado Milenium utilizado por su facilidad de uso.

El componente organizacional consta de la Dirección General y se respalda por su colaborador representado por el asesor contable. La estructura organizacional y su formalización se basa al cumplir con los requerimientos legales que exigen cada uno de los entes de control como son la constitución de la empresa, registro único de contribuyentes, patente municipal, entre otros.

La viabilidad financiera del proyecto de inversión se fundamenta en los indicadores de rentabilidad con los cuales se establece la aceptación del proyecto porque el VAN de 3.555,81 dólares es mayor a cero. En lo que respecta a la TIR con el valor de 18,09% se observa que es mayor a la tasa de descuento de 10,49% por lo tanto se establece de igual forma la aceptación del plan de negocio, afirmación que se apoya con la determinación del PRI el mismo que corresponde a 4,54 años y es menor al tiempo de duración del proyecto de los cinco años entonces se acepta el proyecto.

Finalmente, al establecer que los clientes potenciales son las microempresas obligadas a llevar contabilidad y que pertenecen al grupo RIMPE Emprendedor y de Régimen General se establece como una oportunidad de negocio para aplicar el concepto de los servicios contables. La organización que ofrece este servicio se respalda en componentes como el estudio de mercado en el que se definen la cantidad de servicios a ofertar en la Parroquia de San Antonio, Calacalí, El Condado y Pomasqui para ello se apoya del diseño de los procesos de la creación de servicios, así como de la distribución espacial de las operaciones y sus recursos a ser utilizados. El modelo de negocio se respalda en la estructura organizacional y legal para dar los lineamientos del personal colaborador y con los requerimientos legales cumplidos se establece el marco de operaciones idóneo para conseguir el cumplimiento de los indicadores de rentabilidad y con ello concluir en la aceptación del estudio del plan de negocios propuesto.

Recomendaciones

La aceptabilidad de los servicios ofrecidos va a depender en gran medida por el cliente, razón por la cual es necesario que su atención sea personalizada con un seguimiento de empatía y colaboración para que se logre la satisfacción y se consiga establecer una relación redituable con el microempresario.

Las estrategias de marketing deben basarse especialmente en brindar el servicio en base al conocimiento de causa por parte de los asesores contables para que se logre establecer el marketing de boca a boca para sostenerse de acuerdo a las recomendaciones de los clientes ya satisfechos.

La eficiencia y eficacia de las operaciones de la empresa se condicionan a lo expuesto en el componente organizacional, razón por la cual es de índole sustancial su aplicación tanto de la estructura organizacional como sus respectivos manuales de funciones.

La aplicación del estudio económico financiero permite a la vez considerar lo establecido en el estudio técnico, entonces se debe seguir con los respectivos procesos y principalmente suministrar al personal colaborador con todos los equipos e infraestructura para conseguir en gran medida la obtención y cumplimiento de los indicadores de rentabilidad.

A nivel de recursos, insumos y personal colaborador se establece la aceptabilidad del proyecto porque se cuenta con el modelo a nivel de acondicionamiento organizacional, de infraestructura y de operaciones, además de los lineamientos con respecto a la valoración económica y financiera, por lo tanto, se recomienda su implementación de cada una de los programas y acciones que se proponen en este plan de negocios.

Bibliografía

- Aguilló, S. (2016). El asesoramiento empresarial. Alicante : Universidad Miguel Hernández .
- Alvárez, F. (Julio - Diciembre de 2007). Planificación estratégica de marketing. *Perspectivas*, 67-104. doi:1994-3733
- Alveiro, C. (2009). Evaluación del desempeño como herramienta para el análisis del capital humano. *Revista Científica "Visión del Futuro"*, 11(1). doi:1969-7634
- Amaya, Néstor . (2 de Febrero de 2010). *Valoración de empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/valoracion-de-empresas/>
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Décimoprimer ed.). México: Pearson Educación.
- Baena, E., Sánchez, J., & Montoya, O. (Diciembre de 2003). El entorno empresarial y la teoría de las cinco fuerzas competitivas. *Scientia et Technica*(23), 61-66. doi:0122-1701
- Balanda, A. (2005). *Contabilidad de costos*. Posadas : Universitaria de Misiones . Obtenido de Documentos digitales : https://editorial.unam.edu.ar/images/documentos_digitales/Contabilidad_de_Costos-Alberto_Balanda.pdf
- Banco Central del Ecuador . (Agosto de 2022). *Tasa de Interés* . Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Benjamín, F., & Fincowsky, F. (2009). *Organización de Empresas* . México: Mc Graw Hill - Interamerican Editores S.A. .
- Bermúdez, L. (2015). Capacitación: Una herramienta de fortalecimiento de las Pymes. *Intersedes. Revista de las Sedes Regionales*, XVI(33), 1-25. doi:2215-2458
- BOLD. (2022). *Cómo analizar e interpretar el punto de equilibrio* . Obtenido de Punto de equilibrio : <https://bold.com.ec/analisis-del-punto-de-equilibrio/>
- Botero, A., Bahamón, C., & Perilla, S. (2019). *Creación de una empresa de consultorías y asesorías contables virtuales en sitio web*. Obtenido de Plan de negocios:

https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/11976/1/2019_creaci%C3%B3n_empresa_consultor%C3%ADas.pdf

Bóveda, J., Oviedo, A., & Luba, A. (2015). *Guía práctica para la elaboración de un plan de negocio*. Asunción: JICA. Obtenido de https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_03.pdf

Canales, R. (Enero-Junio de 2015). Criterios para la toma de decisión de inversiones. *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 3(5), 1-17. doi:2308-782X

CCPP. (Septiembre de 2019). *Ley de Contadores*. Obtenido de <https://www.google.com/search?q=Cabe+destacar+que+sin+importar+el+tipo+de+empresa+implementada+seg%C3%BAAn+el+art%C3%ADculo+9+de+la+Ley+de+Contadores+se+establece+que+tanto+las+asociaciones+como+las+sociedades+deben+inscribirse+en+el+Registro+Nacional+de+C>

Centro Europeo de Postgrado . (10 de Noviembre de 2019). *¿Cómo determinar la tasa de descuento?* Obtenido de Finanzas : <https://www.ceupe.com/blog/como-determinar-la-tasa-de-descuento.html>

CEPAL. (2020). *Mipymes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago : Naciones Unidas .

Ciribeli, J., & Miquelito, S. (2015). La segmentación del mercado por el criterio psicográfico: un ensayo teórico sobre los principales enfoques psicográficos y su relación con los criterios de comportamiento. *Visión de Futuro*, XIX(1), 33-50. doi:1669-7634

Colegio de Contadores Públicos de Pichincha y del Ecuador . (Junio de 2021). *Tabla de honorarios contables* . Obtenido de <https://www.ccpp.org.ec/wp-content/uploads/2021/06/CCPPE-CUADRO-REFERENCIAL-HONORARIOS-2021-definitivo.pdf>

Collado, J. (Marzo de 2004). La estructura de las relaciones comerciales entre fabricantes y distribuidores en canales de distribución: un enfoque basado en la teoría de economía

- política. Santander: Universidad de Cantabria. Obtenido de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/10590/JCAtesis.pdf?sequence=1>
- Contifico. (2022). *Cómo crear una empresa de asesorías contables*. (Siigo, Ed.) Obtenido de https://contifico.com/?source=Medios%20 Virtuales&medio_virtual=Adwords&nombre_de_campana=AO_SearchFE_MV_AS_AT_EC&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&utm_campana=AO_SearchFE_MV_AS_AT_EC&utm_campaign=%5BS%5D%20%5BEXACTA%5D%20-%20Siigo%20Branding&utm_term=cont
- Echavarría, M. (27 de Febrero de 2012). *Diseño Organizacional*. Obtenido de Escuela de Organización Industrial : <https://www.eoi.es/blogs/miguelanibalechavarría/2012/02/27/disenio-organizacional/>
- Eguiguren, M. J. (2020). *Nueva Reforma de Microempresas en Ecuador*. Obtenido de Régimen de microempresas: <https://www.contapp.ec/tips/regimenmicroempresas/>
- Ekos . (23 de Julio de 2021). *El 84% de microempresas en Latinoamérica reabrió a finales de 2020*. Obtenido de Negocios y Economía : <https://www.ekosnegocios.com/articulo/el-84-de-microempresas-en-latinoamerica-reabrio-a-finales-de-2020>
- ESAN Graduate School of Business. (07 de Febrero de 2020). *Indicadores de rentabilidad en proyectos de inversión ¿Cuáles son?* Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/indicadores-de-rentabilidad-en-proyectos-de-inversion-cuales-son>
- Feijoo, I., Guerrero, J., & García, J. (2018). *Marketing aplicado en el sector empresarial*. Machala: Universidad Técnica de Machala. doi:978-9942-24-108-5
- Flores, J. (10 de Julio de 2019). *Microempresa*. Obtenido de Derecho Ecuador : <https://derechoecuador.com/microempresa/>
- Franco, P. (2020). *Evaluación de Estados Financieros*. Lima : Universidad del Pacífico .
- Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito . (03 de Junio de 2022). *Inscripción en el Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET) en el Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/inscripcion-registro-actividades-economicas-tributarias-raet-distrito-metropolitano-quito>

- Godás, L. (Septiembre de 2006). El ciclo de vida del producto. *Gestión Farmacéutica*, 25(8), 110-115. Obtenido de <https://brd.unid.edu.mx/recursos/Mercadotecnia/MM03/Lecturas%20principales/1.%20El%20ciclo%20de%20vida%20del%20producto.pdf>
- Hernández, I. (Julio - Diciembre de 2011). *Clasificación de las inversiones*. Obtenido de Docencia: https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/clasificacion_de_las_inversiones.pdf
- IESS . (2022). *¿Quiénes somos?* Obtenido de Siempre es mejor estar afiliado : <https://www.iess.gob.ec/quienes-somos/>
- INEC . (Octubre de 2021). *Boletín Técnico No.01-2021-DIEE*. Obtenido de Directorio de Empresas : file:///C:/Users/HP/OneDrive/TESIS%20UIDE/Boletin_Tecnico_DIEE_2020.pdf
- INEC. (Octubre de 2021). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2020*. Obtenido de Directorio de Empresas 2020: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2020/Principales_Resultados_DIEE_2020.pdf
- Inec. (21 de Agosto de 2022). *Inflación en Ecuador* . Obtenido de Inflación.com : <https://xn--inflacin-13a.com/inflacion-en/ecuador.html#datos-de-la-inflacion-de-ecuador>
- Instituto Tecnológico de Sonora . (2013). *El desafío del desarrollo integral. Respuesta desde lo económico, contable y financiero*. México : ITSON.
- Lara, B. (2011). *Como elaborar proyectos paso a paso* . Quito: Oseas Espín .
- Lexis Finder. (12 de Agosto de 2004). *Registro Oficial Suplemento 398*. Obtenido de Ley del Registro Único de Contribuyentes; RUC: <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/ley%20del%20ruc.pdf>
- López, R. (2010). La selección de personal basada en competencias y su relación con la eficacia organizacional. *Perspectivas*, 129-152. doi:1994-3733

- Maldonado, J. (11 de Junio de 2014). *Fundamentos de gestión de proyectos* . Obtenido de Gestipolis : <https://www.gestipolis.com/que-es-un-proyecto/>
- Marciniak, R. (04 de Junio de 2017). *Análisis de cinco fuerzas de Porter* . Obtenido de <https://renatamarciniak.wordpress.com/2017/06/04/analisis-de-cinco-fuerzas-de-porter/>
- Ministerio del Trabajo. (26 de Septiembre de 2012). *Código del Trabajo*. Obtenido de Ministerio del Trabajo : <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>
- Ministerio del Trabajo. (2022). *El Ministerio* . Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/el-ministerio/>
- Montoya, C., & Boyero, M. (2016). El recurso humano como elemento fundamental para la gestión de calidad y la competitividad organizacional. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 20(2), 1-20.
- Naranjo, R. (2012). El proceso de selección y contratación del personal en las medianas empresas de la ciudad de Barranquilla. *Pensamiento & Gestión*, 85-114. doi:1657-6276
- Olivar, N. (2021). El proceso de posicionamiento en el marketing: pasos y etapas. *Revista Academia y Negocios*, 7(1), 55-64. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5608/560865631007/html/>
- Páez, S. (Enero de 2017). Plan de negocios para la creación de una empresa de servicios contables para las Pymes ubicadas en la ciudad de Quito. Quito , Pichincha , Ecuador : UIDE .
- Pimentel, E. (2008). *Formulación y evaluación de proyecto de inversión. Aspectos teóricos y prácticos* . Guayaquil: ECOTEC .
- Puga, M. (s.f.). VAN - TIR. *Fundamentos básicos de finanzas*, 1-4. Obtenido de https://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir_1563977885.pdf
- Registro Oficial . (28 de Febrero de 2020). *Ley de Compañías* . Obtenido de Leyes Orgánicas : <https://derechoecuador.com/ley-de-companias/>

- Rizzo, M. (2007). El capital de trabajo neto y el valor en las empresas. La importancia de la recomposición del capital del trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras. *Revista EAN*(61), 103-121. doi:0120-8160
- Rodríguez, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* . México : Instituto Mexicano de Contadores Públicos .
- Rodríguez, G., Cano, E., & Ruiz, A. (Diciembre de 2019). La competitividad en las microempresas en Manta 2019. *Revista San Gregorio*(35), 51-69. doi:1390-7247
- Sanchis, R. (26 de Marzo de 2020). Ciclo de vida de los productos. 1-8. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/139474/Sanchis%20-%20Ciclo%20de%20Vida%20de%20los%20Productos.pdf?sequence=1#:~:text=El%20ciclo%20de%20vida%20de%20los%20productos%20muestra%20c%3%B3mo%20los,de%20ventas%20seg%3BAn%20el%20tiempo.>
- Santos, J. (5 de Septiembre de 2018). Del ciclo de vida del producto al ciclo de vida del cliente. *Investigación y Negocios*, 100-110. doi:2521-2737
- Sapag, N. (2004). *Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa*. Argentina . Obtenido de <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Inversiones/%5BPD%5D%20Documentos%20-%20Evaluacion%20de%20los%20proyectos%20de%20inversion.pdf>
- Sapag, N., & Reinaldo, S. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos* . Bogotá : Mc Graw Hill Interamericana .
- SCVS. (2022). *Reserva de denominaciones para constitución de compañías, fusión, escisión, cambio de denominación, transformación y cambio de domicilio a territorio ecuatoriano* . Obtenido de Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información : <https://www.gob.ec/scvs/tramites/reserva-denominaciones-constitucion-companias-fusion-escision-cambio-denominacion-trasformacion-cambio-domicilio-territorio-ecuatoriano>
- Sermatick. (2022). *Demo Mile Web* . Obtenido de Nuestros sistemas : <https://sermatick.com/videos-mile-web/>

- SRI . (23 de Octubre de 2020). *Catastro del Régimen de Microempresas válido para el período fiscal 2020*. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/1fCYe7DBTRfnQcFgrYJq_yVEe_rNMhM7f/view
- SRI . (2022). *Deberes formales RIMPE*. Obtenido de RIMPE - Régimen simplificado para emprendedores y negocios populares : <https://www.sri.gob.ec/rimpe#%C2%BFqui%C3%A9nes>
- SRI. (2022). *¿Quiénes se encuentran en este régimen?* . Obtenido de Régimen simplificado para emprendedores y negocios populares: <https://www.sri.gob.ec/rimpe#%C2%BFqui%C3%A9nes>
- SRI. (2022). *Base de Datos Catastro RUC por provincia - Personas Naturales y Sociedades* . Obtenido de Catastro: <https://www.sri.gob.ec/datasets#La%20informaci%C3%B3n%20del%20Catastro%20TrIBUTARIO,%20proporcionar%20informaci%C3%B3n%20agrupada%20del%20n%C3%BAmero%20de%20contribuyentes%20registrados%20por%20provincia,%20as%C3%AD%20como%20el%20n%C3%BAmero%20de%20>
- Statista. (18 de Mayo de 2022). *Evolución anual de la tasa de inflación en Ecuador desde el 2015 hasta 2027*. Obtenido de Economía : <https://es.statista.com/estadisticas/1190037/tasa-de-inflacion-ecuador/>
- Stumpo, G., & Dini, M. (2020). *Mipymes* . Santiago : Cepal .
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros . (14 de Enero de 2022). *Constitución electrónica de compañías* . Obtenido de <https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-electronica-companias>
- Terrazas, R. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización. *Perspectivas*(23), 55-72. doi:1994-3733
- Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos* . México : Mc Graw Hill.
- Valladares, Y. (Marzo de 2020). *Manual de costos y presupuestos. Apuntes y ejercicios propuestos y resueltos* . Obtenido de http://www.inacap.cl/web/material-apoyo-cedem/profesor/Administracion/Manual_de_Costos_y_Presupuestos.pdf

- Vallejo, L. (2016). *Marketing en productos y servicios*. Riobamba, Chimborazo, Ecuador :
Epoch - IDI. Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-17-224443-marketing%20en%20productos%20y%20servicios-comprimido.pdf>
- Vásquez, C. (23 de Junio de 2020). *Estructura organizacional, tipos de estructura y organigramas* . Obtenido de Administración : <https://www.gestiopolis.com/estructura-organizacional-tipos-organizacion-organigramas/>
- Vecdis. (Mayo de 2021). *Análisis PESTEL*. Obtenido de <https://vecdis.es/wp-content/uploads/2021/05/PESTEL-ANA%CC%81LISIS-1.pdf>
- Viaña, L. (2021). *Manual de matemáticas financieras para técnicos y tecnólogos*. doi:978-958-57393-1-4
- Vivanco, M. (Jul-Sep de 2017). Los manuales de procedimientos como herramientas de control interno de una organización. *Revista Universidad y Sociedad*, 9(3), 50-62. doi:2218-3620

Apéndice A. Formato de Encuesta

	Universidad Internacional del Ecuador Facultad de Ciencias Administrativas Escuela de Contabilidad y Auditoría
---	---

Objetivo: Definir las principales características de consumo de las microempresas potenciales para recibir servicios contables que permitan el cumplimiento de las obligaciones contables y tributarias.

Instrucciones:

El cuestionario es anónimo y sus respuestas son utilizadas sin compromiso en sus funciones

La presente encuesta obedece a los fines académicos de investigación

Marque con una X en la respuesta que considere correcta

Instrucción: Señale con una X la opción que crea conveniente.

1. ¿La contabilidad de su negocio o empresa lo lleva a cabo?
 - Una empresa prepara la contabilidad de su negocio
 - Un profesional contador prepara su contabilidad
 - Usted mismo aprendió a llevar la contabilidad
 - No realiza contabilidad alguna

2. ¿El servicio de contabilidad se hace necesario realizarlo para su negocio?
 - Si No

3. ¿Usted conoce sobre las obligaciones contables y tributarias que debe cumplir por su negocio?
 - Si No

4. ¿Cuál es la razón que le motiva la contratación de los servicios contables y tributarios?
 - Evitar sanciones legales y por ende multas
 - Conocer el estado de situación financiera del negocio
 - Conseguir el aumento de los ingresos del negocio

5. ¿Considera que es de gran importancia contar con los servicios contables para su negocio?
 - Si No

6. ¿La contratación de los servicios contables para usted depende?
 - Costo del servicio

- Puntualidad en el cumplimiento de las obligaciones tributarias
- Productos entregados para tomar decisiones
- Reserva de los datos entregados para la contabilidad
7. ¿Entre los servicios que usted considera de mayor importancia para su negocio son?
 Contable Laboral Tributario
8. ¿El servicio contable, financiero y tributario considera oportuno al hacerlo en forma?
 Mensual Trimestral Semestral Anual
9. ¿En la actualidad el precio que usted paga por el servicio contable al mes aproximadamente oscila entre?
 250 a 500 dólares
 550 a 800 dólares
 Más de 800 dólares
10. ¿El medio de comunicación que le resulta de mayor facilidad para conocer sobre los servicios contables es?
 Prensa escrita
 Radio
 Redes sociales
 Recomendaciones

Apéndice B. Cronograma de actividades

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75	0,00	2,00	2,00	2,00	2,00			2,00	2,00																					2,00	2,00
Declaración IVA Mensual	9,25										0,75	0,75	0,75			0,75	0,75	0,75	0,75	0,75			0,75	0,75	0,75	0,75	0,75					
Declaración IVA Semestral	7,75										1,00	1,00	1,00			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00					
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																															

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,5	11,5	
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,9	6,9	6,9	0,0	0,0	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	0,0	0,0	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8	7,8	7,8	0,0	0,0	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8	0,0	0,0	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado		0,0	11,5	11,5	11,5	11,5			11,5	11,5	14,7	14,7	14,7			14,7	14,7	14,7	14,7	14,7			14,7	14,7	14,7	14,7	14,7			11,5	11,5
Tiempo disponible	8	16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16
Eficiencia		0%	72%	72%	72%	72%			72%	72%	92%	92%	92%			92%	92%	92%	92%	92%			92%	92%	92%	92%	92%			72%	72%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Consultoría																															
Asesoramiento	5,75	2,00	2,00	2,00			2,00	2,00	2,00	2,00	2,00																				
Declaración IVA Mensual	9,25													1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50	
Declaración IVA Semestral	7,75																														
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																														

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Consultoría																															
Asesoramiento	5,75	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	0,0	
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado		11,5	11,5	11,5			11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	0,0
Tiempo disponible	8	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16
Eficiencia		72%	72%	72%			72%	72%	72%	72%	72%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	0%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	
Consultoría Asesoramiento	5,75				2,00	2,00	2,00	2,00	0,75																					0,80	2,50	
Declaración IVA Mensual	9,25											0,50	0,50	0,50	0,50	0,50				0,50	0,50	0,50	0,50	0,50			0,50	0,50	0,50			
Declaración IVA Semestral	7,75																															
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08								1,00			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00				1,00	1,00	1,00	1,00	1,00			1,00	1,00	1,00	1,00		

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
Consultoría Asesoramiento	5,75	0,0	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	14,4	0,0
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	0,0	0,0	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	0,0	0,0	4,6	4,6	4,6	0,0	0,0	0,0
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,9	0,0	0,0	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	0,0	0,0	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	0,0	0,0	8,9	8,9	8,9	8,9	0,0	0,0

Tiempo utilizado		0,0			11,5	11,5	11,5	11,5	13,2			13,5	13,5	13,5	13,5	13,5			13,5	13,5	13,5	13,5	13,5			13,5	13,5	13,5	13,5	14,4	
Tiempo disponible	8	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16	
Eficiencia		0%			72%	72%	72%	72%	83%			85%	85%	85%	85%	85%			85%	85%	85%	85%	85%			85%	85%	85%	84%	90%	

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75		2,00	2,00	1,50	1,50	1,50			1,50															1,00	1,00	1,00	1,00	1,00			1,50
Declaración IVA Mensual	9,25										1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50	1,50	1,50				0,75	0,75	0,75	0,75	0,75			
Declaración IVA Semestral	7,75																															
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																															

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75	0,0	11,5	11,5	8,6	8,6	8,6	0,0	0,0	8,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	5,8	5,8	5,8	5,8	0,0	0,0	8,6
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado			11,5	11,5	8,6	8,6	8,6			8,6	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			12,7	12,7	12,7	12,7	12,7			8,6
Tiempo disponible	8		16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16
Eficiencia			72%	72%	54%	54%	54%			54%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			79%	79%	79%	79%	79%			54%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	
Consultoría Asesoramiento	5,75	2,00	2,00			2,00	2,00	2,00	2,00	2,00																						2,00
Declaración IVA Mensual	9,25												1,50	1,50	1,50	1,50	1,50				1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50	1,50	
Declaración IVA Semestral	7,75																															
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																															

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180
Consultoría Asesoramiento	5,75	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,5
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Tiempo utilizado		11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	11,5
Tiempo disponible	8	16	16	16	16	16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16
Eficiencia		72%	72%			72%	72%	72%	72%	72%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	72%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210
Consultoría																															
Asesoramiento	5,75			2,00	2,00	2,00	2,00	2,00			2,00																				
Declaración IVA Mensual	9,25											0,50	0,50	0,50	0,50			0,50	0,50	0,50	0,50	0,50			0,50	0,50	0,50	0,50	0,50		
Declaración IVA Semestral	7,75											1,00	1,00	1,00	1,00			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00		
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																														

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210
Consultoría																															
Asesoramiento	5,75	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	4,6	4,6	4,6	0,0	0,0	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	0,0	0,0	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	0,0	0,0
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8	7,8	7,8	7,8	0,0	0,0	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8	0,0	0,0	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8	0,0	0,0
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado				11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			11,5	12,4	12,4	12,4	12,4			12,4	12,4	12,4	12,4	12,4			12,4	12,4	12,4	12,4	12,4		
Tiempo disponible	8			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16		
Eficiencia				72%	72%	72%	72%	72%			72%	77%	77%	77%	77%			77%	77%	77%	77%	77%			77%	77%	77%	77%	77%		

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00			2,00	2,00	2,00	2,00																				
Declaración IVA Mensual	9,25												1,50			1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	
Declaración IVA Semestral	7,75																															
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																															

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado		11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			11,5	11,5	11,5	11,5	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9
Tiempo disponible	8	16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16
Eficiencia		72%	72%	72%	72%	72%			72%	72%	72%	72%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75	2,00	2,00	2,00			2,00	2,00	2,00	2,00	2,00																					
Declaración IVA Mensual	9,25													1,50	1,50	1,50	1,50	1,50				1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50	1,50
Declaración IVA Semestral	7,75																															
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																															

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270
Consultoría																															
Asesoramiento	5,75	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado		11,5	11,5	11,5			11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9
Tiempo disponible	8	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16
Eficiencia		72%	72%	72%			72%	72%	72%	72%	72%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75				2,00	2,00	2,00	2,00	2,00			2,00	2,00																			
Declaración IVA Mensual	9,25	1,50												1,50	1,50	1,50				1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	
Declaración IVA Semestral	7,75																															
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																															

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300
Consultoría																															
Asesoramiento	5,75	0,0	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Mensual	9,25	13,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado		13,9			11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			11,5	11,5	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9
Tiempo disponible	8	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16
Eficiencia		87%			72%	72%	72%	72%	72%			72%	72%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75		2,00	2,00	2,00	2,00	2,00			2,00	2,00	2,00	2,00	2,00																		
Declaración IVA Mensual	9,25																1,50	1,50	1,50	1,50	1,50				1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50
Declaración IVA Semestral	7,75																															
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																															

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	
Consultoría																																
Asesoramiento	5,75	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración IVA Mensual	9,25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Tiempo utilizado			11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9
Tiempo disponible	8		16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16
Eficiencia			72%	72%	72%	72%	72%			72%	72%	72%	72%	72%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360				
Consultoría																																			
Asesoramiento	5,75			2,00	2,00			2,00	2,00	2,00	2,00	2,00																							
Declaración IVA Mensual	9,25	1,50	1,50												1,50	1,50	1,50	1,50	1,50							1,50	1,50	1,50	1,50	1,50			1,50	1,50	1,50
Declaración IVA Semestral	7,75																																		
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08																																		

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360			
Consultoría																																		
Asesoramiento	5,75	0,0	0,0	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Declaración IVA Mensual	9,25	13,9	13,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	0,0	0,0	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		0,0	0,0	11,5	11,5	0,0	0,0	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tiempo utilizado		13,9	13,9	11,5	11,5			11,5	11,5	11,5	11,5	11,5			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9			13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	
Tiempo disponible	8	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16			16	16	16	16	16	
Eficiencia		87%	87%	72%	72%			72%	72%	72%	72%	72%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%			87%	87%	87%	87%	87%	

Número de Servicios

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	361	362	363	364	365	TOTAL
Consultoría Asesoramiento	5,75						185,1
Declaración IVA Mensual	9,25	1,50	1,50				203,5
Declaración IVA Semestral	7,75						27,0
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08						15,0

Número de horas

ACTIVIDADES / DÍAS	Tiempo (horas)	361	362	363	364	365	TOTAL
Consultoría Asesoramiento	5,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1064,0
Declaración IVA Mensual	9,25	13,9	13,9	0,0	0,0	0,0	1882,4
Declaración IVA Semestral	7,75	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	209,3
Declaración de Impuesto a la Renta Anual	10,08	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	133,8

Tiempo utilizado		13,9	13,9				3289,4
Tiempo disponible	8	16	16				4208,0
Eficiencia		87%	87%				78%

Apéndice C. Tabla de Amortización del Crédito Recibido

Periodo	Cuota	Interés	Pago Capital	Saldo
0				\$ 6.353,61
1	\$ 138,97	\$ 59,62	\$ 79,35	\$ 6.274,26
2	\$ 138,97	\$ 58,87	\$ 80,09	\$ 6.194,16
3	\$ 138,97	\$ 58,12	\$ 80,85	\$ 6.113,32
4	\$ 138,97	\$ 57,36	\$ 81,60	\$ 6.031,71
5	\$ 138,97	\$ 56,60	\$ 82,37	\$ 5.949,34
6	\$ 138,97	\$ 55,82	\$ 83,14	\$ 5.866,20
7	\$ 138,97	\$ 55,04	\$ 83,92	\$ 5.782,27
8	\$ 138,97	\$ 54,26	\$ 84,71	\$ 5.697,56
9	\$ 138,97	\$ 53,46	\$ 85,51	\$ 5.612,06
10	\$ 138,97	\$ 52,66	\$ 86,31	\$ 5.525,75
11	\$ 138,97	\$ 51,85	\$ 87,12	\$ 5.438,63
12	\$ 138,97	\$ 51,03	\$ 87,94	\$ 5.350,69
13	\$ 138,97	\$ 50,21	\$ 88,76	\$ 5.261,93
14	\$ 138,97	\$ 49,37	\$ 89,59	\$ 5.172,34
15	\$ 138,97	\$ 48,53	\$ 90,43	\$ 5.081,91
16	\$ 138,97	\$ 47,69	\$ 91,28	\$ 4.990,62
17	\$ 138,97	\$ 46,83	\$ 92,14	\$ 4.898,48
18	\$ 138,97	\$ 45,96	\$ 93,00	\$ 4.805,48
19	\$ 138,97	\$ 45,09	\$ 93,88	\$ 4.711,60
20	\$ 138,97	\$ 44,21	\$ 94,76	\$ 4.616,85
21	\$ 138,97	\$ 43,32	\$ 95,65	\$ 4.521,20
22	\$ 138,97	\$ 42,42	\$ 96,54	\$ 4.424,65
23	\$ 138,97	\$ 41,52	\$ 97,45	\$ 4.327,20
24	\$ 138,97	\$ 40,60	\$ 98,36	\$ 4.228,84
25	\$ 138,97	\$ 39,68	\$ 99,29	\$ 4.129,55
26	\$ 138,97	\$ 38,75	\$ 100,22	\$ 4.029,33
27	\$ 138,97	\$ 37,81	\$ 101,16	\$ 3.928,17
28	\$ 138,97	\$ 36,86	\$ 102,11	\$ 3.826,07
29	\$ 138,97	\$ 35,90	\$ 103,07	\$ 3.723,00
30	\$ 138,97	\$ 34,93	\$ 104,03	\$ 3.618,96
31	\$ 138,97	\$ 33,96	\$ 105,01	\$ 3.513,95
32	\$ 138,97	\$ 32,97	\$ 106,00	\$ 3.407,96
33	\$ 138,97	\$ 31,98	\$ 106,99	\$ 3.300,97
34	\$ 138,97	\$ 30,97	\$ 107,99	\$ 3.192,97
35	\$ 138,97	\$ 29,96	\$ 109,01	\$ 3.083,97
36	\$ 138,97	\$ 28,94	\$ 110,03	\$ 2.973,94
37	\$ 138,97	\$ 27,91	\$ 111,06	\$ 2.862,87
38	\$ 138,97	\$ 26,86	\$ 112,10	\$ 2.750,77
39	\$ 138,97	\$ 25,81	\$ 113,16	\$ 2.637,61
40	\$ 138,97	\$ 24,75	\$ 114,22	\$ 2.523,39
41	\$ 138,97	\$ 23,68	\$ 115,29	\$ 2.408,10

Periodo	Cuota	Interés	Pago Capital	Saldo
42	\$ 138,97	\$ 22,60	\$ 116,37	\$ 2.291,73
43	\$ 138,97	\$ 21,50	\$ 117,46	\$ 2.174,27
44	\$ 138,97	\$ 20,40	\$ 118,57	\$ 2.055,70
45	\$ 138,97	\$ 19,29	\$ 119,68	\$ 1.936,02
46	\$ 138,97	\$ 18,17	\$ 120,80	\$ 1.815,22
47	\$ 138,97	\$ 17,03	\$ 121,94	\$ 1.693,29
48	\$ 138,97	\$ 15,89	\$ 123,08	\$ 1.570,21
49	\$ 138,97	\$ 14,73	\$ 124,23	\$ 1.445,97
50	\$ 138,97	\$ 13,57	\$ 125,40	\$ 1.320,57
51	\$ 138,97	\$ 12,39	\$ 126,58	\$ 1.194,00
52	\$ 138,97	\$ 11,20	\$ 127,76	\$ 1.066,23
53	\$ 138,97	\$ 10,00	\$ 128,96	\$ 937,27
54	\$ 138,97	\$ 8,79	\$ 130,17	\$ 807,10
55	\$ 138,97	\$ 7,57	\$ 131,39	\$ 675,70
56	\$ 138,97	\$ 6,34	\$ 132,63	\$ 543,07
57	\$ 138,97	\$ 5,10	\$ 133,87	\$ 409,20
58	\$ 138,97	\$ 3,84	\$ 135,13	\$ 274,07
59	\$ 138,97	\$ 2,57	\$ 136,40	\$ 137,68
60	\$ 138,97	\$ 1,29	\$ 137,68	\$ -0,00