



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y
PROMOCIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES TRIBUTARIOS EN EL
CANTÓN QUININDÉ, AÑO 2020**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en
Administración de Empresas y Negocios

Autor(a)

Silverio Vázquez Nery Mariuxi

Tutor(a)

Lcda. Lizzie Verónica Pazmiño, M.Sc

QUITO - ECUADOR

2020

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TÍTULACIÓN**

Yo, Nery Mariuxi Silverio Vásquez, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre, “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y PROMOCIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES TRIBUTARIOS EN EL CANTÓN QUININDÉ, AÑO 2020”, como requisito para optar al grado de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito a los 16 días del mes de octubre de 2020, firmo conforme:

Autor: Nery Mariuxi Silverio Vásquez

Firma:



Número de Cédula: 1900577816

Dirección: Pichincha, Quito, Santa Prisca, San Juan

Correo Electrónico: mariuxisilverio@hotmail.com

Teléfono: 0997316605

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y PROMOCIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES TRIBUTARIOS EN EL CANTÓN QUININDÉ, AÑO 2020”, presentado por Nery Mariuxi Silverio Vásquez, para optar por el Título Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios.

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Quito, 20 de octubre del 2020

Lcda. Lizzie Verónica Pazmiño M.Sc

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y PROMOCIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES TRIBUTARIOS EN EL CANTÓN QUININDÉ, AÑO 2020”, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 20 de octubre del 2020

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Nery Mariuxi Silverio Vásquez', written in a cursive style.

Nery Mariuxi Silverio Vásquez

C.I.: 1900577816

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y PROMOCIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES TRIBUTARIOS EN EL CANTÓN QUININDÉ, AÑO 2020”, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito 19 de noviembre de 2020

Ing. Andrés Palacio, MBA
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....
Ing. Jorge Loya, M.Sc
VOCAL

.....
Lcdo. Edwin Arteaga, M.Sc
VOCAL

DEDICATORIA

Dedico este plan de negocios a Dios y al universo que me ha permitido culminar esta carrera y a mis padres Segundo Silverio, Domitila Vásquez y cada uno de mis hermanos que con entusiasmo y alegría me han inspirado a culminar este sueño, también agradezco infinitamente a cada una de las personas que se han cruzado en mi vida y han fomentado en mí el deseo de superación y triunfo.

A todas las personas que directa e indirectamente estuvieron involucrados en todo momento de esta trayectoria estudiantil.

Con amor,

Mariuxi Silverio Vásquez

La Autora

AGRADECIMIENTO

Me siento profundamente agradecida con Dios y con todas las personas que han estado a mi lado y que me han inspirado y cautivado con su presencia.

También quisiera expresar mi reconocimiento y mi gratitud a todos los fundadores de esta noble Universidad Indoamérica, a cada uno de los profesores por a ver impartido generosamente sus conocimientos y sabiduría.

Con amabilidad y gratitud,

Mariuxi Silverio Vásquez

ÍNDICE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
ÍNDICE DE IMÁGENES	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvii
RESUMEN EJECUTIVO	xviii
ABSTRACT	xix
INTRODUCCIÓN	xx
Objetivos del trabajo de titulación	xxi
CAPÍTULO I.....	1
1. ÁREA DE MARKETING.....	1
1.1. Objetivos del estudio del mercado	1
1.2. Definición del producto.....	1
1.2.1. Especificación del Servicio o Producto.....	1
1.2.2. Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.	2
1.3. Definición del mercado	3
1.3.1. Qué mercado se va a tocar en general.....	3
1.3.1.1. Categorización de sujetos.....	4
1.3.1.2. Estudio de Segmentación	5
1.3.1.3. Plan de muestreo	6

1.3.1.4. Instrumentos para recopilar información	7
1.3.1.5. Diseño y recolección de información.....	9
1.3.1.5. Análisis e Interpretación	10
1.3.2. Demanda Potencial.....	21
1.4. Análisis del macro y microambiente.....	22
1.4.1. Análisis del microambiente.....	22
1.4.2. Análisis del macroambiente	25
1.4.3. Proyección de la oferta.....	29
1.4. Demanda Potencial Insatisfecha	29
1.5. Promoción y publicidad que se realizará. (Canales de Comunicación)	30
1.6. Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución)	34
1.7. Seguimiento de Clientes.....	35
1.8. Especificar mercados alternativos.....	35
CAPÍTULO II	37
2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)	37
2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE PRODUCCIÓN.....	37
2.2. Descripción del proceso	37
2.2.1. Descripción de proceso de transformación del servicio.....	37
2.2.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas.....	42
2.2.3. Tecnología para aplicar.....	44
2.3. FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES	45
2.3.1. Ritmo de producción.....	45
2.3.2. Nivel de inventario promedio.....	46
2.3.3. Número de trabajadores.....	46
2.4. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	46
2.4.1. Capacidad de Producción de servicio Futura.....	46

2.6. DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN	47
2.6.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.	47
2.7. CALIDAD	47
2.7.1. Método de Control de Calidad.	47
2.8. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.	49
2.8.1. Seguridad e higiene ocupacional.	49
CAPÍTULO III	51
3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	51
3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO	51
3.2. Análisis estratégico y definición de objetivos	51
3.2.1. Visión de la empresa	51
3.2.2. Misión de la Empresa	51
3.2.3. Objetivos y estrategias	51
3.2. Organización funcional de la empresa	54
3.3.1. Organización Interna	54
3.3.2. Descripción de puestos	56
3.4. Control de gestión	59
3.4.1. Indicadores de gestión	59
3.4. Necesidades de personal	60
CAPÍTULO IV	61
4. ÁREA JURÍDICO LEGAL	61
4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL	61
4.2. Determinación de la forma jurídica	61
4.3. Licencias necesarias para funcionar y documentos legales (Patentes, Inicio de Actividades, etc.)	63

CAPÍTULO V	65
5. ÁREA FINANCIERA.....	65
5.1. OBJETIVOS FINANCIEROS	65
5.2. Plan de inversiones.....	65
5.3. PLAN DE FINANCIAMIENTO	67
5.4. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS.....	68
a) Detalle de Costos	68
b) Proyección de Costos.....	70
c) Detalle de gastos	71
d) Proyección de gastos.....	72
5.5. Cálculo de ingresos	76
5.6. Flujo de Caja	79
5.5. Estado de Resultados proyectado.....	81
5.9. Evaluación Financiera.....	83
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES	87
BIBLIOGRAFÍA.....	89
ANEXOS.....	94

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Características del servicio.....	2
Tabla 2. Segmentación conductual	5
Tabla 3. Dimensión geográfica	5
Tabla 4. Población económicamente activa según rama de actividad por sexo y área de residencia.....	6
Tabla 5. Método de recolección de datos.....	8
Tabla 6. Método de recolección de datos Objetivo 2.....	8
Tabla 7. Método de recolección de datos Objetivo 3	9
Tabla 8. Declaración de impuestos	10
Tabla 9. Trámites en servicios institucionales	12
Tabla 10. Conoce lugares que ofrece servicio tributario.....	13
Tabla 11. Preferencias en el servicio.....	14
Tabla 12. Criterios.....	15
Tabla 13. Capacidad de pago	16
Tabla 14. Frecuencia en el servicio.....	17
Tabla 15. Canales de envío de información	18
Tabla 16. Preferencia de publicidad empresarial	19
Tabla 17. Aceptación de ubicación	20
Tabla 18. Demanda Potencial	21
Tabla 19. Matriz EFE	25
Tabla 20. Matriz EFI	26
Tabla 21. Matriz competitividad	28
Tabla 22. Proyección de la Oferta.....	29
Tabla 23. Demanda insatisfecha	30
Tabla 24. Costo de los canales de comunicación.....	34
Tabla 25. Mercado Alternativo	36
Tabla 26. Descripción de equipos	44
Tabla 27. Descripción de las personas	44
Tabla 28. Ritmo de producción.....	45
Tabla 29. Nivel de inventario promedio	46
Tabla 30. Número de trabajadores	46

Tabla 31. Capacidad de producción de servicio Futura.....	47
Tabla 32. Hoja de inspección	48
Tabla 33. Diagrama de Pareto	48
Tabla 34. FODA.....	51
Tabla 35. FODA cruzado	52
Tabla 36. Descripción de puestos Gerente General	56
Tabla 37. Descripción de puesto Contador auditor.....	57
Tabla 38. Descripción del puesto asistente administrativo	58
Tabla 39. Descripción de puestos asistente tributario.....	59
Tabla 40. Indicadores de gestión.....	59
Tabla 41. Necesidades de personal	60
Tabla 42. Requisitos de la constitución de la compañía	62
Tabla 43. Requisitos registro de marca	63
Tabla 44. Requisitos Servicio de Rentas Internas.....	63
Tabla 45. Clave patronal IESS	64
Tabla 46. Patente municipal.....	64
Tabla 47. Plan de inversión.....	66
Tabla 48. Capital de trabajo	67
Tabla 49. Plan de financiamiento.....	68
Tabla 50. Tabla de costos.....	69
Tabla 51. Proyección de costos.....	70
Tabla 52. Proyección de costos.....	70
Tabla 53. Detalle de gastos	71
Tabla 54. Tasa de inflación	72
Tabla 55. Proyección de gastos.....	73
Tabla 56. Proyección de gastos.....	74
Tabla 57. Mano de Obra.....	75
Tabla 58. Depreciación	76
Tabla 59. Proyección de la depreciación.....	76
Tabla 60. Precio de venta	77
Tabla 61. Cálculo de ingresos	77
Tabla 62. Proyección de ingresos.....	78

Tabla 63. Proyección de ingresos.....	78
Tabla 64. Flujo de caja	79
Tabla 65. Estado de Resultados	82
Tabla 66. Tasa de rentabilidad	83
Tabla 67. Cálculo del TMAR.....	83
Tabla 68. Cálculo del VAN.....	84
Tabla 69. Cálculo del TIR.....	84
Tabla 70. Beneficio costo.....	85
Tabla 71. Período de recuperación.....	86

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Declaración de impuestos	11
Gráfico 2. Trámites en servicios institucionales	12
Gráfico 3. Conoce lugares que ofrece servicio tributario	13
Gráfico 4. Preferencias en el servicio	14
Gráfico 5. Capacidad de pago	16
Gráfico 6. Preferencias en el servicio	17
Gráfico 7. Canales de envío de información	18
Gráfico 8. Preferencia de publicidad empresarial	19
Gráfico 9. Aceptación de ubicación	20
Gráfico 10. Demanda Potencial	22
Gráfico 11. 5 Fuerzas de Porter.....	23
Gráfico 12. Diseño canal de distribución.....	35
Gráfico 13. Mapa de procesos.....	41
Gráfico 14. Diagrama de Pareto.....	49
Gráfico 15. Organigrama estructural.....	55
Gráfico 16. Organigrama funcional	56
Gráfico 17. Punto de equilibrio	81

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Logotipo	31
Imagen 2. Fan page en Instagram	32
Imagen 3. Tarjetas de presentación y materiales de oficina.....	32
Imagen 4. Página web	33
Imagen 5. Ubicación oficina contable.....	42
Imagen 6. Fachada exterior de oficina contable.....	43
Imagen 7. Plano de instalaciones	43
Imagen 8. Software contable.....	45

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Encuesta.....	94
Anexo 2. Oferta Empresa Sánchez.....	97
Anexo 3. Tasa de crecimiento sector servicios	97
Anexo 4. Proforma instalaciones	98
Anexo 5. Vehículo Camioneta Mazda	99
Anexo 6. Muebles y Enseres.....	99
Anexo 7. Equipo de computación	101
Anexo 8. Equipo de oficina.....	103
Anexo 9. Proforma sistema contable Neola.....	104
Anexo 10. Tabla del préstamo	105
Anexo 11. Plan de financiamiento de terceros.....	106
Anexo 12. Riesgo País emitido por el Banco Central.....	106

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y PROMOCIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES TRIBUTARIOS EN EL CANTÓN QUININDÉ, AÑO 2020

AUTOR: Nery Mariuxi Silverio Vásquez

TUTOR: Msc. Lizzie Verónica Pazmiño G

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se desarrolló con la finalidad de apoyar en el área de servicios integrales tributarios de acuerdo a las necesidades del sector de la Población Económicamente Activa PEA, del Cantón Quinindé, considerando como parte importante al sector agrícola, ganadero, silvicultor y pesca ya que los entes reguladores tienen descuidado a este sector, por lo tanto es importante recalcar que por cada emprendimiento que realicen en el sector rural necesitan de los servicios profesionales tributarios. Para determinar el nivel de aceptación del servicio integral tributario se realizó una investigación de tipo cuantitativa, con la encuesta, se puede establecer que existe una demanda insatisfecha creciente de \$435.932,92 en el año 2019 y asciende a \$470.958,53 en el año 2024, la empresa cubre el 22% de esta, con un nivel de producción de 1.980 trámites anuales. Para el cual se determina una inversión de \$35.150,68, se recupera en un 1 año y 6 meses, el valor actual neto VAN es de \$ 57.242,19, la TMAR del 9.30%, y el TIR es del 58%, obteniendo un margen de utilidad del 60.88%. Se establece que el plan de negocios es viable para la ejecución del proyecto y se abre el camino para establecer la factibilidad de servicios integrales tributarios.

DESCRIPTORES: Agrícola, integral, Quinindé, rural, tributarios

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

THEME: BUSINESS PLAN FOR THE IMPLEMENTATION AND PROMOTION OF INTEGRAL TAX SERVICES AT QUININDÉ CANTON, YEAR 2020

AUTHOR: Nery Mariuxi Silverio Vásquez

TUTOR: MSc. Lizzie Verónica Pazmiño G

ABSTRACT

The purpose of this research study was to support tax services aimed at the economically active population (EAP), located in Quinindé, by focusing on the agricultural, livestock, forestry and fishing sectors due to the fact that all of them have been neglected by regulatory bodies. Thus, it is vital to emphasize that every time an entrepreneurial opportunity is created in the rural areas, professional tax services are definitely required. In order to determine the level of acceptance of integral tax services, a quantitative research was carried out. By means of a survey, it was revealed that there is an unsatisfied increasing demand of \$435.932, 92 in 2019 and it will have increased up to \$470.958, 53 by 2024, out of which 22% will be covered by the enterprise in terms of a production level of 1.980 annual procedures. Accordingly, it is estimated a \$35.150, 68 investment which is expected to be returned in one year and a half. Therefore, the net present value (NPV) will be expected to be of \$ 57.242,19, the minimum acceptable rate of return (MARR) of 9.30%, the internal return rate (IRR) of 58%, consequently, it will all mean getting a profit margin of 60.88%. All in all, it is concluded that a business plan is feasible so as to execute this project and to set up the feasibility of offering integral tax services.

KEYWORDS: Agricultural, integral, Quinindé, rural, tax.

INTRODUCCIÓN

La cultura tributaria en el país se ha ido implementando año tras año, ahora más contribuyentes son responsables con sus obligaciones, pero el sector rural sufre cambios en las reformas constantemente, esto conlleva al desinterés y desinformación, por ende, los contribuyentes no declaran sus tributos al fisco a tiempo, generando multas y sanciones por los entes reguladores.

Existe una necesidad latente en el sector rural en la actividad económica: agrícola, avícola, ganadería y pesca, ya que cuando el país sufre cambios naturales y económicos estos afectan directamente a esta actividad, cabe recalcar que es uno de los campos más importantes del país, porque aportan con un gran porcentaje al producto interno bruto tanto personas naturales como sociedades, de esta necesidad surge la idea de negocios la cual es la implementación y promoción de servicios integrales tributarios en Quindé.

A continuación, se detallan los contenidos de los capítulos

En Capítulo I en el área de marketing se define los servicios con los aspectos innovadores, se plantea el mercado objetivo del cual se realizará el estudio, se obtienen los datos de la demanda y oferta obteniendo la demanda insatisfecha, y de acuerdo con los resultados obtenidos se establecen la promoción y publicidad que posicionaran a la empresa en el mercado.

En el Capítulo II en el área de producción se delimitan los procesos para la prestación del servicio con la debida descripción de equipos y personas, esto nos permitirá determinar la capacidad instalada para cumplir la cuota del mercado, a su vez se implementa las normativas y permisos que afectan a la instalación.

En el Capítulo III en el área de organización y gestión se define la misión y visión de la empresa para plantear objetivos y estrategias alcanzables, pero es necesario determinar la organización funcional de la empresa mediante un organigrama. Con estos datos la empresa debe implementar un control de gestión

para determinar el cumplimiento de los objetivos planteados.

En el Capítulo IV en el área jurídico legal, se determina la estructura jurídica en la cual la empresa iniciará sus actividades, a su vez se establecen los requisitos para la obtención de las patentes y marcas y las licencias necesarias para la puesta en marcha de la compañía.

En el Capítulo V en el área financiera se establece el plan de inversión con el cual la empresa iniciará sus actividades, determinando el financiamiento, es importante detallar los ingresos, costos y gastos con proyección a 5 años, así realizar un flujo de caja en el cual demuestre la capacidad de pago y de esta manera implementar un estado de resultados y establecer la evaluación financiera para conocer si el proyecto es rentable o no.

Objetivos del trabajo de titulación

Objetivo General

Determinar la factibilidad de un plan de negocios para la implementación y promoción de servicios integrales tributarios en El Cantón Quinindé.

Objetivos Específicos

Determinar el segmento de mercado al cual se va a ofrecer los servicios integrales tributarios según la rama de actividad al que pertenece del Cantón Quinindé.

Identificar los procesos de los servicios integrales tributarios mediante tiempos, de esta manera corregir defectos que retrasen los procesos a futuro.

Establecer hacia donde se dirige la empresa, mediante la implementación de la misión y visión, estableciendo una estructura organizacional adecuada que

permitan cumplir los objetivos estratégicos planteados.

Definir la estructura legal para la creación de la compañía SILVERIOCONT cumpliendo con las normativas, ordenanzas y políticas legales vigentes.

Determinar la viabilidad mediante indicadores y herramientas que permitan obtener la rentabilidad del proyecto para la puesta en marcha el emprendimiento

CAPÍTULO I

1. ÁREA DE MARKETING

1.1. Objetivos del estudio del mercado

Determinar el segmento de mercado al cual se va a ofrecer los servicios integrales tributarios según la rama de actividad al que pertenece del Cantón Quinindé.

Realizar un estudio del diagnóstico situacional mediante herramientas propuestas en el FODA y de una investigación de campo, para tener datos reales de la población del Cantón Quinindé parroquia La Unión.

Elaborar una propuesta mediante la generación de estrategias publicitarias para la implementación y promoción de la compañía que ofrece servicios tributarios integrales.

1.2. Definición del producto.

1.2.1. Especificación del Servicio o Producto.

SilverioCont, busca ofrecer un servicio son “el conjunto de acciones, procesos y ejecuciones que se desarrollan de forma independiente y que también complementan la estrategia empresarial.” (Prado & Pascual, 2018)

El servicio será integral tributario personalizado para cada cliente, desarrollando estrategias en diferentes áreas para las distintas necesidades de los contribuyentes, debido a que se encuentran en sectores rurales, esto permite cumplir con los estándares requeridos del sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca que se encuentran descuidados por los profesionales en el área de servicios

integrales tributarios

Tabla 1. Características del servicio

Características	Beneficios
Declaración de impuestos.	Declaraciones correspondientes al SRI, CGE y Patente Municipal.
Múltiples servicios especializados en el área tributaria.	Obtener los permisos correspondientes de las empresas para el funcionamiento.
Información actualizada del SRI.	Se pondrá en conocimiento personalizado a cada cliente de los cambios que ocurran por el ente regulador SRI.
Capacitaciones de cultura tributaria.	Proporciona al cliente la información necesaria de forma precisa para la empresa.
Sistema contable personalizado para cada cliente según su actividad económica a la que pertenece.	Brinda un enfoque específico del sector agroindustrial de los clientes.

Elaborado por: La Autora

La oficina de servicios integrales tributarios brindará trabajos especializados y personalizados tanto físicos como virtuales en el área contable y tributario, cabe resaltar que para ello se procederá a establecer de forma exclusiva los servicios con la finalidad de cumplir los requerimientos de cada cliente en atención al marco legal vigente y los plazos respectivos.

1.2.2. Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.

La compañía acoplará un servicio distintivo a otros, ajustándose a las necesidades del sector de la Población Económicamente Activa PEA, considerando como parte importante al sector agrícola, ganadero, silvicultor y pesca ya que los entes reguladores tienen descuidado a este sector, por este motivo se les facilitará a través de medios electrónicos y herramientas para los usuarios que puedan cumplir con sus obligaciones de las instituciones públicas que les imponen, los diferenciadores que se proporciona son herramientas ya existentes.

El servicio integral tributario tiene un aspecto diferenciador del resto ya que se implementará un sistema virtual para el manejo de la documentación, además en

el sector rural la empresa adaptará a través de WhatsApp la recepción de documentos físicos para digitalizarlos consecuentemente archivar la información permitiendo que el contribuyente ahorre tiempo en sus gestiones en los trámites personales y empresariales.

Integración digital del servicio

La integración digital a los clientes con poco conocimiento informático, mediante herramientas como: uso de plataformas bancarias, banca móvil, pago online, uso de correo electrónico y WhatsApp entre otros.

La asesoría integral tributaria virtual, mediante vídeo llamada de Messenger, WhatsApp, Skype o Zoom. La recepción de facturas y envío de comprobantes de pago y declaraciones de IVA y Renta por medio de correo electrónico y WhatsApp ahorrado a nuestros clientes movilización y optimización de tiempo, dando un seguimiento a los trámites sin necesidad que el cliente salga de casa.

Atención personalizada

Atención personalizada de cada servicio integral tributario directo en línea vía WhatsApp para recopilación de documentos personalizados con responsabilidad ética y profesional, dando a conocer al cliente a través de una carta de presentación de seguridad y confiabilidad de nuestros procedimientos y políticas que se llevará a cabo, específicamente la garantía de resguardar la documentación física y virtual de cada cliente.

Los valores del mercado son competitivos, ya que la implementación y promoción de servicios integrales tributarios se incluirán varias funciones dentro de un solo paquete, por lo tanto, beneficiará al cliente administradamente.

1.3. Definición del mercado

1.3.1. Qué mercado se va a tocar en general

En afán de lograr una comprensión amplia del concepto Mercado, recogemos el criterio de varios autores especializados en la temática y para este

efecto ofrecemos las siguientes perspectivas:

El Mercado “se define como un conjunto de consumidores reales y potenciales que tienen características comunes y la necesidad de un producto o servicio por el que están dispuestos a intercambiar un valor, y el cual la empresa está interesada en otorgar.” (Maubert & Clotilde, 2017)

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010) expone que “la población económicamente activa del Cantón Quinindé son 46.862 personas, es decir alrededor de 43,63% del total de los habitantes”.

La meta es ofrecer un servicio integral tributario a los habitantes que pertenecen a la parte rural porque existe desconocimiento de las obligaciones y beneficios que prestan las “101 instituciones de la Función Ejecutiva como: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio del Trabajo (MDT), entre otras.” (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2020)

1.3.1.1. Categorización de sujetos

A continuación, se presentan las personas con los cuales la empresa se va a relacionar de manera directa e indirecta, categorizándolos en función de quién compra (comprador), quién decide comprar el servicio (decidor), quién usa el servicio (usuario) y quién influye o recomendó la compra del servicio (influyente). La información se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 2 *Categorización de sujetos*

CATEGORÍA	SUJETO
¿Quién compra?	Contribuyentes que pertenecen a la población económicamente activa entre 18 a 70.
¿Quién usa?	Todos los contribuyentes que tienen una actividad económica
¿Quién decide?	Contribuyentes que tiene RUC
¿Qué influye?	SRI/ IESS / MDT / CGE y GAD Municipal de Quinindé

Elaborado por: La Autora

1.3.1.2. Estudio de Segmentación

La segmentación es “la base principal de la actividad del marketing, que consiste en producir, distribuir y hacer de un mismo producto para un grupo determinado de consumidores.” (Maubert & Clotilde, 2017).

En la segmentación conductual “se agrupa a los compradores en función del conocimiento, actitud, uso y respuesta frente a los productos y roles en las decisiones de compra.” (Blanco, Prado, & Mercado, 2016). A continuación se detalla la dimensión conductual.

Tabla 2. Segmentación conductual

Variable	Descripción
TIPO DE NECESIDAD:	Seguridad
TIPO DE COMPRA:	Comparación
RELACIÓN CON LA MARCA:	No
ACTITUD FRENTE AL SERVICIO:	Positiva

Fuente. (Blanco, Prado, & Mercado, 2016)

Elaborado por: La Autora

La información de la segmentación de la presente tabla determina la dimensión geográfica con características específicas de los habitantes, creando un segmento de mercado que se acople a las necesidades del servicio.

Tabla 3. Dimensión geográfica

Variable	Descripción	No Habitantes
País	Ecuador	14,483,499
Provincia	Esmeraldas	534,092
Ciudad	Quinindé	122,570
Sector	PEA	46,862

Fuente. (INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2010).

Elaborado por: La Autora

En la población económicamente activa (PEA) del Cantón Quinindé se compone de dos sectores importantes el sector urbano, sector rural y empresas, es importante determinar a la población según la rama de actividad de la parte rural, ya que una parte de los servicios integrales tributarios está enfocada en este sector.

Tabla 4. Población económicamente activa según rama de actividad por sexo y área de residencia.

Rama de actividad	Sexo			Área		
	Hombre	Mujer	Total	Urbana	Rural	Total
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	20790	2056	22846	1601	21245	22846

Fuente: INEC. VII Censo de Población y VI de vivienda. Año 2010.

Elaborado por: La Autora

Es importante resaltar que los servicios integrales tributarios se ofrecerán a toda la población económicamente activa del Cantón Quinindé es de 46.862 habitantes y que está compuesta por el sector rural, urbano y empresas.

1.3.1.3. Plan de muestreo

A continuación, se determinará el número de sujetos a ser investigados. En el tamaño de la muestra según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), en el censo realizado expone que “la población del Cantón Quinindé de la Provincia de Esmeraldas es de 122.570 habitantes”. Segmentamos al Cantón Quinindé según rama de actividad “la población económicamente activa es de 46.862 habitantes”. (INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2010).

Población finita

Se verifica que la población es finita ya que se puede contar a las personas que son menos de 500,00 habitantes, la muestra se aplica a la población económicamente activa del Cantón Quinindé parroquia La Unión.

Para obtener la muestra se aplica la siguiente fórmula.

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + N * e^2}$$

Donde N representa el tamaño de la población, σ representa la desviación estándar de la población, Z representa el valor constante obtenido mediante niveles de confianza, e representa el límite aceptable de error de la muestra, n representa el tamaño mínimo de la muestra necesaria para un nivel de confianza dado y P y Q representan la probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia respectivamente. Sustituyendo, usando los valores del presente trabajo y un nivel de confianza del 95% se obtiene:

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza 95% =1,96

P= Probabilidad de ocurrencia 50%

Q= Probabilidad de no ocurrencia 50%

N= Tamaño de la población o universo

e= Error de la muestra (5%)

Se determinará el universo de los sujetos a ser investigados corresponde a una población finita

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 * 46862}{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 + (46862) (0.05)^2}$$

$$n = \frac{45006,26}{112.47}$$

$$n = 400$$

De esta manera se establece en 400 el número mínimo de encuestados necesarios para asegurar un nivel de confianza del 95%.

1.3.1.4. Instrumentos para recopilar información

Se presentan las fuentes de las cuales será recolectada información destinada

a satisfacer los objetivos de mercadeo de este trabajo, el tipo de información (primaria si son datos recolectados de manera personal o secundaria si son datos recolectados y publicados por otra persona o institución) así como los instrumentos de recolección en cada caso.

Objetivo 1: Determinar el segmento de mercado al cual se va a ofrecer los servicios integrales tributarios según la rama de actividad al que pertenece Cantón Quinindé.

Tabla 5. Método de recolección de datos

Necesidades de información	Tipo de información	Fuentes	Instrumentos
Determinar el mercado objetivo	Secundaria	Instituto nacional de estadísticas y censos	Base de Datos
Determinar la población económicamente Activa	Secundaria	Instituto nacional de estadísticas y censos	Base de Datos
Porcentaje de habitantes que pertenecen a la rama según la actividad que poseen RUC	Primaria	Encuesta	Cuestionario

Fuente. (INEC, 2010)

Elaborado por: La Autora

Objetivo 2: Determinar el segmento de mercado al cual se va a ofrecer los servicios integrales tributarios según la rama de actividad al que pertenece al Cantón Quinindé.

Tabla 6. Método de recolección de datos Objetivo 2

Necesidades de información	Tipo de información	Fuentes	Instrumentos
Conocer la demanda potencial	Secundaria	Instituto nacional de estadísticas y censos	Revista del GAD Municipal
Determinar las necesidades de los contribuyentes	Primaria	Encuesta	Cuestionario
Determinar la aceptabilidad del servicio	Primaria	Encuesta	Cuestionario
Necesidades de servicio de los futuros clientes	Primaria	Encuesta	Cuestionario

Fuente. (INEC, 2010), (QUININIDÉ, 2017)

Elaborado por: La Autora

Objetivo 3: Elaborar estrategias para la implementación y promoción de la compañía que ofrece servicios tributarios integrales.

Tabla 7. Método de recolección de datos Objetivo 3

Necesidades de información	Tipo de información	Fuentes	Instrumentos
Determina la imagen corporativa de la empresa	Secundaria	Internet	Revista ESPOCH 2018
Identificar promociones de acuerdo con las necesidades detectadas	Primaria	Encuesta	Cuestionario
Promocionar los paquetes que ofrece la compañía	Primaria	Encuesta	Cuestionario

Fuente. (Spoch, 2018)

Elaborado por: La Autora

1.3.1.5. Diseño y recolección de información

Desarrollo de instrumentos: Información secundaria

Necesidad 1: Determinar el mercado objetivo

Para establecer el mercado objetivo se necesitan de bases de datos con información precisa y real de la población económicamente activa con obtención de la información secundaria se realizará con informes estadísticos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) 2010 se puede establecer el número de habitantes según al sector que pertenece PEA con esto se puede detallar dimensión geográfica y demográfica que especifica aspectos más directos del sujeto que va a adquirir el servicio.

Necesidad 2: Establecer los servicios integrales tributarios de la compañía de acuerdo con las necesidades del mercado objetivo.

De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas y otros entes reguladores los contribuyentes deben cumplir con ciertas obligaciones, y permisos para el funcionamiento es necesario implementar en la compañía los servicios tributarios que cumplan con estos requerimientos, y que a su vez satisfagan las necesidades del sector agroindustrial cumpliendo con sus expectativas y preferencias de los contribuyentes.

Necesidad 3: Establecer los medios electrónicos mediante los cuales se pueden ofrecer los servicios.

La compañía acopla nuevas estrategias para la prestación de los servicios tributarios integrales, para la facilidad del contribuyente se implementará una oficina virtual que utilizara herramientas digitales como WhatsApp Web y Messenger para envío y recepción de documentos que cumpla con la prestación de los servicios de manera adecuada y oportuna. El instrumento destinado a la recolección de datos primarios, que luego serán utilizados como insumo para la elaboración de estrategias y acciones destinadas a la visualización y posicionamiento de la compañía.

El instrumento que se utiliza para la encuesta es un cuestionario (ver anexo 1), el cual “posibilita observar los hechos a través de la valoración que hace de los mismos el encuestado o entrevistado, limitándose la investigación a las valoraciones subjetivas de este.” (Santiesteban, 2017) Esto permitirá obtener información concisa, de las necesidades específicas de los contribuyentes.

1.3.1.5. Análisis e Interpretación

A continuación, se presentan los resultados de la encuesta

Pregunta 1: ¿Usted qué tipo de contribuyente es?

Tabla 8. Declaración de impuestos

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Persona natural	148	37%
Persona natural obligada a llevar contabilidad.	120	30%
Persona jurídica	56	14%
Persona en relación de dependencia	76	19%
Total	400	100%

Fuente. Encuesta

Elaborado por: La Autora

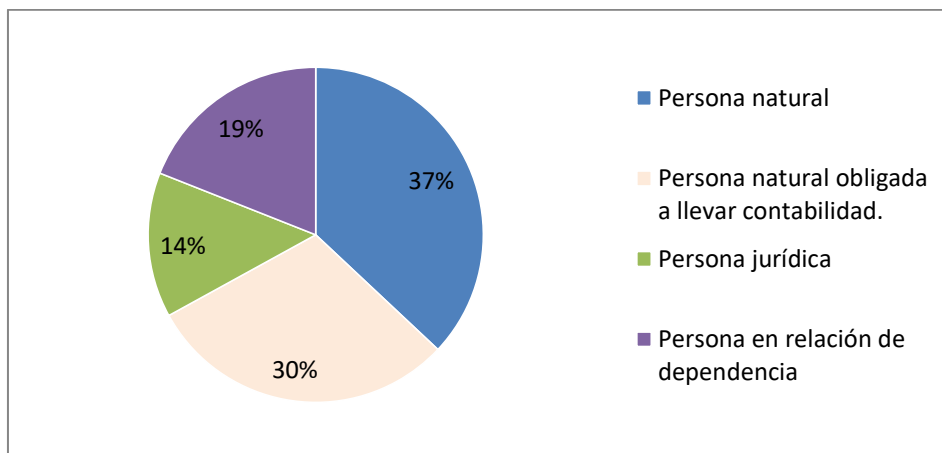


Gráfico 1. Declaración de impuestos
Fuente. La encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados, el 37% son contribuyentes de persona natural, el 30% son contribuyentes persona natural obligada a llevar contabilidad, el 19% es contribuyente en relación de dependencia y el 14% restante, son contribuyente jurídico.

Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos existen varios tipos de contribuyentes que requieren de servicios integrales, mayoritariamente un 37% son personas naturales, el 30% persona natural obligada a llevar contabilidad y los demás contribuyentes tienen porcentajes que representan a los demás grupos societarios e instituciones del Cantón Quinindé.

Pregunta 2: ¿Los trámites que Usted necesita a que servicios institucionales pertenece?

Tabla 9. Trámites en servicios institucionales

Variable	Frecuencia absoluta	Frecuencia Relativa
SRI	150	28%
IESS	124	23%
Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros	36	7%
Ministerio de trabajo	108	20%
GAD Municipal	88	17%
Contrataría General del Estado	24	5%
Total	530	100%

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

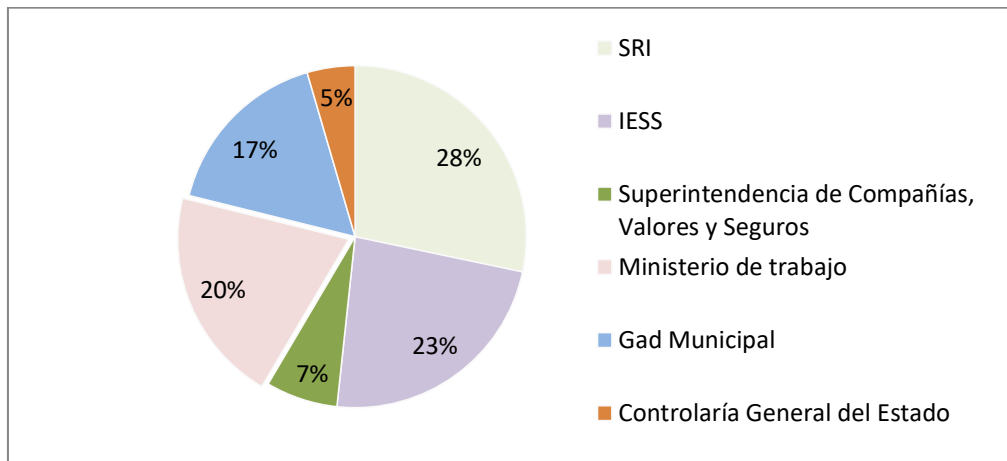


Gráfico 2. Trámites en servicios institucionales

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados, los trámites que los contribuyentes necesitan son el 28% del SRI, el 23% son trámites del IESS, el 20% corresponden a trámites del Ministerio de Trabajo, el 17% corresponden a trámites del GAD Municipal, el 7.1% corresponden a trámites de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y el 5% corresponde a trámites de la Contraloría General del Estado.

Interpretación

De acuerdo con los datos obtenidos en los trámites de servicios institucionales son equitativos de acuerdo con las necesidades de cada

contribuyente, es importante tomar en cuenta que el 28% necesitan trámites del SRI, las gestiones que menos realizan son en la Contraloría General del Estado ya que son requeridos anualmente por los entes gubernamentales.

Pregunta 3 ¿Usted conoce alguna oficina de asesoría contable y tributaria cerca de su negocio?

Tabla 10. Conoce lugares que ofrece servicio tributario

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	360	90%
No	40	10%
Total	400	100%

Fuente. La encuesta
Elaborado por: La Autora

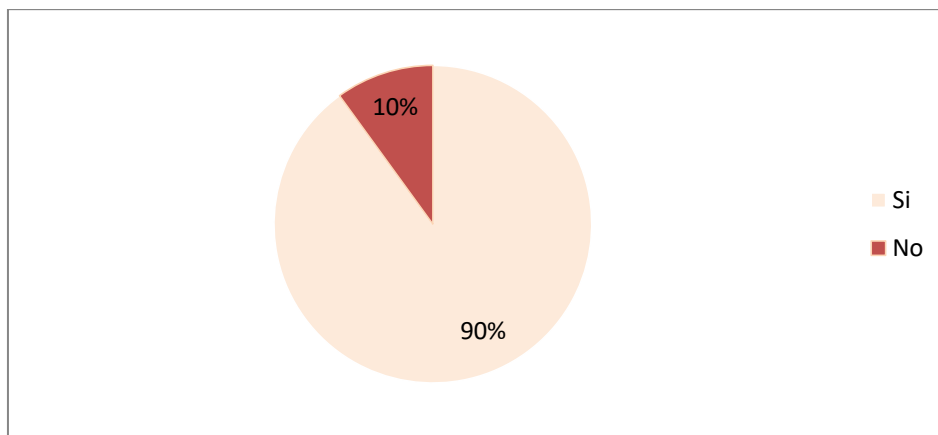


Gráfico 3. Conoce lugares que ofrece servicio tributario
Fuente. La encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis

El 90% de los encuestados si conocen una oficina que ofrezca asesoría contable y tributaria cerca de su negocio el 10% restante no conoce.

Interpretación

Con esto podemos identificar la oferta existente de este tipo de servicios integrales tributarios, la necesidad que existe de los contribuyentes en El Cantón Quinindé parroquia La Unión.

Pregunta 4: ¿Qué aspectos considera usted para adquirir servicios tributarios integrales en una oficina contable?

Tabla 11. Preferencias en el servicio

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Confiable	220	55%
Servicio de calidad	20	5%
Buena atención al cliente	160	40%
Total	400	100%

Fuente. La encuesta
Elaborado por: La Autora

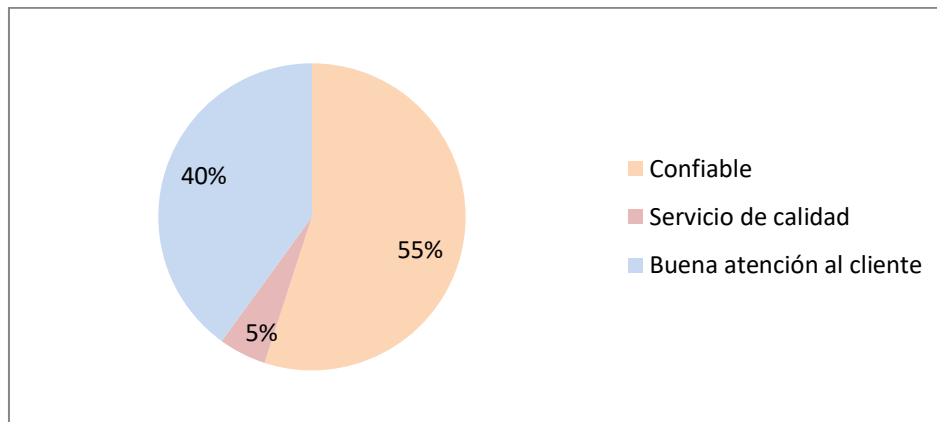


Gráfico 4. Preferencias en el servicio
Fuente. La encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados la mayoría han manifestado el 55% que aspectos considera usted para adquirir servicios tributarios integrales en una oficina contable han considerado que debe ser contable, y, el 40% prefiere que sea responsable el 5% prefiere que sea seria.

Interpretación

Permite conocer cómo se debe realizar el trabajo en la oficina contable con los colaboradores, es muy importante informar y dar la seguridad al cliente de precautelar las claves y la información que nos proporciona los contribuyentes, por

eso se ha considerado que la oficina contable debe ser confiable ya que se opera con todos los datos personales y familiares.

Pregunta 5: ¿Qué criterios toma en consideración usted para buscar un servicio en una oficina integral tributaria?

Tabla 12. Criterios

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Por recomendación	377	94%
Por ubicación	23	6%
Total	400	100%

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

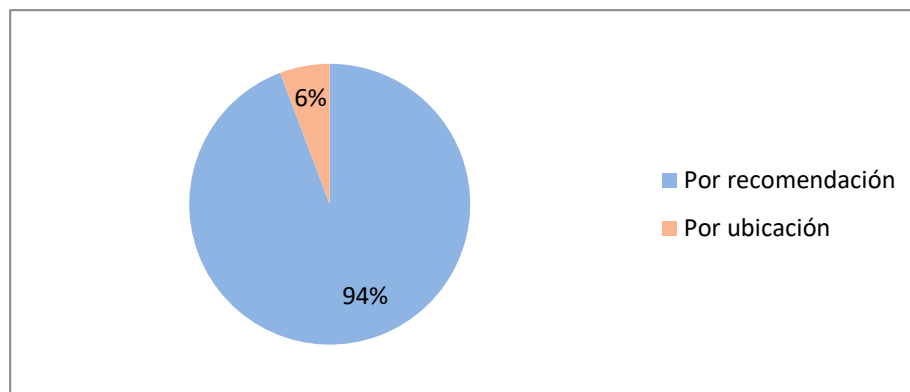


Gráfico 5. Criterios

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados el 94% de los encuestados toma como criterio una oficina contable por recomendación y el 6% restante toma como criterio la ubicación.

Interpretación

Es indispensable considerar que criterios toman en cuenta los contribuyentes al momento de conseguir un servicio, una gran parte de los clientes frecuentan a centros de acopio tanto palmicultor, cacaoteros y de otras ramas de la agrícola,

tienden a recomendar el servicio de la oficina contable de boca en boca, es importante que la compañía establezca relaciones sólidas con cada uno de los clientes para así tener más clientela y sacar a flote a la compañía a implementar.

Pregunta 6: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el trámite que comprende un servicio integral tributario?

Tabla 13. Capacidad de pago

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
\$40-45	280	70%
\$50-55	56	14%
\$60-65	8	2%
\$70-75	56	14%
Total	400	100%

Fuente. La encuesta
Elaborado por: La Autora

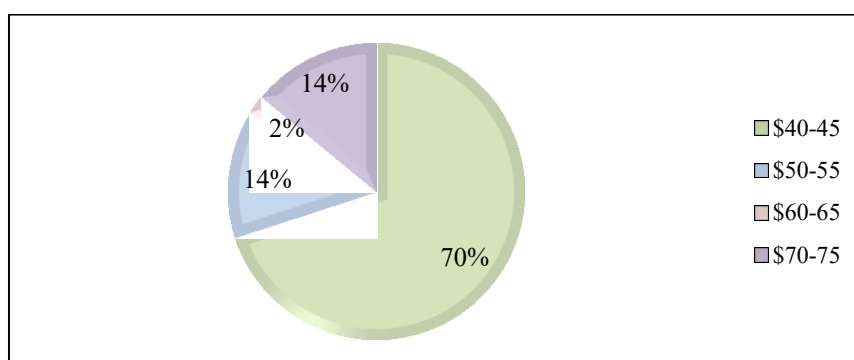


Gráfico 5. Capacidad de pago

Fuente. La encuesta
Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados, el 70% está dispuesto a pagar por el trámite que comprende un servicio integral tributario entre \$40 a \$45, el 14% está dispuesto a pagar entre el \$50, el 14% está dispuesto a pagar entre \$70 a \$75 y por último el 2% está dispuesto a pagar entre \$60 a \$65.

Interpretación

Se toma en consideración como estrategia de precio para servicio integral tributario un valor entre \$40 a \$45 los consumidores están dispuestos a pagar.

Pregunta 7: ¿Con qué frecuencia realiza los trámites tributarios, laborales, o societarios de servicios institucionales del Estado?

Tabla 14. Frecuencia en el servicio

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mensual	10	3%
Semestral	200	50%
Anualmente	190	48%
Total	400	100%

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

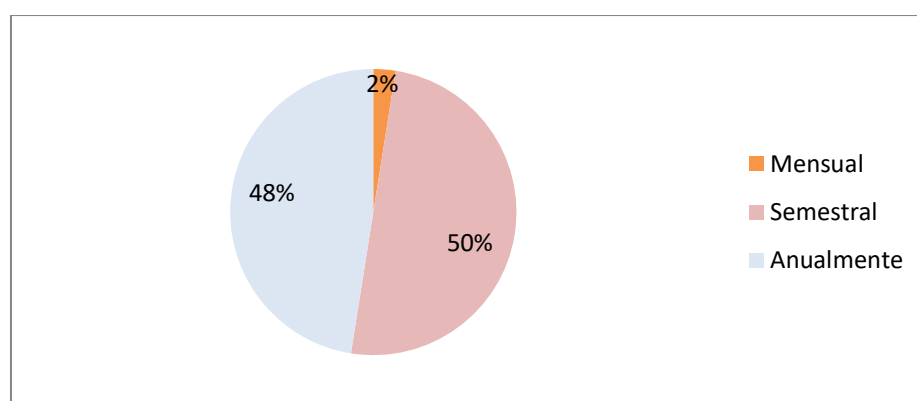


Gráfico 6. Preferencias en el servicio

Fuente. Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados la mayoría han manifestado el 50% realizan sus trámites de servicios institucionales semestrales, el 48% realiza los trámites de servicios institucionales semestralmente y 2% realiza los trámites de servicios institucionales anualmente.

Interpretación

Permite conocer con qué frecuencia los contribuyentes realizan sus trámites de servicios institucionales del estado, esto contribuye que la empresa se acople a las necesidades de cada usuario, tomando en consideración que cada institución gubernamental establecen un plazo para la realización de cada servicio que está obligado el contribuyente, cabe resaltar que el SRI tiene tres tiempos de

declaraciones mensual, semestral, anual y los demás trámites de acuerdo al requerimiento de las instituciones gubernamentales.

Pregunta 8: ¿Para su mayor comodidad que canal le gustaría utilizar para enviar la información digitalizada o física para la asesoría y seguimiento integral del servicio?

Tabla 15. Canales de envío de información

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Correo electrónico	24	6%
WhatsApp	149	38%
Servicio Express	97	24%
De puerta a puerta	45	11%
Atención directa en las instalaciones	85	21%
Total	400	100%

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

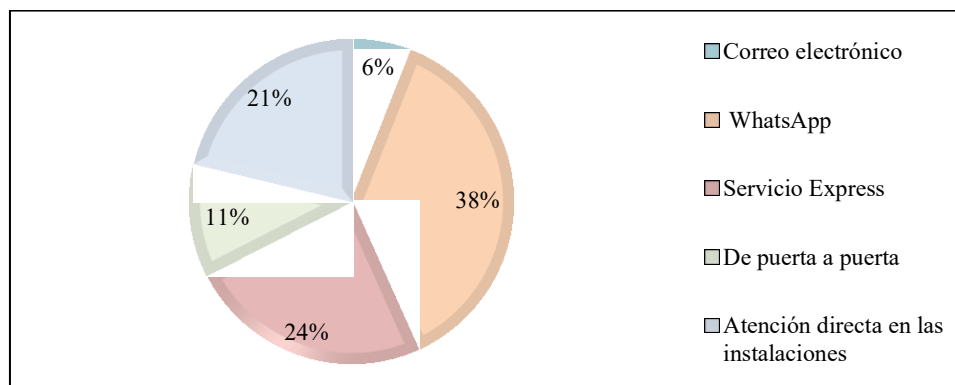


Gráfico 7. Canales de envío de información

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados, el 38% canal que utilizarían para enviar la información digitalizada o física es WhatsApp, el 24% utilizaría el servicio express, el 21% iría a las instalaciones, el 11% utilizaría el servicio de puerta a puerta y por último el 6% utilizaría el correo electrónico para envío de la información.

Interpretación

El implementar un buen sistema de envío y recepción de información digitalizada o física es indispensable para la eficiencia en el servicio, la mayoría de los encuestados prefieren el WhatsApp, el servicio express, y la atención directa en las instalaciones, estos medios hay que tomar en consideración para el seguimiento integral del servicio.

Pregunta 9: ¿Por qué medio de comunicación le gustaría recibir publicidad empresarial que promocioe los servicios integrales tributarios?

Tabla 16. Preferencia de publicidad empresarial

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Facebook	280	70%
Radio	50	12%
Twitter	40	10%
Prensa	30	8%
Recibir Total	400	100%

Fuente. Encuesta

Elaborado por: La Autora

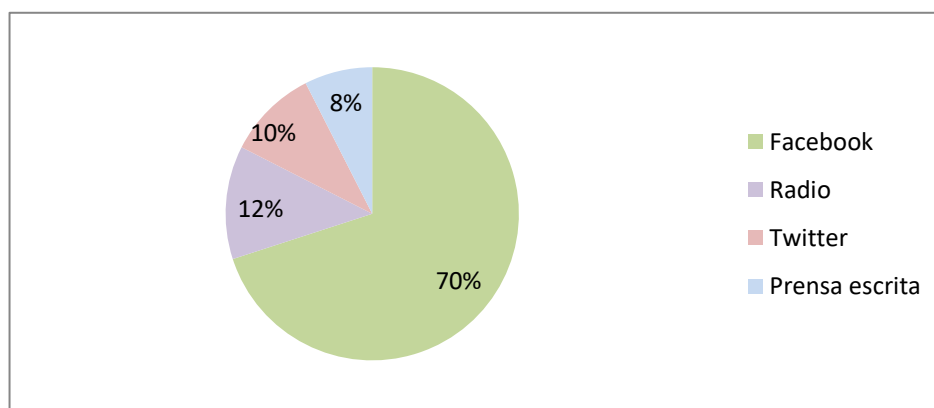


Gráfico 8. Preferencia de publicidad empresarial

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados el porcentaje mayor es el 70% que se utilice como herramientas digitales el WhatsApp Web, el 12% Radio, 10% Twitter y el 8% restante en prensa.

Interpretación

Con la preferencia de los usuarios de herramientas digitales, se puede acoplar a la red de mensajería o sala vídeo llamada por medio del WhatsApp para la comunicación pertinente con clientes a realizar los trámites de los servicios integrales tributarios que ofrece la compañía.

Pregunta 10: ¿Estaría dispuesto en apoyar nuestros esfuerzos en centralizar una oficina de servicios integrales en El Cantón Quinindé?

Tabla 17. Aceptación de ubicación

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	384	96%
NO	16	4%
Total	400	100%

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

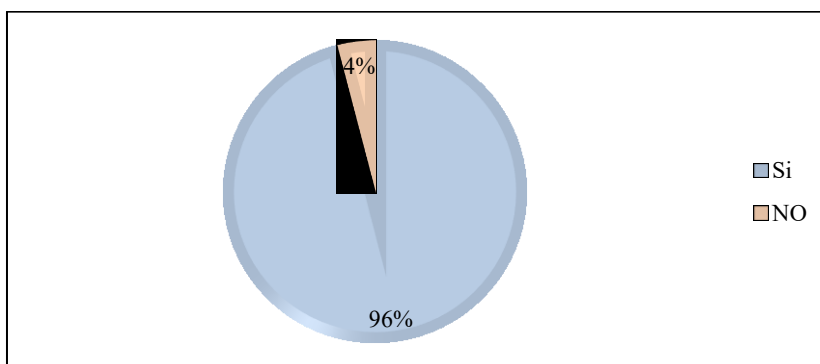


Gráfico 9. Aceptación de ubicación

Fuente. La encuesta

Elaborado por: La Autora

Análisis

De los 400 encuestados la mayoría del instrumento el 96% de la pregunta, ¿Estaría dispuesto en apoyar nuestros esfuerzos en centralizar una oficina de servicios integrales en El Cantón Quinindé? están de acuerdo y el 4% restante no está de acuerdo.

Interpretación

Permite confirmar que la decisión de un plan de negocios para la implantación y promoción de servicios integrales tributarios en el Cantón Quinindé

parroquia La Unión es viable.

1.3.2. Demanda Potencial

La demanda “es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades.” (Finanzas, 2018)

La demanda potencial es la cantidad de contribuyentes que desean adquirir estos servicios de acuerdo con sus necesidades específicas, para determinar la demanda potencial se utiliza el método no estadístico ya que no se posee datos históricos de los servicios que se ofrecen en el Cantón Quinindé.

Por lo tanto, en la encuesta se planteó una interrogante en la cual se pregunta si se conoce alguna oficina de asesoría contable y tributaria cerca del negocio, en la cual se tiene como resultado que el 10% no conoce una oficina, se toma este dato como la aceptación de implementación de una oficina que ofrezca estos servicios, El 10% será considerado como indicador de la aceptación del mercado de la población económicamente activa de 46.862 habitantes. Para el crecimiento de la demanda se toma en cuenta la tasa de Crecimiento Poblacional (TCP) de 2.3% de Quinindé, dato que se obtiene según el INEC (2010).

En la proyección de la demanda es importante obtener la frecuencia en la cual los consumidores utilizan el servicio del 1.78 veces al año y se obtiene un precio promedio ponderado en el cual se adquieren los servicios es de \$48.50.

Tabla 18. Demanda Potencial

Año	Demanda potencial	Aceptación del mercado	Frecuencia del servicio (1.78)	Demanda potencial \$ 48.50
2019	57,504.00	5,750.40	10,235.71	496,432.03
2020	58,826.59	5,882.66	10,471.13	507,849.95
2021	60,179.60	6,017.96	10,711.97	519,530.49
2022	61,563.73	6,156.37	10,958.34	531,479.68
2023	62,979.70	6,297.97	11,210.39	543,703.75

2024	64,428.23	6,442.82	11,468.22	556,208.91
------	-----------	----------	-----------	------------

Fuente: INEC. VII Censo de Población y VI de vivienda. Año 2010 y encuesta
Elaborado por: La Autora

De esta manera se determina la demanda potencial en dólares, desde el año 2019 con el precio promedio ponderado por la cual el consumidor adquiere los servicios tributarios integrales, y el crecimiento de la demanda corresponde a la tasa de crecimiento poblacional del Cantón Quinindé.

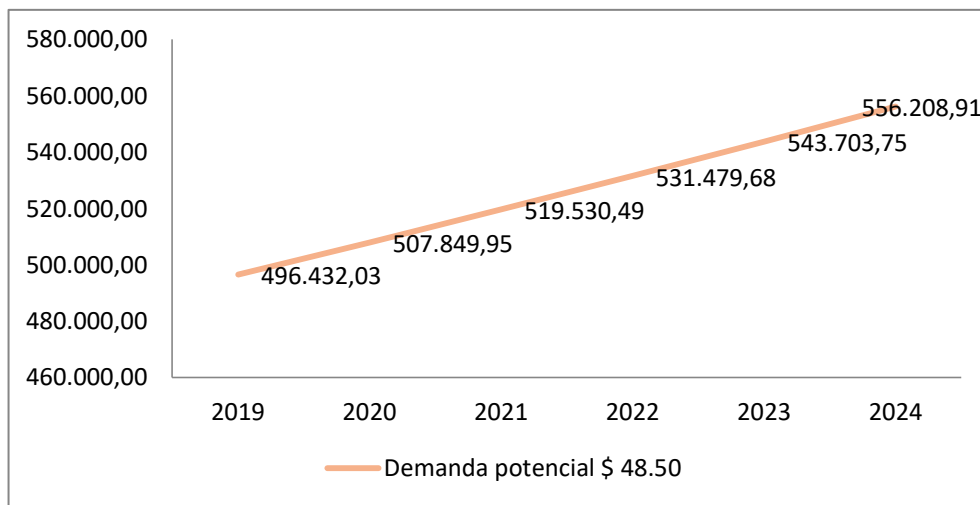


Gráfico 10. Demanda Potencial
Fuente: INEC. VII Censo de Población y VI de vivienda. Año 2010 y encuesta
Elaborado por. La autora

Se puede evidenciar el crecimiento paulatino de la demanda desde el año 2019 de \$ 496,432.03 al año 2024 la demanda en dólares es de \$ 556,208.91 esto permite que la empresa se pueda adaptar a las necesidades del mercado.

1.4. Análisis del macro y microambiente

1.4.1. Análisis del microambiente

Para establecer un adecuado análisis del microambiente es necesario determinar las Cinco Fuerzas de Porter esta “se basa en la idea de que la empresa debe evaluar sus objetivos y recursos frente a cinco fuerzas que rigen la

competencia industria” (Herrera & Ma, 2018).

“El punto de vista de Porter es que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste” (Herrera & Ma, 2018)

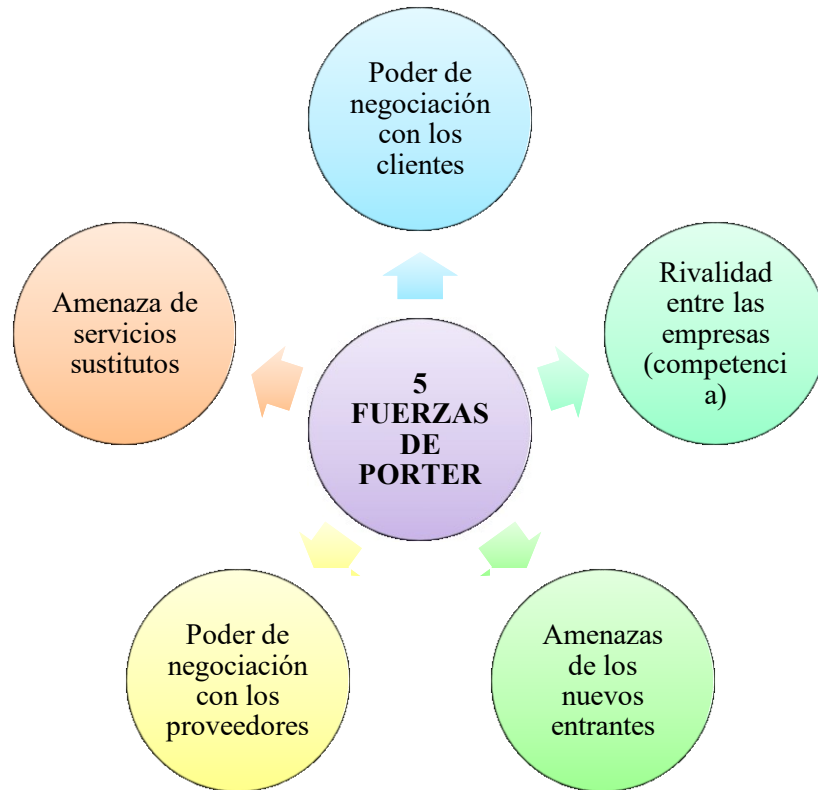


Gráfico 11. 5 Fuerzas de Porter
Fuente: (Herrera & Ma, 2018)
Elaborado por: La autora

Poder de negociación con los clientes

Los contribuyentes son el núcleo de la compañía, su poder de negociación es escasa, ya que en El Cantón Quinindé existen dos oficinas que prestan estos servicios esporádicamente por lo tanto el cliente exige seriedad, responsabilidad y confiable para adquirir los servicios de la compañía.

La empresa establece precios accesibles para sus servicios, para que los contribuyentes del sector tengan facilidades, además el servicio será personalizado de acuerdo con las necesidades de cada uno.

Rivalidad entre las empresas (competencia)

La rivalidad entre empresas que ofrecen este servicio es casi nula, porque solo existen dos compañías que no cumplen con las expectativas de los clientes, sus horarios de atención son limitados, no satisfacen adecuadamente las necesidades de los contribuyentes.

La compañía existente en el mercado no tiene personal altamente capacitado, y además no entregan un servicio especializado al contribuyente.

Amenazas de los nuevos entrantes

En el mercado servicios tributarios integrales existen algunas amenazas de los principiantes de profesión en contabilidad entrantes al mercado, también existen nuevos Bachilleres que se capacitan en sistemas tributarios y ofrecen los mismos servicios de la compañía por ende se deberá aplicar una estrategia clave para captar clientes en todo el mercado objetivo.

Hoy actualmente los contribuyentes obtienen más información de las entidades reguladoras, y están más capacitados al realizar los trámites, prefieren realizarlos ellos mismos, esto implica que la empresa ofrezca menos servicios.

Poder de negociación con los proveedores

Mantener relaciones estrechas con el programador que adapta los sistemas contables y tributarios para la compañía, manteniendo convenios de licencias de software de servicios y que estos sistemas se mantengan actualizados de acuerdo con las nuevas resoluciones instituciones y decretos ejecutivos, con una larga duración para.

Amenaza de servicios sustitutos

Dentro de la amenaza de servicios sustitutos son los de profesión en contabilidad y auditoría que prestan servicios en esta área profesional.

1.4.2. Análisis del macroambiente

Para analizar el macro ambiente es necesario determinar las matrices de factores internos y externos. La matriz de factores externos “la matriz de evaluación de los factores externos (EFE) o también conocido como matriz MEFE, permite resumir y evaluar información. Ésta información puede ser de índole económico, social, cultural, demográfico, ambiental, político, gubernamental, jurídico, tecnológico y competitivo.” (Josymar, 2018)

Tabla 19. Matriz EFE

Factores externos	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
Nuevos emprendimientos del sector agrícola por parte del GAD Municipal de Quindé.	0,05	4	0,2
Acuerdos con los sindicatos del sector público y el sector privado.	0,1	4	0,4
Todos los emprendedores tienen obligaciones tributarias.	0,08	4	0,32
Nuevas tasas tributarias empresariales.	0,08	3	0,24
Los precios de las competencias son altos.	0,15	4	0,6
Plataformas digitales de entes reguladores muy explícitos.	0,05	4	0,2
Amenazas			
Nuevas reformas tributarias que afecten al sector agrícola.	0,06	2	0,12
Capacitaciones gratuitas por parte del SRI al sector rural.	0,11	2	0,22
Mejor ubicación de la competencia.	0,12	2	0,24
Fenómenos naturales que afecta a la parte agrícola.	0,06	1	0,06
Crisis económica que afecta el sector agrícola y societario.	0,09	2	0,18
Nuevas empresas por ex trabajadoras	0,06	1	0,06
TOTAL	1		2,84

Fuente: (Josymar, 2018)

Elaborado por: La Autora

La empresa está por encima de la media con 2.84 se puede evidenciar la posición sólida fuerte que tiene la empresa en el mercado se deben establecer estrategias para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas.

Tabla 20. Matriz EFI

Factores internos	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Fortalezas			
Todos los colaboradores están altamente capacitados y al día con las nueva actualizaciones.	0,08	4	0,32
Costos bajos al alcance de los contribuyentes.	0,05	3	0,15
Conocimiento y experiencia en varias disciplinas de los servicios integrales tributarios.	0,12	4	0,48
Precios competitivos en los servicios.	0,03	3	0,09
Autofinanciamiento	0,08	4	0,32
Personal especializado en el área tributaria.	0,14	4	0,56
Debilidades			
Carencia de seguimiento para los clientes, después de la prestación del servicio.	0,15	1	0,15
Deficiencia en la recepción de trámites vía WhatsApp Web por el personal.	0,05	2	0,1
Instalaciones no adecuadas para el tamaño de la clientela.	0,05	1	0,05
Negligencia al devolver la documentación a los clientes, teniendo los archivadores muy saturados.	0,09	2	0,18
Ausencia de comunicación en el equipo de trabajo.	0,03	1	0,03
Ineficiente seguridad y resguardo de la base datos.	0,13	2	0,26
TOTAL	1		2,69

Fuente: (Josymar, 2018)

Elaborado por: La Autora

Como se evidencia en la tabla de evaluación de factores internos en base al resultado ponderado es de 2,69 se puede evidenciar que la empresa tiene una

posición interna fuerte ya que se encuentra encima de la media; y de esta manera se puede decir que, las fortalezas son superiores a las debilidades y por ende generar una ventaja dentro del mercado.

Matriz de competitividad

La matriz de competitividad “identifica a los principales competidores de la empresa, así como sus fuerzas y debilidades particulares, en relación con una muestra de la posición estratégica de la empresa. Los pesos y los totales ponderados de una MPC o una EFE tienen el mismo significado. Sin embargo, los factores de una MPC incluyen cuestiones internas y externas; las calificaciones se refieren a las fuerzas y a las debilidades.” (Vegueira, 2018)

Tabla 21. Matriz competitividad

Factores críticos para el éxito	Básica			Básica			Mejorada		
	Oficina Contable Sánchez			Compañía SilverioCont			Compañía SilverioCont		
	Peso	Calificación	Peso Ponderado	Peso	Calificación	Peso Ponderado	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Infraestructura adecuada	0.25	3	0.75	0.2	2	0.4	0.2	3	0.6
Innovación continua	0.15	3	0.45	0.1	3	0.3	0.15	4	0.6
Talento humano y capacitado en cada área	0.1	4	0.4	0.3	3	0.9	0.3	3	0.9
Precios competitivos	0.15	3	0.45	0.1	3	0.3	0.1	4	0.4
Servicios acordes a las necesidades	0.2	2	0.4	0.15	3	0.45	0.1	3	0.3
Uso de herramientas digitales	0.15	1	0.15	0.15	2	0.3	0.15	4	0.6
Total	1		2.6	1		2.65	1		3.4

Fuente: (Vegueira, 2018)

Elaborado por: La Autora

Para el desarrollo de la matriz “en primer término, los factores críticos o determinantes para el éxito en una MPC son más amplios, no incluyen datos específicos o concretos, e incluso se pueden concentrar en cuestiones internas.” (Vegueira, 2018)

Se ha tomado el nombre la otra empresa que brinda similares servicios en el Cantón Quinindé para realizar una adecuada comparación que aporte con la toma decisiones y mejorar los servicios que ofrece la compañía SilverioCont para determinar las fortalezas.

1.4.3. Proyección de la oferta.

La oferta son los servicios que los empresarios ofrecen a un precio determinado.

Para realizar la proyección de la oferta se toma en consideración los ingresos del 2019 de la Oficina Contable Sánchez ubicada en el Cantón Quinindé, se toma como referencia la tasa de crecimiento del sector según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017) expone que el “subsector de otros servicios incluye las actividades financieras y de seguros y otras actividades de servicios los ingresos de este sector han presentado una tasa de crecimiento promedio anual del 7.1%”.

Tabla 22. Proyección de la Oferta

Año	Oferta (\$)
2019	60,499.11
2020	64,794.55
2021	69,394.96
2022	74,322.00
2023	79,598.86
2024	85,250.38

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2019)
Elaborado por: La autora

De los datos obtenidos se obtendrá la oferta en dólares en el 2019 \$60.499,11 en el año 2020 serán \$64.794,55 en el año 2021 \$69.934,96 en el año 2022 \$74.322,00, en el año 2023 \$79.598,86 y por último en el año 2024 la oferta es de \$85.250,38.

1.4. Demanda Potencial Insatisfecha

Demanda insatisfecha es “aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta”. (Vásquez, 2016)

Tabla 23. Demanda insatisfecha

Año	Demanda potencial	Oferta (\$)	Demanda potencial insatisfecha/año (\$)
2019	496,432.03	60,499.11	435,932.92
2020	507,849.95	64,794.55	443,055.40
2021	519,530.49	69,394.96	450,135.53
2022	531,479.68	74,322.00	457,157.68
2023	543,703.75	79,598.86	464,104.89
2024	556,208.91	85,250.38	470,958.53

Fuente: (Vásquez, 2016)

Elaborado por: La Autora

Se determinó la demanda insatisfecha de dólares en el año 2019 a demanda insatisfecha es de 435,932.92 en el año 2024 asciende 470,958.53 a se puede evidenciar que existe una necesidad insatisfecha por parte de los consumidores y una posibilidad económica de implementar un negocio que preste servicios tributarios integrales.

1.5. Promoción y publicidad que se realizará. (Canales de Comunicación)

La publicidad es “es un tipo de comunicación comercial para la presentación, promoción y divulgación de productos o servicios.” (Significados, 2019)

La empresa promocionará sus servicios a través de redes sociales Facebook, Radio local del Quinindé de acuerdo con los resultados obtenidos en la pregunta 9 y 10, a continuación, se detalla tres estrategias:

- Permitir que los contribuyentes conozcan de los servicios que ofrece la empresa, para el cumplimiento de las obligaciones a través de promociones.
- Realizar convenios con el GAD Municipal de Quinindé y Asociaciones agrícolas del Cantón como la Asociación de Palmicultores y Cacaoteros y demás productores de la agricultura.
- Diseñar la marca de los servicios integrales tributarios para que sea reconocida en el mercado.
- **Marca:** SILVERIOCONT especialista en la rama de tributación, servicios integrales y perito tributario del Consejo de la Judicatura.

Logotipo: Es apropiado distintivo y simple



Imagen 1. Logotipo
Elaborado por. La autora

Eslogan: La cultura tributaria te hace bien a ti y le hace bien al país.

El eslogan se hizo para potencializar y concienciar sobre la cultura tributaria y los beneficios que tienen los contribuyentes.

Canales de comunicación

Para posicionar a la empresa en el mercado se realizarán algunas acciones en medios de comunicación de la ciudad para promocionar y redes sociales, pero también se realizará la promoción de la empresa de boca a boca.

Objetivo estratégico: Promocionar los servicios integrales tributarios en reuniones gremiales, GAD Municipal, en los cantones aledaños, a través de redes sociales y medios de comunicación.

- Marketing Web
 1. Diseñar tarjetas de presentación y materiales de oficina
 2. Diseñar y contratar publicidad en redes sociales.
 3. Crear un fan page en Facebook e Instagram
 4. Asistir y auspiciar las ferias libres organizadas por El GAD Municipal y Asociaciones.




Imagen 2. Fan page en Instagram
Elaborado por: La autora
Fuente: (Instagram, 2020)



Imagen 3. Tarjetas de presentación y materiales de oficina
Elaborado por: La autora
Fuente: (Instagram, 2020)

A continuación, se presenta la página web de la compañía


SILVERIOCONT
Oficina de servicios integrales tributario



SOBRE NOSOTROS


Nosotros ofrecemos servicios a los contribuyentes del sector Agrícola de Quindío, porque La Unión de esta manera se contribuye fomentando la cultura tributaria el sector rural.

[Learn More](#)




SERVICIOS


SERVICIOS TRIBUTARIOS




SERVICIOS PARA ENTIDADES GUBERNAMENTALES



SERVICIO DE PERITOS PROFESIONALES





Horario de apertura

Lun-Vier: 8:00 am - 4:00pm

CONTACTE

La Dirección es en Av. Cuzco y 820 en la parroquia La Unión.
mmanuelvino@gmail.com
0997210000

<input style="width: 95%;" type="text" value="Name"/>	<input style="width: 95%;" type="text" value="Email"/>
<input style="width: 95%;" type="text" value="Phone"/>	<input style="width: 95%;" type="text" value="Address"/>
<input style="width: 95%;" type="text" value="Subject"/>	
<input style="width: 95%;" type="text" value="Type your message here"/>	
<input style="width: 80%; background-color: black; color: white;" type="button" value="Enviar"/>	

Imagen 4. Página web
Fuente: (WIX, 2020)
Elaborado por: La autora

Tabla 24. Costo de los canales de comunicación

Actividad	Recursos	Presupuesto mensual	Responsable
Publicidad redes sociales	Financiero	50.00	Gerente
Creación de la página Web empresarial	Financiero	100.00	Gerente
Reunión y convenios GAD Municipal y Asociaciones	Financiero	60.00	Gerente
Cuñas radiales	Financiero	150.00	Gerente
Diseño de tarjetas de presentación y materiales de oficina	Financiero	40.00	Gerente
Manejo de medios por asesor comercial freelance	Financiero	200.00	Gerente
Total		600.00	

Elaborado por: La autora

Fuente: (Instagram, 2020), (Facebook. 2020)

Cabe recalcar que el plan de medios que se plantea el presupuesto es de forma mensual.

1.6. Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución)

El canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes de este: fabricante, intermediario y consumidor. Según sean las etapas de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el cliente, así será la denominación del canal (Muñoz, 2015).

La compañía utilizara el canal de distribución directa porque se pone en contacto directamente con el consumidor final, esto ayuda a entender mejor al consumidor puesto que se da una retroalimentación de información de forma inmediata y así el consumidor queda satisfecho y la compañía sabe si está haciendo bien y si el consumidor manifiesta inconformidad, de tal manera se pueda corregir y mejorar.

La empresa acoplará como nueva tendencia el canal de distribución de ventas del servicio por internet, este canal también es directo porque llega al consumidor final.

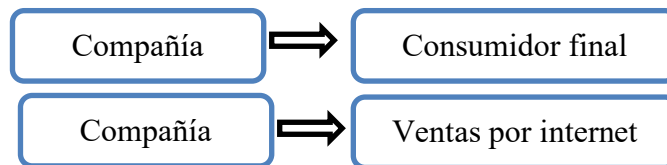


Gráfico 12. Diseño canal de distribución
Elaborado por: La Autora

1.7. Seguimiento de Clientes

La Compañía realizará el seguimiento a clientes mediante WhatsApp después de prestar el servicio, de esta manera podremos medir el nivel de satisfacción y tomar los correctivos necesarios para mejorar el servicio acoplándonos a las necesidades de los clientes.

Las preguntas que se realizarán son las siguientes

1. ¿El servicio prestado por la Compañía fue correcto?
2. ¿La atención por parte del personal fue satisfactoria?
3. ¿El servicio ofertado cumplió sus necesidades?
4. ¿Usted nos recomendaría como una compañía que ofrece servicios tributarios integrales de calidad?

1.8. Especificar mercados alternativos.

Los mercados alternativos que la empresa acogerá serán enfocar el servicio al Cantón Esmeraldas, los servicios alternativos que se pueden ofrecer son servicios profesionales en el ámbito pericial y legal, servicio de capacitación en el área contable y tributaria, servicios de capacitación de emprendimientos empresariales.

Tabla 25. Mercado Alternativo

Mercado alternativo	Servicios alternativos
El mercado alternativo, se expende al Cantón Esmeraldas.	Servicios profesionales en el ámbito pericial y legal Servicio de capacitación en el área contable, tributaria y en el ámbito laboral. Servicios de capacitación de emprendimientos empresariales.

Elaborado por. La autora

CAPÍTULO II

2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE PRODUCCIÓN

Identificar los procesos de los servicios integrales tributarios mediante tiempos, de esta manera corregir defectos que retrasen los procesos a futuro.

2.2. Descripción del proceso

2.2.1. Descripción de proceso de transformación del servicio

Proceso “es un conjunto de actividades planificadas que implican la participación de un número de personas y de recursos materiales coordinados para conseguir un objetivo previamente identificado” (UJaen, 2016)

Los servicios tributarios integrales siguen un proceso exhaustivo de recolección de información y documentación, dependiendo de la actividad económica esto acorde a las necesidades y requisitos de los servicios institucionales, que permita a los contribuyentes estar al día con sus obligaciones así realizar trámites legales, de varias instituciones entre ellas, SRI (Servicio de Rentas Internas), IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), SC (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros), CGE (Controlaría General del Estado) y GAD Quinindé.

A continuación, se detalla el proceso de los servicios integrales tributarios:

Receptar documentación

Se solicita al contribuyente la documentación pertinente para realizar el trámite por ejemplo Ruc, clave facturas de ventas y compras entre otros que reposaran bajo nuestra cautela.

Verificar la información

Se realiza un estudio del trámite y se asesora al cliente, el procedimiento a seguir para cumplir con el servicio y requerimientos que el ente regulador institucional está solicitando al contribuyente.

Acordar el pago de honorarios profesionales

En este proceso el contribuyente y la oficina se ponen de acuerdo establecer los honorarios del trabajo a ejecutar, esto acorde a los trámites que se van a realizar.

Definir el plazo de entrega el tipo de trámite

El trámite se entregará dependiendo del tipo de servicio de los entes reguladores que los solicitan para dar cumplimiento a los plazos establecidos de cada institución.

Elaborar los trámites

Se procede a la elaboración del trámite correspondiente del ente regulador esto depende del plazo acordado para cumplimiento de los servicios con los contribuyentes.

Revisar de la ejecución del servicio

Se revisa con el cliente la elaboración del servicio y entrega a los entes reguladores, depende del trámite ejecutado, se asesora para servicios por venir.

Registrar en la base de datos

Se registra en la base de datos al contribuyente cómo cliente futuro.

Facturar y cobrar el servicio

Se factura por servicios profesionales el valor acordado.

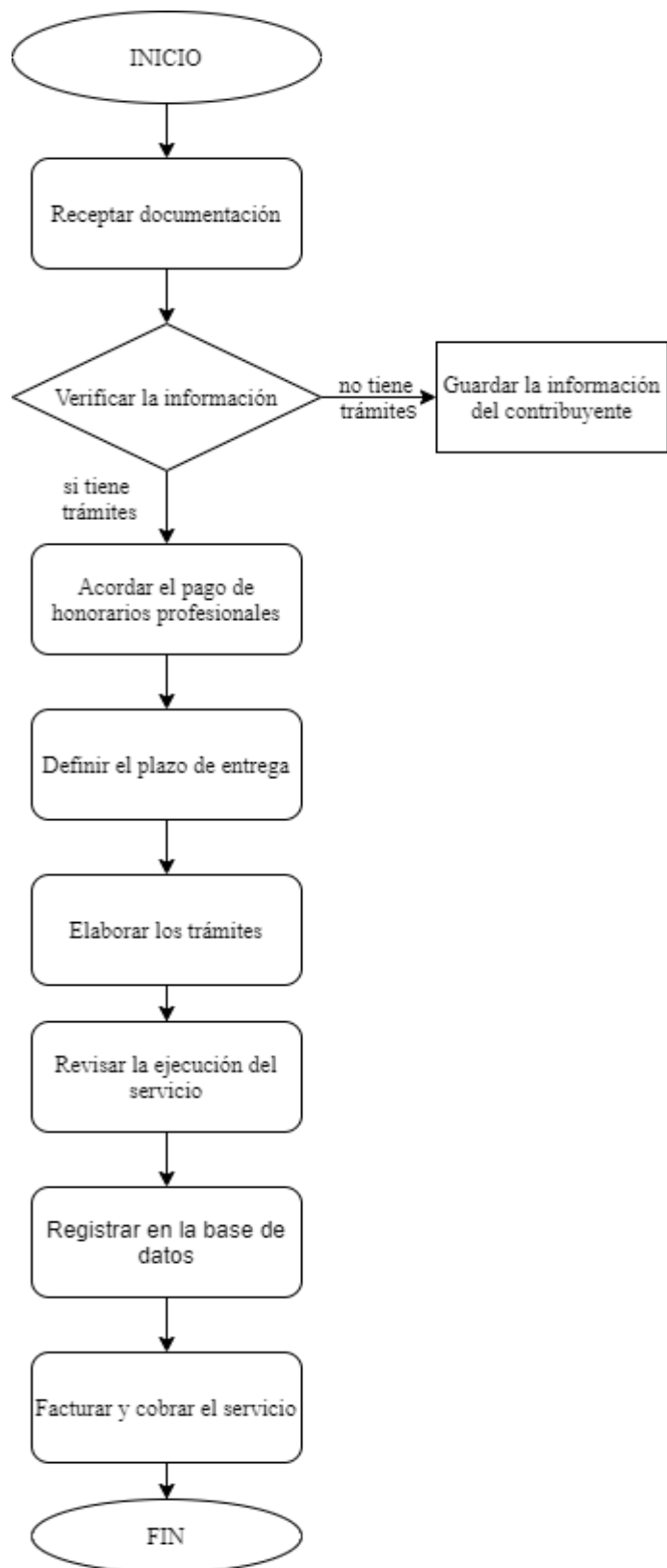


Gráfico 15. Diagrama de flujo
 Elaborado por: La autora
 Fuente: (Pardo J.M, 2016)

En el diagrama nos indica la gestión de la empresa SilverioCont como va a realizar el procedimiento del servicio que incumbe todas las áreas de trabajo y permite el desarrollo responsabilidad y desempeño de la compañía, por lo tanto, en el gráfico se evidencia estructuralmente desde el inicio hasta el final del proceso que se va a ejecutar en la organización

A continuación, se presentará un mapa de procesos “es una representación global de los procesos de una organización que muestra la secuencia e interacción entre todos ellos” (Pardo J.M, 2016)

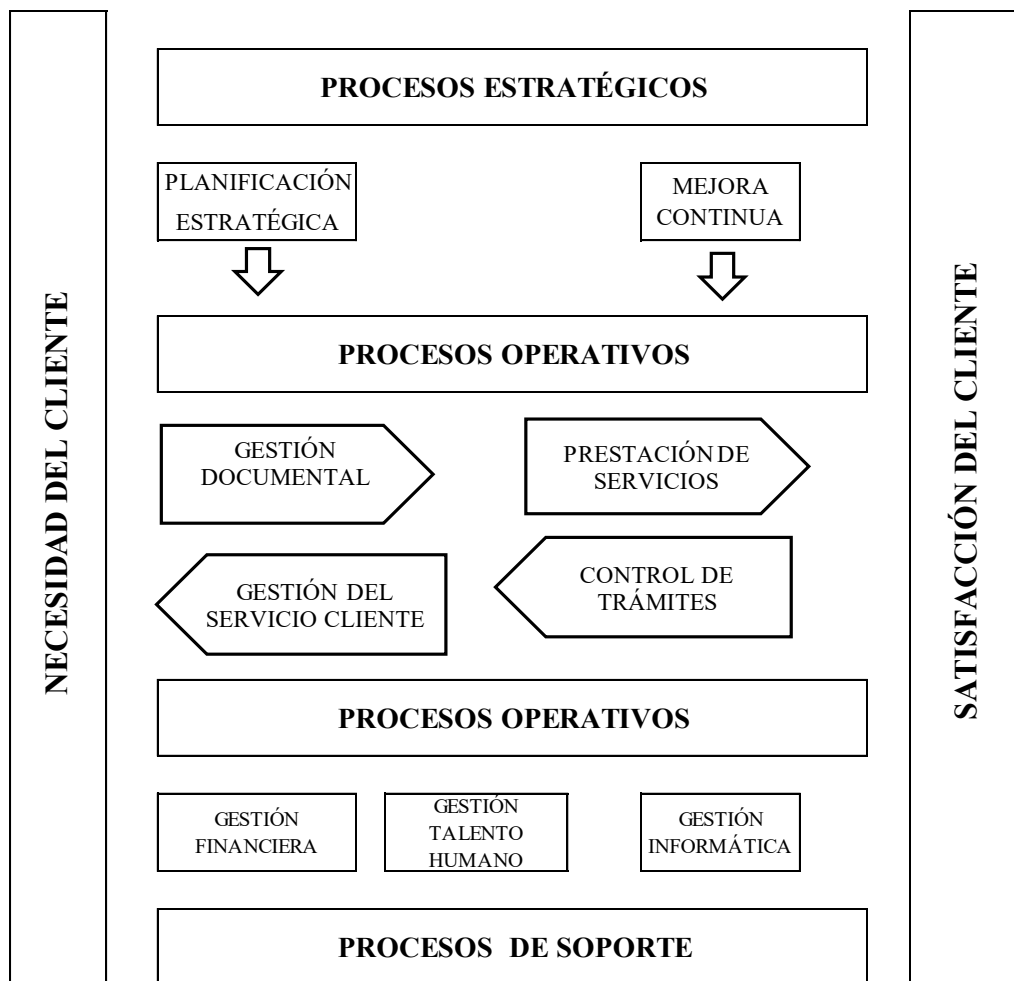


Gráfico 13. Mapa de procesos
 Elaborado por: La autora
 Fuente: (Pardo J.M, 2016)

El mapa de procesos nos indica directamente los servicios vinculados orientados a los clientes y usuarios, es importante resaltar que el mapa de procesos constituye un soporte en la toma de decisiones relacionadas con la planificación de los métodos a cubrir las necesidades, en este mapa de

procedimiento nos permite verificar las directrices y límites al resto de procesos.

2.2.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas.

Descripción de instalaciones

Las instalaciones de la compañía se distribuirán en 65.36 m² que cubren necesidades específicas para cada área, se dividen se secciones área de gerencia, área de oficina, recepción y bodega. Las instalaciones se ubicarán en la Parroquia La Unión del Cantón Quinindé. La dirección es en Av. Quito y E20 en la parroquia La Unión.

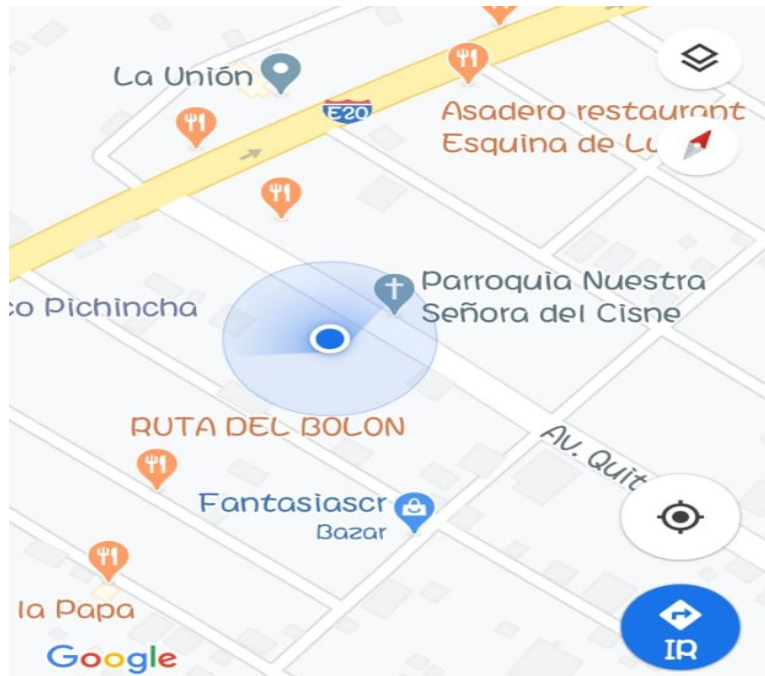


Imagen 5. Ubicación oficina contable
Fuente. Google Maps
Elaborado por. La autora



Imagen 6. Fachada exterior de oficina contable
 Fuente. Google Maps
 Elaborado por. La autora



Imagen 7. Plano de instalaciones
 Elaborado por: La autora
 Fuente: La autora

Descripción de equipos

A continuación, se describen los equipos que se utilizarán para realizar los procesos.

Tabla 26. Descripción de equipos

Actividad	Equipo	Velocidad nominal	Costo
Registro clientes y base de datos	Computador todo en 1	8 horas	704.46
Verificación y elaboración de trámites	Computador todo en 1	8 horas	704.46
Facturación y solicitudes	Impresora multifunción	8 horas	467.26

Elaborado por: La autora

Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2020)

Descripción de personas

Tabla 27. Descripción de las personas

Actividad	Tiempo (minutos)	No. Personas	Horas-hombre
Verificar la información	20	1	0.33
Receptar documentación	10	1	0.16
Acordar pago de honorarios profesionales	20	1	0.33
Definir el plazo de entrega de acuerdo con el trámite	30	1	0.5
Elaborar los trámites	240	5	4
Revisar la ejecución del servicio	20	1	0.33
Registrar en la base de datos	10	1	0.16
Facturar y cobrar del servicio	30	1	0.5
Total	380		6.31

Elaborado por: La autora

Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2020)

2.2.3. Tecnología para aplicar.

El software contable es Neola, este tiene varios beneficios porque se actualiza de acuerdo a las normativas y resoluciones vigentes del Servicio de Rentas Internas (SRI), al momento de actualizar los programas impuestos por las instituciones públicas que impone el Estado, esto contribuye con el crecimiento de la compañía, ya que puede abarcar un gran nicho en referente a servicios institucionales cumpliendo con los estándares requeridos. La razón por la cual se escogió el software es que facilita el ingreso de la información de los contribuyentes de acuerdo a la actividad y se acopla para diferentes actividades sectoriales.



Imagen 8. Software contable
Elaborado por: La autora

2.3. FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

2.3.1. Ritmo de producción.

De acuerdo con el Ministerio de trabajo (2020) “las horas laborales son de jornada de 40 horas semanales ocurridas en cinco días seguidos”.

El ritmo de producción de la compañía será mensual, porque se pueden obtener valores claros y precisos de las ganancias, y los trámites realizados.

Tabla 28. Ritmo de producción.

Actividad	No personas	Tiempo promedio	Tiempo normal	Ritmo de trabajo
Verificar la información	1	0.33	0.33	Moderado
Receptar documentación	1	0.16	0.33	Moderado
Acordar pago de honorarios profesionales	1	0.33	0.16	Moderado
Definir el plazo de entrega de acuerdo con el trámite	1	0.5	0.5	Alto
Elaborar los trámites	1	4	3.5	Alto
Revisar la ejecución del servicio	4	0.33	0.33	Moderado
Registrar en la base de datos	1	0.16	0.25	Moderado
Facturar y cobrar del servicio	1	0.5	0.16	Moderado
Total		6.31	5.56	

Elaborado por: La autora

La compañía trabajara 20 días mensualmente, en promedio se entregan los servicios en 6 horas y 31 minutos, se trabaja diariamente en 8 horas.

2.3.2. Nivel de inventario promedio.

Para determinar el nivel de inventario promedio se determinan cuantos trámites elabora un trabajador diariamente, en la compañía un trabajador realiza 5 trámites diarios en promedio, se realiza el cálculo en base a 3 trabajadores. El nivel de inventario mensual es de 165 trámites, y anuales se realizarán 1980 trámites.

Tabla 29. Nivel de inventario promedio

Actividad	Diario	Semanal	Mensual
Elaborar los trámites y ejecución del servicio	9	41	165

Elaborado por: La autora

2.3.3. Número de trabajadores.

A continuación, se realizará una tabla en la cual especifiquen los trabajadores las áreas en la cuales desempeñarán sus funciones, también se determinarán el tipo de contrato.

Tabla 30. Número de trabajadores

Área	Nro. Trabajadores	Cargo	Tipo de Contrato
Gerencia	1	Gerente	Fijo
Comercial	1	Asistente administrativo	Fijo
Servicios	1	Contador público auditor	Fijo
Recepción	1	Asistente contable	Fijo

Elaborado por: La autora

2.4. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

2.4.1. Capacidad de Producción de servicio Futura.

Para la capacidad de producción futura se considera, la producción del año 2020, y para el crecimiento se toma en cuenta la tasa de crecimiento del sector servicios es 7.1%, se consideran los trámites que se realizan anualmente. En consideración con la demanda insatisfecha, se cubren en un 22%.

Tabla 31. Capacidad de producción de servicio Futura

Año	Capacidad de servicio (\$)	Capacidad de servicio	Demanda insatisfecha	% de capacidad futura
2020	1,980	96,030.00	443,055.40	22%
2021	2,121	102,848.13	450,135.53	23%
2022	2,271	110,150.35	457,157.68	24%
2023	2,432	117,971.02	464,104.89	25%
2024	2,605	126,346.96	470,958.53	27%

Elaborado por: La autora

De acuerdo con los datos obtenidos la empresa cubre el 27% de la demanda insatisfecha, en proyección para los 5 años, indicador que nos permite conocer si la capacidad de producción es la adecuada.

2.5. DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN

2.5.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

No existen servicios sustitutos de los servicios integrales tributarios.

2.6. CALIDAD

2.6.1. Método de Control de Calidad.

La empresa debe acoplar métodos de control de calidad para mitigar notablemente errores o defectos, “puede ser considerado como la manera o estrategia en que una organización desarrolla la gestión empresarial en todo lo relacionado con la calidad de sus productos (y servicios), y los procesos para producirlos” (Ortiz, O. 2016).

Es necesario utilizar herramientas para este control una de ellas es las hojas de inspección “se utilizan principalmente para contestarse a la pregunta ¿qué tan frecuentemente ocurren ciertos eventos? El mayor valor de esta herramienta de análisis radica en el hecho de convertir opiniones en hechos” (Ortiz, O. 2016)

Tabla 32. Hoja de inspección

Empresa:	SilverioCont				
Fecha de Inicio:	01/6/2020				
Fecha de Fin:	30/6/2020				
	Frecuencia				
Defectos	Semana				Total
	Semana 1	Semana 2	3	Semana 4	
Documentación incompleta	I	I	I	I	4
Declaración tardía	II	III	I	II	8
Archivos físicos de clientes no entregados	IIII	III	III	IIII	16
Incumplimiento del plazo de entrega	III	II	I	III	9
Asesoramiento inadecuado	II	I	II	II	7
Manejo inadecuado del sistema contable	II	III	II	III	10
Total	15	14	10	15	54

Elaborado por: La autora
Fuente: (Ortiz, O. 2016).

Otra de las herramientas que la empresa utilizara es el diagrama de Pareto “la regla del 80-20, o la Regla de los muchos no importantes y los pocos vitales–, ayuda a priorizar y a ordenar los problemas o las causas de los problemas según su incidencia en el problema, obteniéndose mejores resultados al analizar los problemas en orden de importancia” (Ortiz, O. 2016).

Tabla 33. Diagrama de Pareto

Empresa:	SilverioCont		
Fecha de Inicio:	01/6/2020		
Fecha de Fin:	30/6/2020		
Defectos	Frecuencia Relativa	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Acumulada
Archivos físicos de clientes no entregados	16	16	30%
Mal manejo del sistema contable	10	26	48%
Incumplimiento del plazo de entrega	9	35	65%
Declaración tardía	8	43	80%
Asesoramiento inadecuado	7	50	93%
Documentación incompleta	4	54	100%
Total	54		

Elaborado por: La autora
Fuente: (Ortiz, O. 2016).

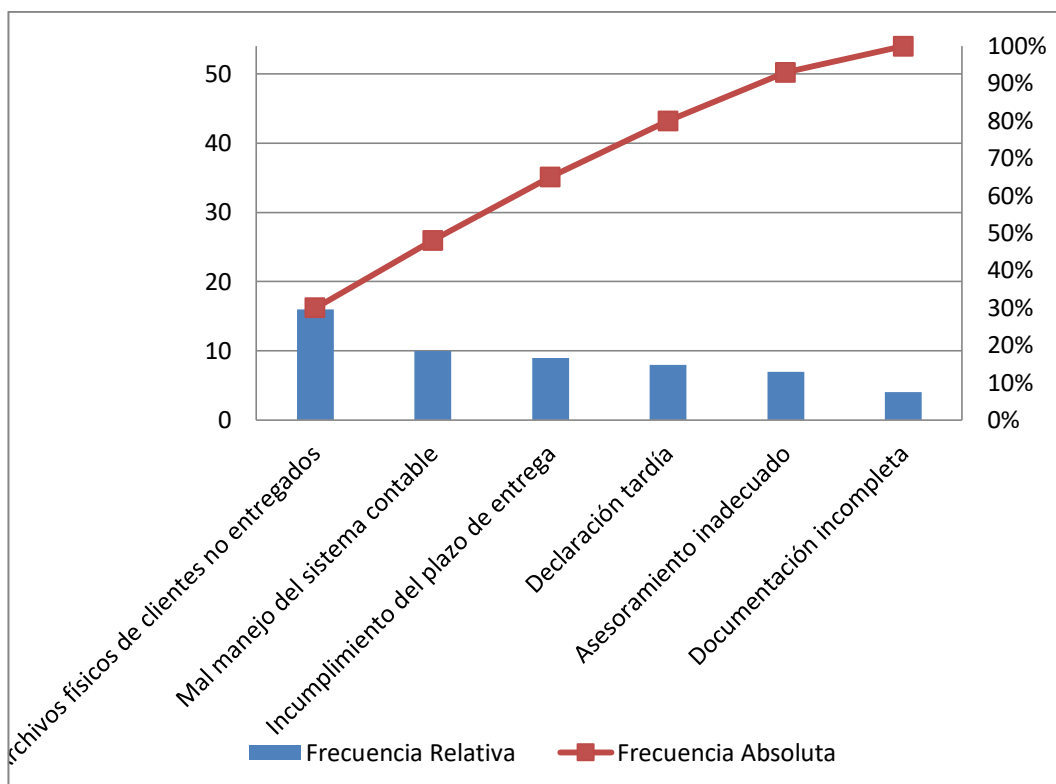


Gráfico 14. Diagrama de Pareto
 Elaborado por: La autora
 Fuente: (Ortiz, O. 2016)

Con el diagrama se puede evidenciar cuales son los problemas, y también las causa que se debe rectificar las dificultades que están ocasionando dilaciones con las estrategias, minimizando las causas, que uno de los problemas que se da con los archivos físicos que no son entregados a los clientes, esto genera a futuro retrasos y que se pierda información importante de los clientes.

2.7. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.

2.7.1. Seguridad e higiene ocupacional

La empresa para precautelar la seguridad de los colaboradores debe establecer un reglamento interno, que contemple las obligaciones y derechos tanto del empleador como del trabajador, existen ciertas normas para implementar dicho reglamento.

El Código de trabajo: Art. 434, Reglamento de higiene y seguridad enuncia:

“Si la empresa cuenta con 10 trabajadores o menos debe realizar un plan mínimo de prevención de riesgos.” La compañía obtendrá un certificado de permiso de funcionamiento el GAD cantonal y el permiso de bomberos respectivos.

A continuación, se detallan las condiciones de seguridad y salud ocupacional normativas para el desempeño de las actividades en la compañía:

Iluminación

Con respecto a la iluminación se implementará de acuerdo con los parámetros establecidos por el Cuerpo de Bomberos de la provincia de Esmeraldas; pero se procurará mantener la iluminación natural ya que “produce menor cansancio a la vista.” (INSHT, 2015) Esto genera un mejor rendimiento en los colaboradores.

Condiciones ergonómicas

Para diseñar los puestos de trabajo los asientos y escritorios mantendrán condiciones ergonómicas, que permitan a los colaboradores mantener una postura correcta al elaborar las actividades.

Higiene en el trabajo

- Los trabajadores mantendrán la higiene personal en sus puestos de trabajo.
- Los trabajadores no pueden consumir alimentos y bebidas dentro de sus puestos laborales.
- Es obligación de los trabajadores utilizar los equipos de bioseguridad para mantener la seguridad e integridad en los trabajadores.
- Se prohíbe el consumo de bebidas alcohólicas y sustancias psicotrópicas.
- Mantener ropa adecuada para realizar las actividades en la empresa.
- Implementar una cultura de aseo de lavado de manos constantemente.

CAPÍTULO III

3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Establecer hacia donde se dirige la empresa, mediante la implementación de la misión y visión, estableciendo una estructura organizacional adecuada que permitan cumplir los objetivos estratégicos planteados.

3.2. Análisis estratégico y definición de objetivos

3.2.1. *Visión de la empresa*

En el 2025 seremos una empresa con mayor crecimiento a nivel cantonal destacada y reconocida por su responsabilidad, compromiso y eficiencia en la prestación de servicios integrales tributarios empresariales a través del acompañamiento de talento humano especializado y con innovación continua en nuestros procesos.

3.2.2. *Misión de la Empresa*

SilverioCont se dedica a la prestación de servicios integrales tributarios, a través de plataformas digitales cumpliendo con las necesidades de los contribuyentes, efectuando con las expectativas de la clientela y a la proyección de una imagen de calidad y responsabilidad social.

3.2.3. *Objetivos y estrategias*

El FODA es una de las herramientas que se utilizan para conocer la situación real en que se encuentra la organización, se presenta detalladamente los factores internos y externos que afectan a la empresa.

Tabla 34. FODA

Fortalezas	Oportunidades
F1. Capacitación y actualización de conocimientos a los colaboradores.	O1 Apoyo a nuevos emprendimientos del sector agrícola por parte del GAD Municipal de Quinindé.
F2. Costos bajos al alcance de los contribuyentes.	O2 Crear nuevas sucursales en cantones aledaños.
F3. Conocimiento y experiencia en varias disciplinas de los servicios integrales tributarios.	O3 Todo nuevo emprendimiento y negocio requiere nuestros servicios.
F4. Precios competitivos en los servicios.	O4. Capacitaciones gratuitas por parte de nuestra empresa a través del GAD Municipal de Quinindé al sector agrícola, ganadera, silvicultura y pesca.
F5. Autofinanciamiento.	O5. Publicaciones y difusión de las obligaciones a los contribuyentes por parte de los entes reguladores.
F6. Profesionales especializados en el área tributaria.	O6. Plataformas digitales de entes reguladores muy explicitas.
Debilidades	Amenazas
D1. Escasa capacitación de las nuevas Reformas y Resoluciones tributarias.	A1. Personal mejor capacitado en atención al cliente.
D2. Deficiencia en la recepción de trámites vía WhatsApp Web por el personal.	A2. Mejor manejo de redes sociales.
D3. Instalaciones no adecuadas para el tamaño de la clientela.	A3. Mejor ubicación de la competencia.
D4. Negligencia al devolver la documentación a los clientes, teniendo los archivadores muy saturados.	A4. Fenómenos naturales que afecta a la parte agrícola.
D5. Carencia de comunicación en el equipo de trabajo.	A5. Crisis económica que afecta el sector agrícola y societario.
D6. Inseguridad en el resguardo de la base datos.	A6. Competencia de las ex trabajadoras.

Elaborado por: La Autora

Es importante crear estrategias es necesario detallar un FODA cruzado que permitan aprovechar las oportunidades, y disminuir las amenazas.

Tabla 35. FODA cruzado

ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
F1O6 Inscribir al personal en cursos de actualización del Servicio de Rentas Internas, para mejor uso de los formularios y anexos, de esta manera mejorar la productividad.	D3O2 Adquirir una oficina con instalaciones adecuadas, que permitan a los contribuyentes sentirse cómodos, este acorde con la demanda.
F2F4O3 Establecer precios accesibles para los contribuyentes, a su vez establecer descuentos a clientes por cada recomendación que realice por el servicio prestado.	D1O6 Capacitar al personal en el manejo de plataformas del Estado que estén acorde a las nuevas reformas.
F5O2 Abrir nuevas sucursales con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.	D6O3 Implementar un sistema de manejo de base de datos, que genere información actualizada de nuevos contribuyentes.
F3F6O1 Implementar promociones para nuevos emprendimientos, potencializar los conocimientos de los profesionales.	D2O5 Mejorar los canales de comunicación entre colaboradores, para difundir correctamente la información de los entes reguladores.
ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
F6A1 Capacitar al personal en atención al cliente, mejorando la excelencia de los profesionales.	D2A2 Mejorar el uso y manejo de redes sociales en la empresa, mediante capacitación en marketing digital.
F2A5 Implementar un sistema de promociones, que permita todos los contribuyentes del sector societario y agrícola realicen sus trámites a tiempo.	D3A3 Reubicar las instalaciones de la oficina, en un lugar comercial y vistoso para los clientes.
F3A2 Capacitar al personal en manejo de redes sociales, para mejorar el servicio.	D1A1 Capacitar constantemente al personal, para que mantenga información actualizada.
F4A6 Firmar un acuerdo de confidencialidad con los trabajadores, para anticipar problemas a futuro.	D6A6 Proteger la información de los clientes, y realizar seguimiento continuo post servicio.

Elaborado por: La Autora

A continuación, se presentan los objetivos estratégicos de la compañía por año, es decir, la declaración de qué resultados se quiere lograr como organización para cumplir con la misión. Así mismo, se detallan las estrategias o directrices que ayudan a elegir las acciones adecuadas para alcanzar las metas de la organización.

Tabla 23 objetivos y estrategias

Año	Objetivo estratégico	Estrategias
1	Promocionar los servicios integrales tributarios a través de redes sociales como:	Contratar un diseñador gráfico experto en manejo en redes sociales Asegurar la difusión por medios electrónicos a través de WhatsApp Web, Facebook, Instagram y prensa.
2	Rentabilizar el modelo de servicios hasta convertir en una compañía sustentable.	Reducir un 10% los gastos Fomentar entre los colaboradores una cultura de crecimiento y ahorro dentro de la compañía.
3	Competir y conectarse externamente superado a la competencia en la visibilidad y las ventas de los servicios integrales tributarios.	Buscar constantemente la forma de satisfacer a nuestros usuarios y clientes. Cree en la apertura y el diálogo con grupos de interés externos sobre los servicios que ofrecemos de una manera ágil y segura.
4	Diseñar una estructura de la compañía que permita la expansión de la empresa	Incrementar el 30% de las ventas online. Incrementar el personal especializado en nuestra rama.
5	Realizar alianzas estrategias entre empresas públicas y privadas para dar nuestros servicios de forma rápida y adecuada.	Capacitar a los trabajadores a tener una cultura tributaria. Mantener informados a nuestros clientes de todos nuestros servicios que ofrecemos.

Elaborado por: La Autora

3.2. Organización funcional de la empresa

3.3.1. Organización Interna

A continuación, se observa la representación gráfica de la estructura de la empresa, que incluye las estructuras departamentales y esquematiza las relaciones jerárquicas de vigor.

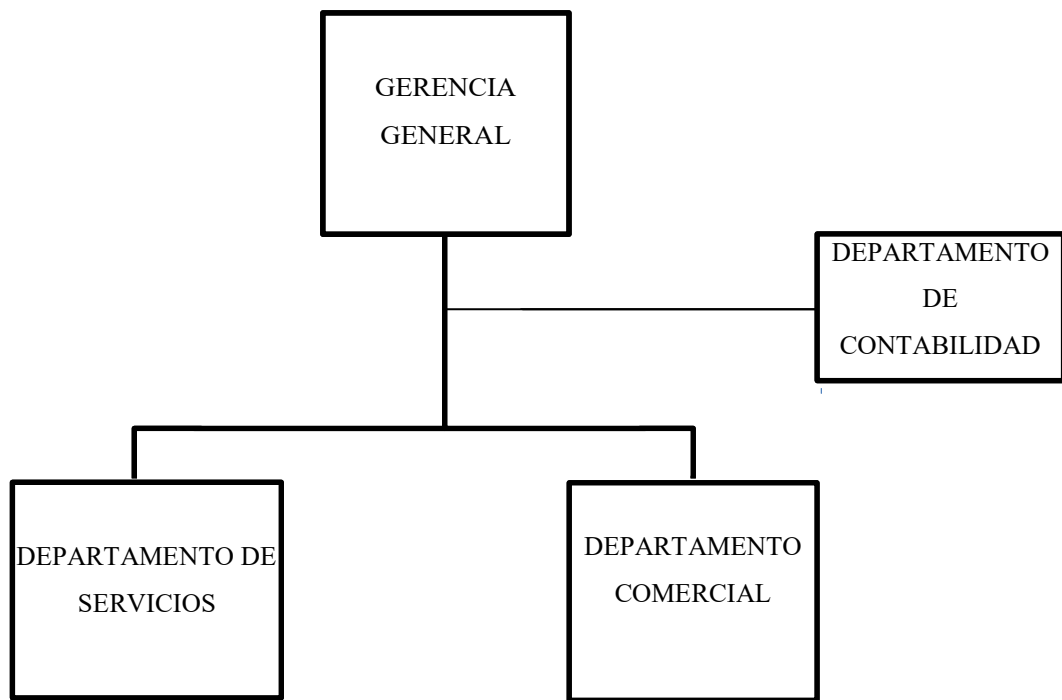


Gráfico 15. Organigrama estructural
Elaborado por: La autora

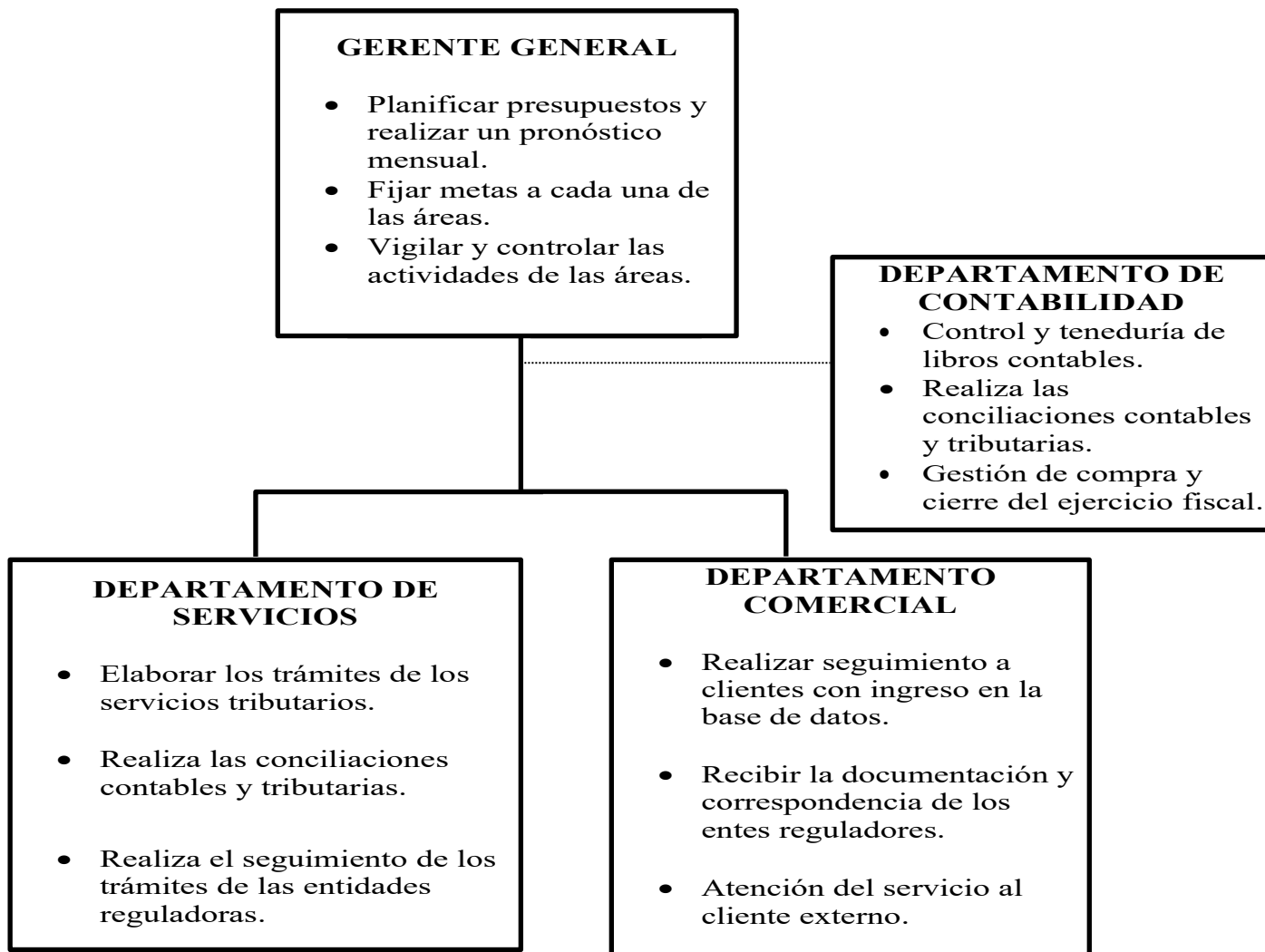


Gráfico 16. Organigrama funcional
Elaborado por: La Autora

3.3.2. Descripción de puestos

A continuación, se detalla la descripción de puestos con las respectivas funciones del Gerente General:

Tabla 36. Descripción de puestos Gerente General

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
Puesto	Gerente General
Jefe inmediato superior	
Supervisa a	Contador auditor, asistente administrativo, asistente tributario
II NATURALEZA DEL PUESTO:	

Dirige, controla, planifica y ejecuta las intervenciones que se realizan en la empresa para la prestación del servicio.

III. FUNCIONES:

1. Planificar presupuestos y realizar un pronóstico mensual.
 2. Fijar metas a cada una de las áreas.
 3. Vigilar y controlar de cada departamento.
 4. Motivar al personal para el cumplimiento de metas.
 5. Dirigir adecuadamente los procesos para la prestación de los servicios.
 6. Asignar actividades y funciones de acuerdo al perfil de cada colaborador.
-

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional:	Ing. Administración de Empresas o Ing. Comercial
Experiencia:	3 a 5 años en cargos afines
Habilidades:	Manejo de personal, trabajo en equipo, coaching, y proactivo.
Formación:	Manejo talento humano y liderazgo.

Elaborado por: La Autora

A continuación, se detalla la descripción de puestos con las respectivas funciones del Contador auditor:

Tabla 37. Descripción de puesto Contador auditor

I. INFORMACIÓN BÁSICA

Puesto	Contador auditor
Jefe inmediato superior	Gerente General
Supervisa a	Asistente tributario, asistente administrativo

II NATURALEZA DEL PUESTO:

Analiza la información presupuestaria y realiza el análisis contable de las cuentas

III. FUNCIONES:

1. Elabora los trámites de los servicios tributarios
2. Realiza las conciliaciones contables y tributarias
3. Mantiene las actualizaciones vigentes del régimen tributario y las normativas vigentes de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
4. Elaboración de informes económicos para la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
5. Llevar la contabilidad de la empresa

6. Gestión de compra y cierre del ejercicio fiscal

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional	Contador Auditor CPA
Experiencia	3 a 5 años en cargos afines
Habilidades	Trabajo en equipo, bajo presión, organizado, colaborador
Formación	Cursos de contabilidad y auditoría

Elaborado por: La Autora

A continuación, se detalla la descripción del puesto con las respectivas funciones del asistente administrativo:

Tabla 38. Descripción del puesto asistente administrativo

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
Puesto	Asistente administrativo
Jefe inmediato superior	Gerente General
Supervisa a	

II NATURALEZA DEL PUESTO:

Realiza las actividades administrativas para un adecuado apoyo de las transacciones de la Gerencia General y del Contador auditor

III. FUNCIONES:

1. Realizar seguimiento a clientes con ingreso en la base de datos
2. Recibir la documentación y correspondencia de los entes reguladores
3. Atención del servicio al cliente externo
4. Apoyo al Gerente General en los requerimientos solicitados
5. Agendar audiencias del Gerente General.
6. Ejecuta un plan de trabajo para el desarrollo de las actividades de la Gerencia

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional	Tlgo. Administración de Empresas o Tlgo. Asistente de Gerencia
Experiencia	1 a 2 años en cargos afines
Habilidades	alto nivel de organización, proactivo, facilidad de palabra
Formación	Asistencia en administración y financiero

Elaborado por: La Autora

A continuación, se detalla la descripción del puesto con las respectivas funciones del asistente tributario:

Tabla 39. Descripción de puestos asistente tributario.

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
Puesto	Asistente tributario
Jefe inmediato superior	Contador Auditor
Supervisa a	
II NATURALEZA DEL PUESTO:	
Controla las operaciones y actividades para la prestación del servicio integral tributario	
III. FUNCIONES:	
1. Elaborar los trámites de los servicios tributarios	
2. Realiza las conciliaciones contables y tributarias	
3. Gestionar y planificar las actividades del servicio	
4. Analiza la información para los estados financieros	
5. Realiza los seguimientos de los trámites de las entidades reguladoras	
6. Archivo documento lógico de los clientes.	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:	
Título profesional	Tlgo. En Tributación o Tlgo. Contabilidad y Finanzas
Experiencia	2 a 3 años
Habilidades	Trabajo en equipo, ordenado, bajo presión
Formación	Manejo de paquetes office

Elaborado por: La Autora

3.4. Control de gestión

3.4.1. Indicadores de gestión

Los indicadores de gestión me permiten medio de forma cuantitativa el cumplimiento de metas, y objetivos por cada área.

Tabla 40. Indicadores de gestión

ÁREA	INDICADOR	FÓRMULA
Gerencia General	De acuerdo con las actividades y trámites que realizo determina un indicador	$\frac{\text{Metas realizadas}}{\text{Metas planificadas}} \times 100$
Servicios		<u>Total servicios cumplidos</u>

	Generar indicador eficacia	un Total, servicios proyectados de	
Contabilidad	Generar indicador eficacia	un <u>Número trámites devueltos por el ente regulador</u>	$\frac{\text{Total, trámites entregados}}{\text{Total, trámites devueltos por el ente regulador}} \times 100$
Servicios	Mide seguimiento los clientes, con el cumplimiento	el <u>Números de clientes satisfechos</u>	$\frac{\text{Total, clientes atendidos}}{\text{Total, clientes proyectados}} \times 100$
Comercial	Seguimiento de clientes	de <u>Número de clientes que adquieren el servicio</u>	$\frac{\text{Número de clientes que adquieren el servicio}}{\text{Número de clientes de la base de datos}} \times 100$

Elaborado por: La Autora

La meta del primer año en Gerencia es cumplir con el 90% de las metas planificadas, en el departamento de servicio se plantean dos indicadores que permitirán medir la calidad y la eficacia en la prestación del servicio por este motivo se plantea como meta anual cumplir con el 80% de los servicios proyectados y obtener un 90% de clientes atendidos, en el departamento contable la meta a alcanzar es tener menos del 10% de trámites devueltos por entidades reguladoras, y para el departamento comercial la meta anual es que el 90% de los clientes realicen sus trámites continuamente con la compañía.

3.4. Necesidades de personal

De acuerdo con los objetivos estratégicos se observa la necesidad de contratar nuevas asistentes contables, para que la empresa pueda cumplir con la demanda.

Tabla 41. Necesidades de personal

Año	Gerencia General	Servicios	Comercial
2020	1	2	1
2021	1	2	1
2022	1	3	1
2023	1	3	1
2024	1	3	1

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO IV

4. ÁREA JURÍDICO LEGAL

4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL

Definir la estructura legal para la creación de la compañía SILVERIOCONT S.A. cumpliendo con las normativas, ordenanzas y políticas legales vigentes.

4.2. Determinación de la forma jurídica

La consultora SILVERIOCONT S.A. se constituirá como una compañía anónima para ello se debe cumplir los requisitos que solicita la superintendencia de compañías y todos los entes reguladores para el funcionamiento de esta.

La mayoría de las oficinas contables tributarias no tienen personería jurídica, son personas naturales esto limita a la credibilidad que depositan los contribuyentes.

Según la Ley de Compañías (2017) estas son disposiciones para Compañías Anónimas:

“Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.” (Ley de Compañías, 2017)

“Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá

operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes en el SRI. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.” (Ley de Compañías, 2017)

En la actualidad para la constitución de una compañía se lo realiza en línea estos son los requisitos que se necesitan para constituir la compañía anónima SILVERIOCONT S.A.: en la Superintendencia de Compañías estas son disposiciones para Compañías Anónimas.

Tabla 42. Requisitos de la constitución de la compañía

-
1. Ingresar al portal web de la SUPERCIAS en el www.Supercias.gob.ec y se ingresa el usuario y contraseña
 2. Llenar el formulario de solicitud de constitución de compañías y adjuntar los documentos habilitantes
 3. Realizar el pago correspondiente en Banco Pacífico
 4. El notario se encargará de ingresar al sistema y validar la información
 5. Dar fecha y horas para las firmas de las escrituras
 6. El sistema envía automáticamente la información al Registro Mercantil y validará la información para ingreso de los nombramientos
 7. El sistema generará un número de expediente y remitirá la información de este trámite al SRI
 8. Finalmente el sistema notificará que el trámite de constitución ha finalizado
-

Fuente: (SUPERCIAS, 2018)

Elaborado por: La autora

Registro de la marca

Proceso para registrar la marca Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (2017) se necesita

Tabla 43. Requisitos registro de marca

Ingrese a la página web institucional www.derechosintelectuales.gob.ec seleccione el botón SENADI.

Se desplegará un formulario con el usuario y contraseña

Usted recibirá un mensaje a través del correo electrónico registrado en su solicitud

Introducir el usuario y contraseña recibidos

Ingresar nuevamente a la pestaña solicitudes en línea

Una vez completa la información, generar la vista previa de la solicitud.

Realizar el pago Banco Pacífico y escanear el comprobante de pago

Una vez realizado el pago, ingresar nuevamente al módulo de solicitudes en línea. <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/Senadi>

Fuente: (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2017)

Elaborado por: La autora

4.3. Licencias necesarias para funcionar y documentos legales (Patentes, Inicio de Actividades, etc.)

Inicio de actividades

Según el Servicio de Rentas Internas (2018) para obtener el RUC de una compañía anónima se necesitan los siguientes requisitos:

Tabla 44. Requisitos Servicio de Rentas Internas

Solicitud de inscripción general del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil

Nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil

Copias de cédula y papeleta de votación del representante legal

Documento de Identificación del Representante Legal y documento de ubicación de la sociedad

Autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite, en caso que lo amerite.

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2019)

Elaborado por: La autora

Clave patronal IESS

La compañía Anónima debe obtener la clave patronal según el Instituto Ecuatoriano de Seguridad social (2018) los requisitos son siguientes:

Tabla 45. Clave patronal IESS

Solicitud de clave para empleador

Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.

Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.

Ingresar el número de RUC y escoger el sector al que pertenece

Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.

Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.

Fuente: (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2018)

Elaborado por: La autora

Patente municipal

Según ordenanza del GAD Municipal de Quinindé (2018) para obtener la patente se necesita:

Tabla 46. Patente municipal

Copia del RUC

Copia de la cédula de identidad del representante legal

Copia certificado de votación del representante legal

Copia del pago permiso de bomberos

Estados financieros descargados página SRI y sellados

Nombramiento del representante legal

Fuente: (GAD Municipal de Quinindé I, 2018)

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO V

5. ÁREA FINANCIERA

5.1. OBJETIVOS FINANCIEROS

Determinar la viabilidad mediante indicadores y herramientas que permitan obtener la rentabilidad del proyecto para la puesta en marcha el emprendimiento.

5.2. Plan de inversiones

“Es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad” (Baca, 2013)

A continuación, se presenta el plan de inversión:

Tabla 47. Plan de inversión

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
	Instalaciones y remodelaciones		1.500,00
1	Remodelación de instalaciones	1.500,00	1.500,00
	Vehículo		11.500,00
1	1 Camioneta Mazda B2200	11.500,00	11.500,00
	Muebles y Enseres		1.493,92
4	Escritorios tipo L	149,99	599,96
4	Silla ejecutiva ergonómica	58,99	235,96
4	Archivador metálico aéreo con tapa pared	65,00	260,00
2	Organizador archivador mueble metálico	199,00	398,00
	Equipo de computación		3.479,00
3	Computadora All in one HP Core I3 1000 gb	650,00	1.950,00
1	Laptop portátil Hp Core i5 500 gb	639,00	639,00
1	Copiadora Ricoh Mpc401 Copia Imprime Escanea Full Color	890,00	890,00
	Equipos de oficina		165,00
2	Calculadoras casio	17,50	35,00
1	Teléfono 3 bases panasonic bluetooH	130,00	130,00
	Costos de Constitución		851,50
1	Registro de marca	224,00	224,00
1	Patente Municipal	27,50	27,50
1	Honorarios Abogado	600,00	600,00
1	Software contable Neola	840,00	840,00
	Capital de trabajo		15.321,26
	Total		\$ 35.150,68

Fuente: (Baca, 2013)

Elaborado por: La autora

A continuación, se detalla el capital de trabajo es “desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa.” (Baca, 2013)

Tabla 48. Capital de trabajo

Descripción	Valor mensual	Valor trimestral
Costos		
Costos del servicio	1896,19	5688,56
Contador Auditor	1.351,96	4.055,87
Asistente Tributario	481,40	1.444,20
Internet Corporativo Netlife	35,83	107,49
Suministros de oficina	27,00	81,00
Gastos		
Gastos administrativo	2.512,90	7.673,70
Gerente General	1.791,50	5.374,50
Asistente Administrativo	481,40	1.444,20
Arriendo	150,00	450,00
Servicio de agua potable	10,00	30,00
Servicios empresa eléctrica	20,00	60,00
Equipos de protección de bioseguridad	30,00	90,00
Útiles de aseo y limpieza	30,00	90,00
Mantenimiento vehículo	45,00	135,00
Gastos de ventas	565,00	1.959,00
Asesor comercial freelance	200,00	600,00
Publicidad y propaganda	365,00	1.095,00
Combustibles	88,00	264,00
Total Costos + Gastos	4.974,09	15.321,26

Fuente: (Baca, 2013)

Elaborado por: La autora

5.3. PLAN DE FINANCIAMIENTO

Una vez realizada el plan de inversión se detallan dos fuentes de financiamiento las cuales son: propias y de terceros, las propias es el capital dividido en dos accionistas y la de terceros es un préstamo bancario al Banco Pacífico. El financiamiento es “se ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudará a elevar

considerablemente el rendimiento sobre su inversión” (Baca, 2013).

Tabla 49. Plan de financiamiento

Descripción	Total (USD)	Parcial (%)	Total (%)
Recursos Propios	27.150,68	100%	77,24%
Accionista 1	20.512,76	75,55%	58,36%
Accionista 2	6.637,92	24,45%	18,88%
Recursos de terceros	8.000,00	100%	22,76%
Préstamo bancario	8.000,00	100%	22,76%
T O T A L	35.150,68		100%

Fuente: (Baca, 2013)

Elaborado por: La autora

En la tabla 49 se puede observar los dos tipos de financiamiento los recursos propios representan el 77.24% y los recursos de terceros representan el 22.76%. Para el Banco Pacífico (2020) "el préstamo obtenido esta con el sistema de amortización francés."

5.4. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

a) Detalle de Costos

Los costos son “un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual” (Baca, 2013).

En la prestación de los servicios es necesario definir el costo fijo y costo variable. En la presente tabla se detallan a los costos fijos tomando en cuenta solo a la mano de obra ya que estos intervienen directamente en la prestación del servicio.

Tabla 50. Tabla de costos

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual	Costos Unitario	Costo mensual	Costos anual
Costos fijos				1,869.19	22,430.24
Contador Auditor	Personas	1	1,351.96	1,351.96	16,223.46
Asistente Tributario	Personas	1	481.40	481.40	5,776.81
Internet Corporativo Netlife	Mbps	10	3.58	35.83	429.96
Costos variables				27.00	324.00
Suministros y Materiales	Unidad	6	4.50	27.00	324.00
TOTAL				1,896.19	22,754.24

Elaborado por: La autora

b) Proyección de Costos

Para realizar la proyección de costos se consideran varias variables las cuales son: la tasa de crecimiento de la industria que es del 7.1% y la tasa de incremento del salario básico unificado en promedio de 5 años es de 2.46%

Tabla 51. Proyección de costos

Descripción	Costo Mensual	Costos		Total Año 1	Costos		Total Año 2
		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Contador Auditor	1,351.96	16,223.46		16,223.46	17,851.59		17,851.59
Asistente tributario	481.40	5,776.81		5,776.81	6,336.55		6,336.55
Internet Corporativo Netlife	35.83	429.96		429.96	430.48		430.48
Suministros y Materiales	27.00		324.00	324.00		347.39	347.39
TOTALES	1,896.19	22,430.24	324.00	22,754.24	24,618.61	347.39	24,966.00

Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2020), (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018)

Elaborado por: La autora

Tabla 52. Proyección de costos

Descripción	Costos		Total Año 3	Costos		Total Año 4	Costos		Total Año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Contador Auditor	18290.74		18,290.74	18740.69		18,740.69	19201.71		19,201.71
Asistente Tributario	12984.85		12,984.85	13304.28		13,304.28	13631.56		13,631.56
Internet Corporativo Netlife	430.99		430.99	431.51		431.51	432.03		432.03
Suministros de oficina		372.06	372.06		398.47	398.47		426.77	426.77
TOTALES	31,706.58	372.06	32,078.64	32,476.48	398.47	32,874.95	33,265.30	426.77	33,692.07

Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2020), (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018)

Elaborado por: La autora

c) Detalle de gastos

Los gastos son “los decrementos en los beneficios económicos durante el período contable en forma de salidas, el agotamiento de activos o el incremento de pasivos, produciendo una disminución en el patrimonio neto.” (Ángulo, 2016) Para determinar los gastos en los que la empresa incurre se clasifican en gasto administrativo, gasto de ventas y gastos financieros.

A continuación, se detalla los gastos:

Tabla 53. Detalle de gastos

Detalle	Unidad de medida	Valor mensual	Valor anual
Gastos administrativos			
Gerente General	Personas	1,791.50	21,497.95
Asistente Administrativo	Personas	481.40	5,776.81
Arriendo	Unidad	150.00	1,800.00
Servicio de agua potable	Dólares	10.00	120.00
Servicio energía eléctrica	Dólares	20.00	240.00
Equipos de protección de bioseguridad	Unidad	30.00	360.00
Útiles de aseo y limpieza	Unidad	30.00	360.00
Mantenimiento vehículo	Dólares	45.00	540.00
Total, gasto administrativo		2,557.90	30,694.76
Gastos de ventas			
Asesor comercial freelance	Personas	200.00	2,400.00
Publicidad y propaganda	Dólares	400.00	4,800.00
Combustible	Dólares	88.00	1,056.00
Total, gasto de ventas		688.00	8,256.00
Gastos financieros			
Interés pagado	Dólares	58.60	703.20
Total, gastos financieros		58.60	703.20
Otros gastos			
Depreciación de activos fijos		302.13	3,625.56
Total, otros gastos		302.13	3,625.56
TOTALES		3,304.50	43,279.52

Elaborado por: La autora

c) Proyección de gastos

Para realizar la proyección de gastos se consideran la tasa de inflación anual emitida por el Banco Central del Ecuador en promedio de 5 años hasta julio del 2020.

Tabla 54. Tasa de inflación

Año	Inflación
2016	1.12%
2017	-0.20%
2018	0.27%
2019	-0.07%
2020	-0.54%
Promedio	0.12%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Según el Ministerio de Trabajo (2020) expone que “la tasa promedio del sueldo básico unificado dada es del 2.46%”, esta variable es considerada para la proyección del personal administrativo.

Tabla 55. Proyección de gastos

Descripción	Gasto Mensual	Gastos		Total Año 1	Gastos		Total Año 2
		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Gastos administrativos							
Gerente General	1,791.50	21,497.95		21,497.95	22,026.80		22,026.80
Asistente Administrativo	481.40	5,776.81		5,776.81	6,336.55		6,336.55
Arriendo	150.00	1,800.00		1,800.00	1,802.16		1,802.16
Servicio de agua potable	10.00	120.00		120.00	120.14		120.14
Servicio de energía eléctrica	20.00	240.00		240.00	240.29		240.29
Equipos de protección de bioseguridad	30.00		360.00	360.00		360.43	360.43
Útiles de aseo y limpieza	30.00		360.00	360.00		360.43	360.43
Mantenimiento vehículo	45.00		540.00	540.00		540.65	540.65
Total gasto administrativo	2,557.90	29,434.76	1,260.00	30,694.76	30,525.94	1,261.51	31,787.45
Gastos de ventas							
Asesor comercial freelance	200.00	2,400.00		2,400.00	2,459.04		2,459.04
Publicidad y propaganda	400.00		4,800.00	4,800.00		4,805.76	4,805.76
Combustible	88.00		1,056.00	1,056.00		1,057.27	1,057.27
Total gasto de ventas	400.00	2,400.00	5,856.00	8,256.00	2,459.04	5,863.03	8,322.07
Gastos financieros							
Interés pagados	58.60	703.20		703.20	573.00		573.00
Total gastos financieros	58.60	703.20		703.20	573.00		573.00
Otros gastos							
Depreciación de activos fijos	302.13	3,625.56		3,625.56	3,625.56		3,625.56
Total otros gastos	104.85	3,625.56		3,625.56	3,625.56		3,625.56
TOTALES	3,121.35	36,163.52	7,116.00	43,279.52	37,183.54	7,124.54	44,308.08

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020); (Ministerio de Trabajo , 2020)

Elaborado por: La autora

Tabla 56. Proyección de gastos

Descripción	Gastos		Total Año 3	Gastos		Total Año 4	Gastos		Total Año 5
	Fijos	Variables		Fijos	Variables		Fijos	Variables	
Gastos administrativo									
Gerente General	22,568.66		22,568.66	23,123.85		23,123.85	23,692.69		23,692.69
Asistente Administrativo	6,492.43		6,492.43	6,652.14		6,652.14	6,815.78		6,815.78
Arriendo	1,804.32		1,804.32	1,806.49		1,806.49	1,808.66		1,808.66
Servicio de agua potable	120.29		120.29	120.43		120.43	120.58		120.58
Servicio de luz eléctrica	240.58		240.58	240.87		240.87	241.15		241.15
Equipos de protección de bioseguridad		360.86	360.86		361.30	361.30		361.73	361.73
Útiles de aseo y limpieza		360.86	360.86		361.30	361.30		361.73	361.73
Mantenimiento vehículo		541.30	541.30		541.95	541.95		542.60	542.60
Total gasto administrativo	31,226.27	1,263.03	32,489.30	31,943.77	1,264.54	33,208.31	32,678.86	1,266.06	33,944.92
Gasto de ventas									
Asesor comercial freelance	2,519.53		2,519.53	2,581.51		2,581.51	2,645.02		2,645.02
Publicidad y propaganda		4,811.53	4,811.53		4,817.30	4,817.30		4,823.08	4,823.08
Combustible		1,057.27	1,057.27		1,184.14	1,184.14		1,185.56	1,185.56
Total gasto de ventas	2,519.53	5,868.79	8,388.33	2,581.51	6,001.44	8,582.95	2,645.02	6,008.64	8,653.66
Gastos financieros									
Interés pagados	429.90		429.90	272.70		272.70	99.60		99.60
Total gastos financieros	429.90		429.90	272.70		272.70	99.60		99.60
Otros gastos									
Depreciación de activos fijos	3,625.56		3,625.56	2,449.39		2,449.39	2,449.39		2,449.39
Total otros gastos	3,625.56		3,625.56	2,449.39		2,449.39	2,449.39		2,449.39
TOTALES	37,801.26	7,131.82	44,933.08	37,247.38	7,265.98	44,513.36	37,872.87	7,274.70	45,147.57

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020); (Ministerio de Trabajo , 2020)

Elaborado por: La autora

Mano de Obra

La mano de obra directa “es aquella que está involucrada en áreas como la producción de un bien o la prestación de algún servicio, pudiendo incluir en esta clasificación a los obreros u operarios que hacen posible la creación de dichos bienes o servicios” (ITESA, 2019). Cabe recalcar que la mano de obra en una empresa de servicios tributarios integrales es quien interviene directamente en la prestación de estos, según el Ministerio de trabajo (2020), existe el cálculo de los salarios con tabla sectorial dispuesta para el año 2020.

Según el Art. 83 de la Ley de Seguridad Social, “existe el derecho del empleador para descontar los aportes al trabajador. El aporte patronal es el 12.15% de la remuneración que se compone de: 11.15% Aporte al Seguro Social, 0.5% IECE (Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas) y 0.5% SECAP (Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional)”.

A continuación, se detalla la mano de obra

Tabla 57. Mano de Obra

Cargo	Ingresos		Descuentos			Liquidaciones
	Salario	Total	Varios	9.45% Total		A pagar
Gerente General	1,600.00	1,600.00	0	151.20	151.20	1448.80
Contador Auditor	1,200.00	1,200.00	0	113.40	113.40	1086.60
Asistente Administrativo	407.76	407.76	0	38.53	38.53	369.23
Asistente Tributario	407.76	407.76	0	38.53	38.53	369.23

A. Patronal 12,15%	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Fondo de	Total Provisión	Gasto MO 1 año	Gasto MO 2 año
176.03	133.33	33.33	133.28	475.98	1791.50	1924.78
132.02	100.00	33.33	99.96	365.32	1351.96	1451.92
44.86	33.98	33.33	33.97	146.14	481.40	515.37
44.86	33.98	33.33	33.97	146.14	481.40	515.37

Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2020); (Ley de Seguridad Social, 2015)

Elaborado por. La autora

Depreciación

La depreciación “es la disminución en el valor de mercado de un bien, la disminución en el valor de un activo para su propietario, o la asignación del costo de uso o demerito de un activo a lo largo de su vida útil (duración).” (financieros udl, 2018). Para realizar la depreciación de los activos se utiliza el método lineal.

A continuación, se detalla la depreciación:

Tabla 58. Depreciación

Detalle del bien	Vida útil	Valor	% de depreciación	Depreciación anual
Vehículo	5	11,500.00	20%	2,300.00
Muebles y Enseres	10	1,493.92	10%	149.39
Equipo de Computación	3	3,479.00	33%	1,159.67
Equipos de Oficina	10	165.00	10%	16.50
Total		16,637.92		3,625.56

Elaborado por: La autora

Proyección de la depreciación

Al realizar la proyección de la depreciación se considera “el monto de los cargos se utilizan los porcentajes autorizados por la ley tributaria vigente en el país” (Baca, 2013)

Tabla 59. Proyección de la depreciación

Detalle del bien	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00	2,300.00
Muebles y Enseres	149.39	149.39	149.39	149.39	149.39
Equipo de Computación	1,159.67	1,159.67	1,159.67		
Equipos de Oficina	16.50	16.50	16.50	16.50	16.50
Total	3,625.56	3,625.56	3,625.56	2,449.39	2,449.39

Elaborado por: La autora

5.5. Cálculo de ingresos

El ingreso “son los incrementos en los beneficios económicos durante el

período contable en forma de entradas o mejoras de los activos o disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto.” (Ángulo, 2016) Por lo tanto, el ingreso es el dinero que recibe la empresa por la prestación de los servicios. Para realizar el cálculo de ingreso se considera el nivel de producción anual y el precio de venta, el margen de utilidad que se obtiene es del 60.88%. A continuación, se detalla el precio de venta.

Tabla 60. Precio de venta

Servicios	Costo fijo unitario	Costo variable unitario	Total, costo unitario	Margen de utilidad	Precio de venta
Servicios integrales tributarios	11.33	0.16	11.49	60.88%	48.50

Elaborado por: La autora

Se detallan los costos fijos y costos variables unitarios de los servicios integrales tributarios quedando como precio de venta de 48.50.

Tabla 61. Cálculo de ingresos

Servicios	Unidad de medida	Costo mensual	Margen de utilidad		Ingresos mensuales	Unidades producidas	Precio de venta unitario
			%	\$			
Servicios integrales tributarios	unidades	4,974.09	60.88%	3,028.41	8,002.50	165	\$ 48.50
Totales				3,028.41	8002.50	165	

Elaborado por: La autora

Proyección de ingresos

Al realizar la proyección de ingresos se toma como referencia la tasa de crecimiento del sector según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2018) subsector de otros servicios incluye las actividades financieras y de seguros y otras actividades de servicios los ingresos de este sector han presentado una tasa de crecimiento promedio anual del 7.1%, y para el incremento del precio se considera la tasa de inflación promedio de 5 años emitida del Banco Central del Ecuador es del 0.12%.

Tabla 62. Proyección de ingresos

Servicio	Cantidad	Precio Unitario	Total, año 1	Cantidad	Precio Unitario	Total, año 2
Servicios integrales tributarios	1,980	48.50	96,030.00	2,121	48.56	102,971.55
Total, Ingresos	1,980.00		96,030.00	2,121		102,971.55

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018); (Banco Central del Ecuador, 2020)

Elaborado por: La autora

Tabla 63. Proyección de ingresos

Servicio	Cantidad	Precio Unitario	Total, año 3	Cantidad	Precio Unitario	Total, año 4	Cantidad	Precio Unitario	Total, año 5
Servicios integrales tributarios	2,271	48.62	110,414.87	2,432	48.67	118,396.23	2,605	48.73	126,954.52
Total, Ingresos	2,271		110,414.87	2,432		118,396.23	2,605		126,954.52

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018); (Banco Central del Ecuador, 2020)

Elaborado por: La autora

5.6. Flujo de Caja

El flujo de caja es “la sistematización de la información sobre la inversión inicial, inversión durante la etapa de operación, los ingresos y egresos operacionales y de producción, y el valor de rescate del proyecto” (Rojas, 2015)

A continuación, se detalla el flujo de caja.

Tabla 64. Flujo de caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A INGRESOS OPERACIONALES	0.00	96,030.00	102,971.55	110,414.87	118,396.23	126,954.52
Ingresos por ventas		96,030.00	102,971.55	110,414.87	118,396.23	126,954.52
B EGRESOS OPERACIONALES	0.00	61,705.00	65,075.52	72,956.26	74,666.22	76,290.65
Costos fijos		22,430.24	24,618.61	31,706.58	32,476.48	33,265.30
Costos variables		324.00	347.39	372.06	398.47	426.77
Gastos administrativos		30,694.76	31,787.45	32,489.30	33,208.31	33,944.92
Gastos de ventas		8,256.00	8,322.07	8,388.33	8,582.95	8,653.66
C FLUJO OPERACIONAL (A - B)		34,325.00	37,896.03	37,458.61	43,730.01	50,663.87
D INGRESOS NO OPERACIONALES	35,150.67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Recursos propios	27,150.67					
Recursos de terceros	8,000.00					
E EGRESOS NO OPERACIONALES	0.00	13,346.67	15,545.72	15,439.03	17,769.40	20,343.47
Gastos financieros		703.20	573.00	429.90	272.70	99.60
Amortización del capital		1,312.92	1,443.12	1,586.22	1,743.42	1,914.32
15% Participación de utilidades trabajadores		5,043.27	5,598.45	5,554.31	6,518.60	7,584.64
25% Impuesto a la renta		6,287.28	7,931.14	7,868.60	9,234.68	10,744.91
F FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	35,150.67	-13,346.67	-15,545.72	-15,439.03	-17,769.40	-20,343.47
G FLUJO NETO GENERADO (C - F)	-35,150.67	20,978.33	22,350.31	22,019.58	25,960.62	30,320.41
H SALDO INICIAL DE CAJA		-35,150.67	-14,172.34	8,177.97	30,197.55	56,158.17
I SALDO FINAL DE CAJA (G + H)		-14,172.34	8,177.97	30,197.55	56,158.17	86,478.58

Fuente:(Banco Central del Ecuador, 2020)

Elaborado por: La autora

5.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es “una herramienta administrativa que facilita el control y la planificación de la actividad operacional del proyecto. Corresponde al punto en el cual los ingresos son iguales a los costos de producción o de prestación de un servicio.” (Méndez, 2016)

Es necesario determinar el punto de equilibrio en valores monetarios a continuación el cálculo:

$$PE\$ = \frac{22.430,24}{1 - \frac{324}{96.030,00}}$$

$$PE\$ = \frac{22.430,24}{0.99662606}$$

$$PE\$ = 22.506,47$$

Se determina el punto de equilibrio en unidades monetarias es de \$ 22.506,47

Para determinar el punto de equilibrio en unidades vendidas se debe conocer el precio de venta unitario y costo de venta unitario.

$$PEu = \frac{22.430,24}{48.50 - 0.16}$$

$$PEu = \frac{22.430,24}{48.34}$$

$$PEu = 464$$

Cuando la empresa venda 464 servicios alcanzara el punto de equilibrio en unidades.

El punto de equilibrio en porcentaje de producción se determina utilizando el equilibrio en valores monetarios y los ingresos totales.

$$PE\% = \frac{22.506,47}{96.030,00} \times 100$$

$$PE\% = 0.2343 \times 100$$

$$PE\% = 23.43\%$$

Cuando la empresa alcance el nivel de servicios del 23.43% alcanza el punto de equilibrio.

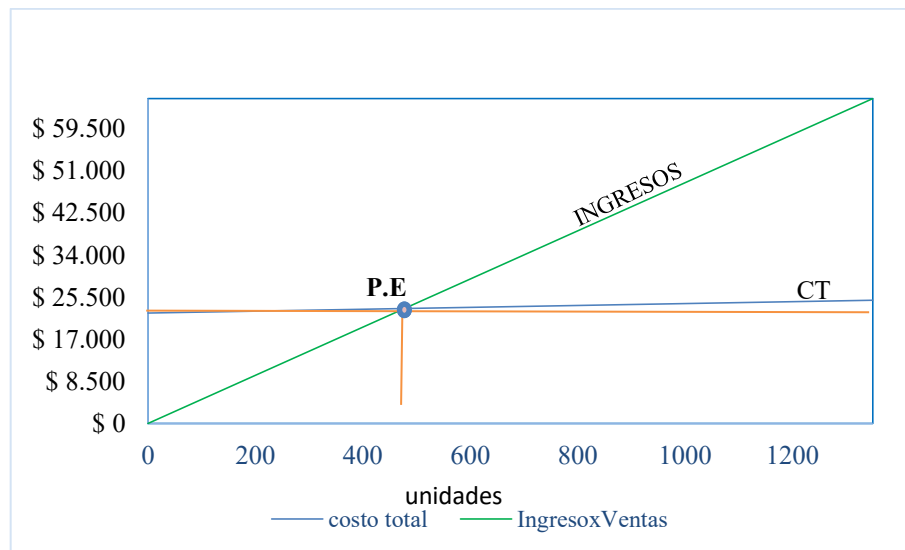


Gráfico 17. Punto de equilibrio
Fuente:(Banco Central del Ecuador, 2020)
Elaborado por: La autora

En el gráfico se puede evidenciar que para alcanzar el punto de equilibrio anual la empresa SILVERIOCONT debe prestar 464 servicios, y llegar a los 22.506,47 en ingresos anuales, se alcanza cuando la empresa llega nivel de producción de servicios del 23.43%.

5.5. Estado de Resultados proyectado

El Estado de Resultados es “es calcular la utilidad y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta” (Baca, 2013).

A continuación, se presenta el estado de resultados:

Tabla 65. Estado de Resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas	96,030.00	102,971.55	110,414.87	118,396.23	126,954.52
(-) Costo de Ventas	22,754.24	24,966.00	32,078.64	32,874.95	33,692.07
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	73,275.76	78,005.54	78,336.23	85,521.28	93,262.46
(-) Gastos de venta	8,256.00	8,322.07	8,388.33	8,582.95	8,653.66
(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS	65,019.76	69,683.48	69,947.90	76,938.32	84,608.80
(-) Gastos Administrativos	30,694.76	31,787.45	32,489.30	33,208.31	33,944.92
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	34,325.00	37,896.03	37,458.61	43,730.01	50,663.87
(-) Gastos Financieros	703.20	573.00	429.90	272.70	99.60
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	33,621.80	37,323.03	37,028.71	43,457.31	50,564.27
(-) 15% Participación trabajadores	5,043.27	5,598.45	5,554.31	6,518.60	7,584.64
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	28,578.53	31,724.57	31,474.40	36,938.71	42,979.63
(-) Impuesto a la renta 25%	6,287.28	7,931.14	7,868.60	9,234.68	10,744.91
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	22,291.25	23,793.43	23,605.80	27,704.04	32,234.73

Elaborado por: La autora

5.9. Evaluación Financiera

La evaluación financiera “es el ejercicio teórico-práctico mediante el cual se intentan identificar, valorar y comparar entre sí los costos y beneficios asociados a determinadas alternativas de proyectos de inversión con la finalidad de apoyar la toma de decisiones de inversión que permitan crear valor” (Finanzas aplicadas, 2016)

a) Indicadores

a.1) Valor Actual Neto

Al realizar el cálculo de la TMAR se consideran varios aspectos para recursos propios se toma en cuenta la tasa de inflación del 0.12%, riesgo de inversionista es del 2.755% y la tasa activa referencial es del 6.36%, y para los recursos de terceros se considera la tasa de interés anual del préstamo es del 9.5%.

Tabla 66. Tasa de rentabilidad

Riesgo inversionista	2,755%
Tasa de inflación promedio	0,12%
Tasa pasiva referencial	6,36%
Total	9,235%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Elaborado por: La autora

Tabla 67. Cálculo del TMAR

TMAR	Valor	%Participación	Tasa de rentabilidad	Promedio ponderado
Recursos propios	27.150,68	77,24%	9,235%	7,13%
Recurso de terceros	8.000,00	22,76%	9,50%	2,16%
			TMAR	9,30%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Elaborado por: La autora

A continuación, se realiza el cálculo del valor actual neto se considera el TMAR DE 9.30%, se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Tabla 68. Cálculo del VAN

Años	Flujo neto de caja	(1+i)^n	FNC/ (1+i)^n
0	-35,150.68	0.00	-35,150.68
1	20,978.33	1.09	19,193.35
2	22,350.31	1.19	18,708.68
3	22,019.58	1.31	16,863.53
4	25,960.62	1.43	18,190.07
5	30,320.41	1.56	19,437.22
Total			57,242.18

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Elaborado por: La autora

El valor actual neto es de 57.242,18, es mayor a 0, por lo tanto, se puede concluir que el proyecto es rentable.

a.2) Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno es “un criterio tiene también en cuenta el valor del dinero en el tiempo; asimismo, se utiliza para la toma de decisiones sobre proyectos de inversión.” (Méndez, 2016) Para el cálculo del TIR se utiliza la siguiente formula a continuación se realiza el cálculo respectivo.

$$VAN = -I_0 \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t}$$

Tabla 69. Cálculo del TIR

Años	Flujo neto de caja
0	-35,150.67
1	20,978.33
2	22,350.31
3	22,019.58
4	25,960.62
5	30,320.41
TIR	58%

Fuente: Flujo de Caja proyectado

Elaborado por: La autora

La TIR es mayor a 9.30% de la TMAR, por lo tanto, es viable el proyecto, quedando como resultados de la TIR 58%, por lo tanto, es aceptable por ser más alto de la TMAR.

a.3) Beneficio costo

El beneficio costo es “una forma alternativa de evaluar económicamente un proyecto, es mediante el método costo-beneficio, el cual consiste en dividir todos los costos del proyecto sobre todos los beneficios económicos que se van a obtener.” (Baca, 2013)

Tabla 70. Beneficio costo

Año	Ingresos	Costos
1	96,030.00	61,705.00
2	102,971.55	65,075.52
3	110,414.87	72,956.26
4	118,396.23	74,666.22
5	126,954.52	76,290.65
Total	554,767.17	350,693.64
Relación Beneficio Costo	1.58	

Elaborado por: La autora

Se puede verificar que el plan de negocios es aceptable porque es mayor que 1, se puede verificar que por cada dólar que invierte la compañía SILVERIOCONT gana 0,58 centavos de dólar.

a.4) Período de recuperación

El período de recuperación “es el tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.” (Méndez, Molina, & Maravert, 2016) Se utiliza la siguiente fórmula:

$$Payback = \frac{I_0}{F}$$

Tabla 71. Período de recuperación

Años	Flujo neto de caja	Flujo actual acumulado
0	0.00	-35,150.67
1	20,978.33	-14,172.34
2	22,350.31	8,177.97
3	22,019.58	30,197.55
4	25,960.62	56,158.17
5	30,320.41	86,478.58
Total	121,629.24	131,689.27

Elaborado por: La autora

Para el cálculo del periodo de recuperación se considera el año anterior en negativo al flujo, por lo tanto, la inversión se recupera en 1 año y 6 meses, cabe resaltar que los socios que invirtieron podrán recuperar su inversión desde el inicio que opera la compañía.

CONCLUSIONES

Los servicios integrales tributarios se adaptaron a la actualidad mediante un sistema digital que permiten a los contribuyentes realizar sus trámites en las instituciones gubernamentales de manera eficaz y a corto plazo.

La compañía realizara la prestación de servicios estos cubren el 22% de la demanda insatisfecha; son contralados con herramientas de calidad que permiten entregar un servicio de excelencia para el contribuyente.

Se contará con personal profesional y especializado en el área tributaria, estos permitirán con el cumplimiento de los objetivos planteados y a su vez obtener los resultados esperados de los indicadores de gestión.

La compañía se constituirá como sociedad anónima porque permite aumentar su capital y esto permitirá la apertura de nuevas sucursales,

En la parte financiera se necesita una inversión de \$ 35.150,68, se obtiene que el VAN del proyecto es de \$ 57.242,18, la TIR se determinó en un 58%, porcentaje mayor a la TMAR 9.30%, y el margen de utilidad es de 60.88%.

RECOMENDACIONES

Se recomienda capacitar a los contribuyentes en envío de la información, y uso del sistema digital de la empresa, esto permitirá que el servicio entregado sea el adecuado para el contribuyente.

Se recomienda captar nuevos clientes a través de sistemas digitales, esto contribuye con el crecimiento de la compañía para posicionarse en el mercado.

Se recomienda contratar personal especializado en el área legal y tributaria, esto permite la resolución de los trámites de manera eficaz.

Se recomienda buscar accionistas que aporten con capital para apertura de las nuevas sucursales a nivel nacional.

Finalmente se recomienda la puesta en marcha del plan de negocios, debido a que los indicadores demuestran la viabilidad y rentabilidad del mismo, esto aportara con el crecimiento de futuras MiPymes.

BIBLIOGRAFÍA

- Ángulo, U. (2016). *Contabilidad financiera*. Ediciones de la U. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utiec/70282?as_all=marketing&as_all_op=una_ccent_icontains&fs_page=6&prev=as
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos*.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Reporte de inflación*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf202007.pdf>
- Blanco, A., Prado, A., & Mercado, C. (2016). *Introducción al Marketing y la Comunicación de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.
- financieros udl. (2018). Obtenido de [http://financierosudl.blogspot.com/2009/04/concepto-de-depreciacion.html#:~:text=La%20depreciaci%C3%B3n%20es%20la%20disminuci%C3%B3n,su%20vida%20%C3%BAtil%20\(duraci%C3%B3n\).](http://financierosudl.blogspot.com/2009/04/concepto-de-depreciacion.html#:~:text=La%20depreciaci%C3%B3n%20es%20la%20disminuci%C3%B3n,su%20vida%20%C3%BAtil%20(duraci%C3%B3n).)
- Finanzas. (2018). Obtenido de <http://wiki-finanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2012C0391>
- Finanzas aplicadas. (2016). Obtenido de <https://sites.google.com/site/jorgeortega618/evaluacion-de-proyectos>
- Herrera, R., & Ma, B. (2018). *Academia*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56184701/5_fuerzas_de_porter_ejemplo.pdf?1522268840=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLas_5_Fuerzas_de_Porter_Las_5_Fuerzas_de.pdf&Expires=1604349992&Signature=ZkrM~puGVI0Vag7dy0KkP8ZSKuGSmSWOgqKwH5XP
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- INSHT. (2015). *Iluminación en el puesto de trabajo*. Obtenido de <https://www.insst.es/documents/94886/96076/Iluminacion+en+el+puesto+de+trabajo/9f9299b8-ec3c-449e-81af-2f178848fd0a>

- ITESA . (2019). *itesa*. Obtenido de https://www.itesa.edu.mx/_app/vista/default/pdf/Antolog%c3%ada_M%c3%b3dulo_IV.pdf
- Josymar, C. (2018). *2immarketing*. Obtenido de <https://2immarketing.com/factores-externos-matriz-efe-mefe/>
- Ley de Compañías. (2017). *Portal Compras Públicas*. Obtenido de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- Ley de Seguridad Social. (2015). *Lexis*. Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_segu.pdf
- Maubert, C., & Clotilde, H. G. (2017). *Fundamentos de Marketing*. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utiec/38063?as_all=marketing
- Méndez, C., Molina, J., & Maravert, M. (2016). *Horizontes de la Contaduría*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Carlos_Mendez_Gonzalez/publication/306224628_Variables_asociadas_al_periodo_de_recuperacion_de_la_inversion_de_las_franquicias_mexicanas_Un_estudio_empirico/links/57b3c91a08aee0b132d8ef63/Variables-asociadas-al-periodo
- Méndez, R. (2016). *Formulación y evaluación de proyectos: enfoque para emprendedores (9a. ed.)*. Ecoe Ediciones. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utiec/130459?fs_q=evaluacion_y_formulacion_de_proyectos&fs_page=2&prev=fs
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2020). *Telecomunicaciones*. Obtenido de <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/tramites-en-linea-del-sri-iees-registro-civil-dinardap-ministerio-del-trabajo-y-mas-desde-gob-ec/>
- Ministerio de Trabajo . (2020). *Ecuador Legal Online*. Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/tabla-de-salarios-minimos-sectoriales/>
- Prado, A., & Pascual, L. (2018). *Marketing industrial y de servicios*. ESIC editorial. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utiec/123403?page=13>

- QUININIDÉ, G. (2017). *Gestión Municipal. La plena*, <http://www.municipiodequininde.gob.ec/gad/index.php/noticias/issuu>.
- Rojas, D. (2015). *Evaluación Financiera y Económica de proyectos*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/49137935/Flujos_de_caja.pdf?1474924920=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEvaluacion_Financiera_y_Economica_de_Pro.pdf&Expires=1600223634&Signature=aMl~q3oo-MfeTxSbO2gyLJ-NJZjNkiskwctLhxqQoPwDIPJPerpFK
- Santiesteban, E. (2017). *Metodología de la investigación científica*. Editorial Universitaria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utiec/151737?page=183>
- Servicio de Rentas Internas. (2019). *Formulario Rentas parab personas naturales y suceciones indivisas*. Obtenido de <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-enlinea/inicio/NAT>
- Significados. (2019). *Significados*. Obtenido de <https://www.significados.com/publicidad/>
- Spoch, R. (2018). *Diseño de estrategias de comunicación para posicionar la imagen corporativa de Autocentro Brito*.
- SUPERCIAS. (2018). Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018). *Estudios Sectoriales*. Obtenido de <https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2019/01/PANORAMA-DE-LAS-ACTIVIDADES-DE-SERVICIOS-EN-EL-ECUADOR-2013-2017.pdf>
- UJaen. (2016). Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/5520/1/PIUIADM001-2017.pdf>
- Vegueira, L. (2018). *La matriz del perfil competitivo*. Obtenido de <file:///C:/Users/msilv/Downloads/22%20MATRIZ%20MPC%20PERFIL%20COMPETITIVO.pdf>
- WIX. (2020). *SILVERIOCONT*. Obtenido de <https://www.wix.com/website/builder/?referral=split%20page&vertical=b>

usiness#!/builder/story/e2724707-05d2-4bc2-8ea9-
580c446f63aa:5d1c59bc-7405-4a3b-9667-ae7cd211279/preview

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta



Objetivo: recopilar información sobre servicios integrales tributarios en Quindé. La presente encuesta, mantiene como único fin asuntos académicos. Por favor conteste únicamente las preguntas que se ajustan a sus necesidades.

Datos informativos

Pregunta 1: ¿Usted qué tipo de contribuyente es?

Persona natural
Persona natural obligada a llevar contabilidad
Persona jurídica
Persona en relación de dependencia

Pregunta 2: ¿Los trámites que Usted necesita a que servicios institucionales pertenece?

SRI
IESS
Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
Ministerio de trabajo
GAD Municipal
Controlaría General del Estado

Pregunta 3: ¿Usted conoce alguna oficina de asesoría contable y tributaria cerca de su negocio?

SI
NO

Pregunta 4: ¿Qué aspectos considera usted para adquirir servicios tributarios integrales en una oficina contable?

Confiable
Servicio de calidad
Buena atención al cliente

Pregunta 5: ¿Usted iría a una oficina contable por recomendación o por ubicación de la oficina?

Por recomendación
Por ubicación

Pregunta 6: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el trámite que comprende un servicio integral tributario?

\$ 40-45
\$ 50-55
\$ 60-65
\$ 70-75

Pregunta 7: ¿Con qué frecuencia realiza los trámites tributarios, laborales, o societarios de servicios institucionales del Estado?

Mensual
Semestral
Anualmente

Pregunta 8: ¿Para su mayor comodidad que canal le gustaría utilizar para enviar la información digitalizada o física para la asesoría y seguimiento integral del servicio?

Correo electrónico
WhatsApp
Servicio Express
De puerta a puerta
Atención directa en las instalaciones

Pregunta 9: ¿Por qué medio de comunicación le gustaría recibir publicidad empresarial que promocióne los servicios integrales tributarios?

Facebook
Radio
Twitter
Prensa

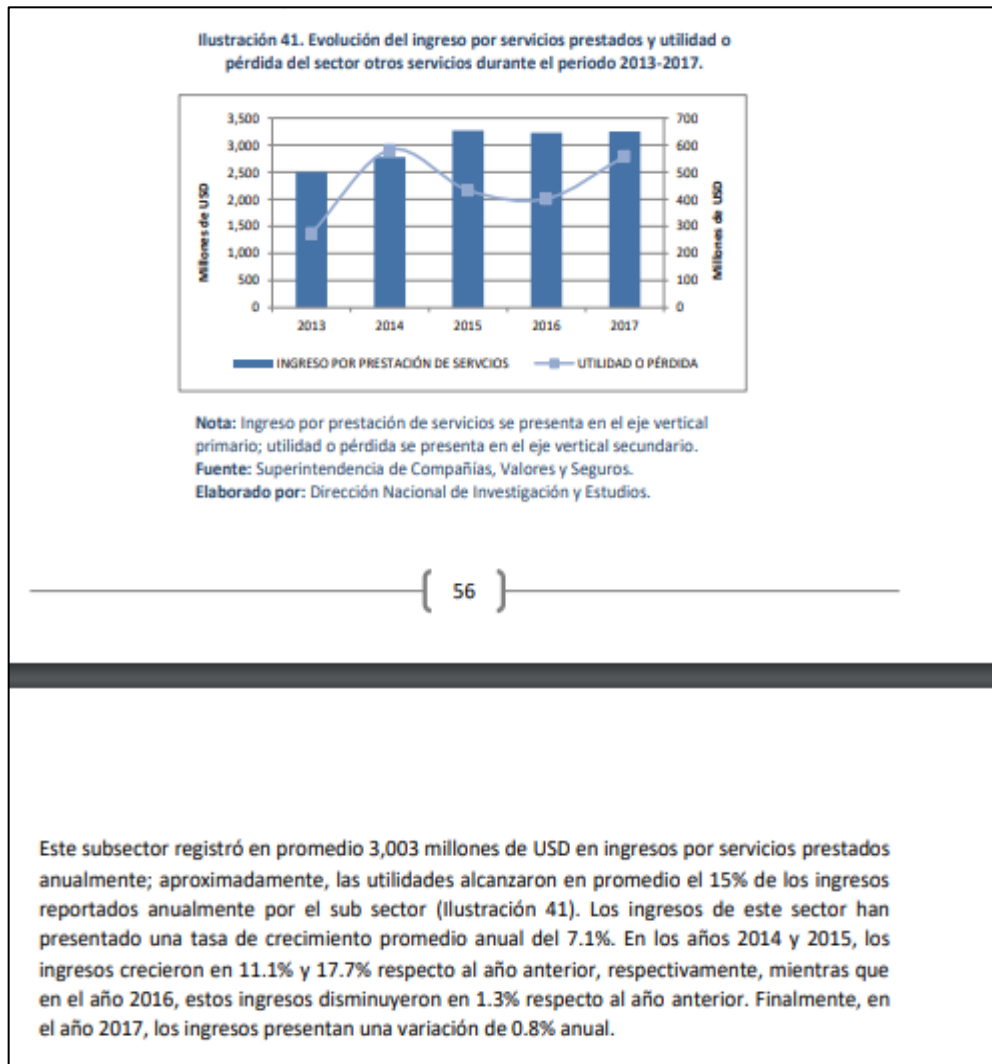
Pregunta 10: ¿Estaría dispuesto en apoyar nuestros esfuerzos en centralizar una oficina de servicios integrales en El Cantón Quinindé?

Si
No

Anexo 2. Oferta Empresa Sánchez

UTILIDAD EN LA ENAJENACIÓN DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL		720	+		0,00		
OTRAS RENTAS GRAVADAS		730	+		0,00	731	-
SUBTOTAL		729	=		60499,11	739	=
RENTA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA		*19-829+729-739					
SUELDOS, SALARIOS, INDEMNIZACIONES Y OTROS INGRESOS LÍQUIDOS DEL TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA		741	+		0,00	751	-
SUBTOTAL BASE GRAYADA							
OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES							
							APLICAI
DEDUCCIÓN GALÁPAGOS						768	-

Anexo 3. Tasa de crecimiento sector servicios



Anexo 4. Proforma instalaciones

En base al desglose adjunto y detallado, el precio es:

INSTALACIONES ELÉCTRICAS - ELECTRÓNICAS					
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNID	CANT	UNIT	TOTAL
1	INSTALACIONES SISTEMA ELECTRICO				\$ 533,00
1.1	ILUMINACION				\$ 234,00
1.1.1	PUNTO DE ILUMINACIÓN	PTO	8,00	\$ 15,00	\$ 120,00
1.1.2	PUNTO DE INTERRUPTOR SIMPLE	PTO	4,00	\$ 15,00	\$ 60,00
1.1.6	PUNTO PARA LÁMPARA DE EMERGENCIA	PTO	2,00	\$ 15,00	\$ 30,00
1.1.8	INSTALACIÓN DE LUMINARIA EN CIELO FALSO	U	6,00	\$ 3,00	\$ 18,00
1.1.9	INSTALACIÓN DE LAMPARA DE EMERGENCIA Y AVISO DE SALIDA	U	2,00	\$ 3,00	\$ 6,00
1.2	TOMACORRIENTES				\$ 87,00
1.2.1	PUNTO PARA TOMA NORMAL	PTO	6,00	\$ 12,00	\$ 72,00
1.2.5	PUNTO PARA IMPRESORAS	PTO	1,00	\$ 15,00	\$ 15,00
1.3	ACOMETIDAS				\$ 68,00
1.3.1	ACOMETIDAS DE AIRES ACONDICIONADOS	M	20,00	\$ 3,40	\$ 68,00
1.4	LUMINARIAS				\$ 144,00
1.4.1	VIVA LED EMPOTRABLE DE 18W MARCA SYLVANIA LUZ 4000K 100/240 V	U	6,00	\$ 18,00	\$ 108,00
1.4.2	LÁMPARA DE EMERGENCIA CON DOS LAMPARAS LED. DISPONE DE UNA BATERIA DE 6V, LIBRE DE MANTENIMIENTO, 90 MINUTOS DE AUTONOMIA, OPERACIÓN AUTOMÁTICA, CON CARGADOR DE ESTADO SOLIDO.	U	2,00	\$ 18,00	\$ 36,00
2	SISTEMA DE CONTROL Y ACCESOS				\$ 216,00
4.1.3	CONTROLADOR BIOMETRICO	U	1,00	\$ 185,00	\$ 185,00
4.1.4	BOTON DE SALIDA	U	1,00	\$ 12,00	\$ 12,00
4.1.5	BATERIA CON TECNOLOGIA AGM/VRLA, 7 AH.	U	1,00	\$ 19,00	\$ 19,00
3	SISTEMA DE VIDEO VIGILANCIA				\$ 492,00
3.1.2	CÁMARAS IP HIKVISION TIPO TUBO 1080P VARIFOCAL	U	2,00	\$ 80,00	\$ 160,00
3.1.3	CÁMARAS IP HIKVISION TIPO DOMO 1080P	U	2,00	\$ 45,00	\$ 90,00
3.1.4	DVR 720/1080P TURBO, 4 CANALES, 4 PUERTOS	U	1,00	\$ 75,00	\$ 75,00
3.1.5	FUENTES DE PODER 12V	U	4,00	\$ 8,00	\$ 32,00
3.1.6	DISCO DURO DE 1TB	U	1,00	\$ 75,00	\$ 75,00
3.1.8	CONFIGURACIÓN DEL SISTEMA DE VIDEO VIGILANCIA	GLB	1,00	\$ 60,00	\$ 60,00
4	SISTEMA DE AIRE ACONDICIONADO				\$ 259,00
4.1.1	EQUIPO DE AIRE ACONDICIONADO TIPO SPLIT DE PARED INVERTER DE 12.000 BTU/H ECOLÓGICO, INCLUYE ACCESORIOS DE INSTALACIÓN.	U	1,00	\$ 259,00	\$ 259,00
TOTAL					\$ 1.500,00

Activos fijos

Anexo 5. Vehículo Camioneta Mazda

También puede interesarte: camiones usados - camiones usados hino - carros de oportunidad en quito

Volver al listado | Autos, Motos y Otros > Autos y Camionetas > Mazda > B2200 Compartir



Mazda B2200 Camioneta ♥
Publicado el 08/08/2020
U\$S 11.500
El vehículo está en Guayaquil - Guayas

Escribe tu consulta...

Preguntar

Información sobre el vendedor

Anexo 6. Muebles y Enseres



Nuevo - 470 vendidos ♥

Silla De Oficina Ejecutiva Giratoria Ergonomica Incluido Iva


U\$S 58⁹⁹

👤 Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

👤 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 Unidad ▾ (530 disponibles)

Comprar



Usado - 5 vendidos

Archivador Metalico Aereo Con Tapa Pared Mueble Oficina

U\$S 65

[Pago a acordar con el vendedor](#)
[Más información](#)

[Entrega a acordar con el vendedor](#)
 Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Color: **Gris**

[Comprar](#)

[Volver al listado](#) |
 [Hogar y Muebles](#) >
 [Hogar, Muebles y Jardín](#) >
 [Organización para el Hogar](#) >
 [Otros](#)

[Compartir](#) |
 [Vender uno igual ¡gratis!](#)



Usado

Herramientas Organizador Archivador Mueble Metalico Caja

U\$S 199

[Pago a acordar con el vendedor](#)
[Más información](#)

[Entrega a acordar con el vendedor](#)
 Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Anexo 7. Equipo de computación



Nuevo - 54 vendidos

Computador All In One 

Hp Core I3, 8va Gen
1000gb + 4gb Ram

U\$S 650

 Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

 **Envío gratis a todo el país**
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

¡Último disponible!



mercado Líder GOLD

DISCO 500GB
MEMORIA 8GB
PANTALLA 14"
WINDOWS 10

Laptop Portátil Hp
Core I5 8va Gen 8gb
500gb Led 14, I3/i7

U\$S 639

 Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta crédito.
[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 Unidad  (738 disponibles)

Comprar

Impresoras



EPSON

Handy WF 2860

U\$S 319⁹⁹

📍 Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

📍 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 Unidad ▾ (387 disponibles)



Nuevo - 1 vendido

Copiadora Ricoh Mpc401
Copia Imprime Escanea
Full Color

U\$S 890

📌 Publicación finalizada

Información sobre el vendedor

📍 Ubicación
Quito, Pichincha (Quito)

🏆 **MercadoLider Gold**
¡Es uno de los mejores del sitio!

Anexo 8. Equipo de oficina

 **TELEFONO INALAMBRICO DE 3 BASES**
MODELO: KX-TG833SK



Nuevo - 7 vendidos 

Telefono Inalambrico Panasonic 3 Bases Bluetooth

U\$S 130

-  Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)
-  Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 Unidad  (5 disponibles)

Anexo 9. Proforma sistema contable Neola



PROPUESTA ECONÓMICA:

En esta oferta se detalla la descripción de los costos mensuales a pagar por el arrendamiento del sistema.

TIPO DE COSTOS	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	PRECIO FINAL
Arrendamiento mensual	Sistema administrativo contable Neola: <ul style="list-style-type: none"> Módulo de contabilidad que incluye facturación electrónica. 	1	\$ 56,29	\$ 56,29
Honorarios	<ul style="list-style-type: none"> Instalación, configuración, capacitación y pruebas. 	1	\$ 120	\$ 120
	Incluyen: <ul style="list-style-type: none"> Instalación y configuración de red virtual para acceso remoto. Número ilimitado de equipos para la activación de la licencia del sistema. Número ilimitado de usuarios para el manejo del sistema. 	-		-
		SUBTOTAL		\$ 176,29
		IVA 12%		\$ 21,15
		TOTAL		\$ 197,44

FORMA DE PAGO

Una vez puesto en producción el sistema, el primer mes se deberá cancelar el valor correspondiente al arrendamiento y los honorarios.

A continuación se indica un detalle de los pagos:

SOFTWARE	
MONTO	DESCRIPCIÓN
120 Incluido IVA	Primer mes = instalación
60 Incluido IVA	Pago por cada mes de arrendamiento

El valor de la instalación se cancela una única vez al momento que se la realiza.

El valor anual del sistema es \$840 + IVA dividido en 12 pago de \$70 mensual.

Asentamiento,

JAVIER TANDAÑO

NEOLA

Anexo 10. Tabla del préstamo

Cuota	Fecha	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés mensual	Total cuota financiera	Saldo Capital
1	5/11/2020	\$ 8,000.00	\$ 104.71	\$ 63.30	\$ 168.01	\$ 7,895.29
2	5/12/2020	\$ 7,895.29	\$ 105.61	\$ 62.40	\$ 168.01	\$ 7,789.68
3	4/1/2021	\$ 7,789.68	\$ 106.21	\$ 61.80	\$ 168.01	\$ 7,683.47
4	3/2/2021	\$ 7,683.47	\$ 107.11	\$ 60.90	\$ 168.01	\$ 7,576.36
5	5/3/2021	\$ 7,576.36	\$ 108.01	\$ 60.00	\$ 168.01	\$ 7,468.35
6	4/4/2021	\$ 7,468.35	\$ 108.91	\$ 59.10	\$ 168.01	\$ 7,359.44
7	4/5/2021	\$ 7,359.44	\$ 109.81	\$ 58.20	\$ 168.01	\$ 7,249.63
8	3/6/2021	\$ 7,249.63	\$ 110.71	\$ 57.30	\$ 168.01	\$ 7,138.92
9	3/7/2021	\$ 7,138.92	\$ 111.61	\$ 56.40	\$ 168.01	\$ 7,027.31
10	2/8/2021	\$ 7,027.31	\$ 112.51	\$ 55.50	\$ 168.01	\$ 6,914.80
11	1/9/2021	\$ 6,914.80	\$ 113.41	\$ 54.60	\$ 168.01	\$ 6,801.39
12	1/10/2021	\$ 6,801.39	\$ 114.31	\$ 53.70	\$ 168.01	\$ 6,687.08
13	31/10/2021	\$ 6,687.08	\$ 115.21	\$ 52.80	\$ 168.01	\$ 6,571.87
14	30/11/2021	\$ 6,571.87	\$ 116.11	\$ 51.90	\$ 168.01	\$ 6,455.76
15	30/12/2021	\$ 6,455.76	\$ 117.01	\$ 51.00	\$ 168.01	\$ 6,338.75
16	29/1/2022	\$ 6,338.75	\$ 117.91	\$ 50.10	\$ 168.01	\$ 6,220.84
17	28/2/2022	\$ 6,220.84	\$ 118.81	\$ 49.20	\$ 168.01	\$ 6,102.03
18	30/3/2022	\$ 6,102.03	\$ 119.71	\$ 48.30	\$ 168.01	\$ 5,982.32
19	29/4/2022	\$ 5,982.32	\$ 120.61	\$ 47.40	\$ 168.01	\$ 5,861.71
20	29/5/2022	\$ 5,861.71	\$ 121.51	\$ 46.50	\$ 168.01	\$ 5,740.20
21	28/6/2022	\$ 5,740.20	\$ 122.71	\$ 45.30	\$ 168.01	\$ 5,617.49
22	28/7/2022	\$ 5,617.49	\$ 123.61	\$ 44.40	\$ 168.01	\$ 5,493.88
23	27/8/2022	\$ 5,493.88	\$ 124.51	\$ 43.50	\$ 168.01	\$ 5,369.37
24	26/9/2022	\$ 5,369.37	\$ 125.41	\$ 42.60	\$ 168.01	\$ 5,243.96
25	26/10/2022	\$ 5,243.96	\$ 126.61	\$ 41.40	\$ 168.01	\$ 5,117.35
26	25/11/2022	\$ 5,117.35	\$ 127.51	\$ 40.50	\$ 168.01	\$ 4,989.84
27	25/12/2022	\$ 4,989.84	\$ 128.41	\$ 39.60	\$ 168.01	\$ 4,861.43
28	24/1/2023	\$ 4,861.43	\$ 129.61	\$ 38.40	\$ 168.01	\$ 4,731.82
29	23/2/2023	\$ 4,731.82	\$ 130.51	\$ 37.50	\$ 168.01	\$ 4,601.31
30	25/3/2023	\$ 4,601.31	\$ 131.71	\$ 36.30	\$ 168.01	\$ 4,469.60
31	24/4/2023	\$ 4,469.60	\$ 132.61	\$ 35.40	\$ 168.01	\$ 4,336.99
32	24/5/2023	\$ 4,336.99	\$ 133.81	\$ 34.20	\$ 168.01	\$ 4,203.18
33	23/6/2023	\$ 4,203.18	\$ 134.71	\$ 33.30	\$ 168.01	\$ 4,068.47
34	23/7/2023	\$ 4,068.47	\$ 135.91	\$ 32.10	\$ 168.01	\$ 3,932.56
35	22/8/2023	\$ 3,932.56	\$ 136.81	\$ 31.20	\$ 168.01	\$ 3,795.75
36	21/9/2023	\$ 3,795.75	\$ 138.01	\$ 30.00	\$ 168.01	\$ 3,657.74
37	21/10/2023	\$ 3,657.74	\$ 138.91	\$ 29.10	\$ 168.01	\$ 3,518.83
38	20/11/2023	\$ 3,518.83	\$ 140.11	\$ 27.90	\$ 168.01	\$ 3,378.72
39	20/12/2023	\$ 3,378.72	\$ 141.31	\$ 26.70	\$ 168.01	\$ 3,237.41
40	19/1/2024	\$ 3,237.41	\$ 142.51	\$ 25.50	\$ 168.01	\$ 3,094.90
41	18/2/2024	\$ 3,094.90	\$ 143.41	\$ 24.60	\$ 168.01	\$ 2,951.49
42	19/3/2024	\$ 2,951.49	\$ 144.61	\$ 23.40	\$ 168.01	\$ 2,806.88
43	18/4/2024	\$ 2,806.88	\$ 145.81	\$ 22.20	\$ 168.01	\$ 2,661.07
44	18/5/2024	\$ 2,661.07	\$ 147.01	\$ 21.00	\$ 168.01	\$ 2,514.06
45	17/6/2024	\$ 2,514.06	\$ 148.21	\$ 19.80	\$ 168.01	\$ 2,365.85
46	17/7/2024	\$ 2,365.85	\$ 149.41	\$ 18.60	\$ 168.01	\$ 2,216.44
47	16/8/2024	\$ 2,216.44	\$ 150.61	\$ 17.40	\$ 168.01	\$ 2,065.83
48	15/9/2024	\$ 2,065.83	\$ 151.51	\$ 16.50	\$ 168.01	\$ 1,914.32
49	15/10/2024	\$ 1,914.32	\$ 152.71	\$ 15.30	\$ 168.01	\$ 1,761.61
50	14/11/2024	\$ 1,761.61	\$ 154.21	\$ 13.80	\$ 168.01	\$ 1,607.40
51	14/12/2024	\$ 1,607.40	\$ 155.41	\$ 12.60	\$ 168.01	\$ 1,451.99
52	13/1/2025	\$ 1,451.99	\$ 156.61	\$ 11.40	\$ 168.01	\$ 1,295.38
53	12/2/2025	\$ 1,295.38	\$ 157.81	\$ 10.20	\$ 168.01	\$ 1,137.57
54	14/3/2025	\$ 1,137.57	\$ 159.01	\$ 9.00	\$ 168.01	\$ 978.56
55	13/4/2025	\$ 978.56	\$ 160.21	\$ 7.80	\$ 168.01	\$ 818.35
56	13/5/2025	\$ 818.35	\$ 161.41	\$ 6.60	\$ 168.01	\$ 656.94
57	12/6/2025	\$ 656.94	\$ 162.91	\$ 5.10	\$ 168.01	\$ 494.03
58	12/7/2025	\$ 494.03	\$ 164.11	\$ 3.90	\$ 168.01	\$ 329.92
59	11/8/2025	\$ 329.92	\$ 165.31	\$ 2.70	\$ 168.01	\$ 164.61
60	10/9/2025	\$ 164.61	\$ 164.61	\$ 1.20	\$ 165.81	\$ 0.00

Anexo 11. Plan de financiamiento de terceros

SIMULADOR DE CRÉDITO

Banco del Pacífico

PYME PACÍFICO

Criterios De Simulación

Monto Solicitado: 6000.00
Plazo (meses): 60
Sistema de Amortización: Francés

Atrás Simular Cancelar

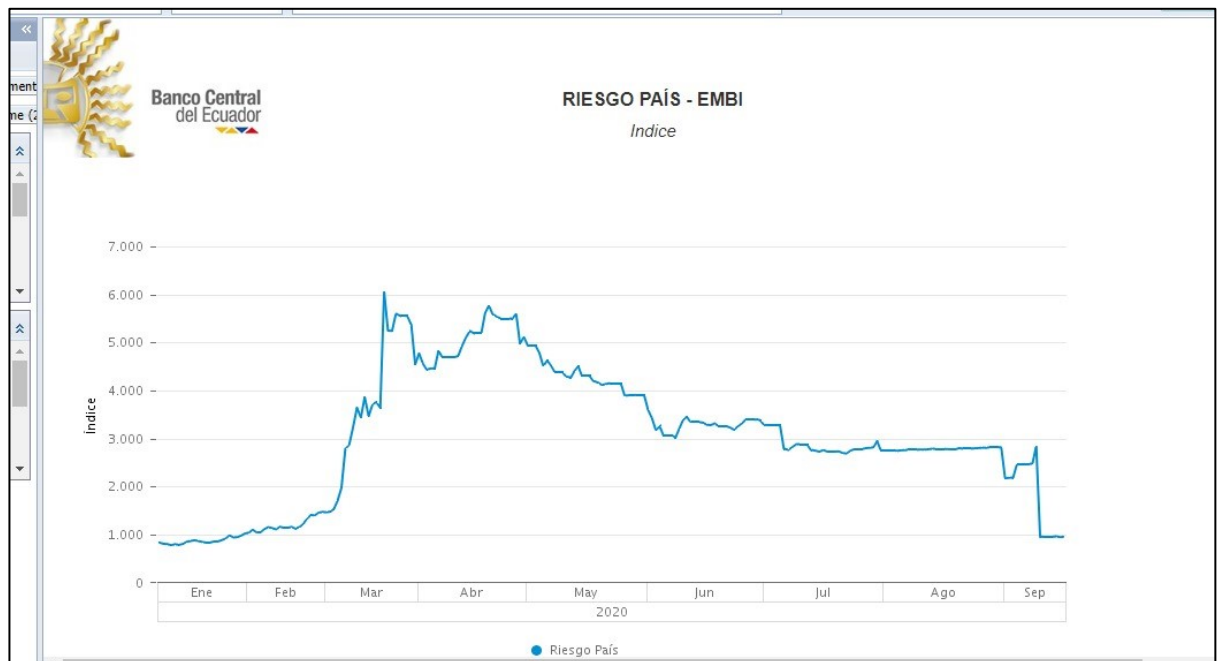
Para conocer las condiciones, costo total del crédito y la tabla de amortización proyectada, por favor genere los archivos de los botones: **Exportar a excel** y **Condiciones y Costo Total del Crédito**

Información General De La Simulación

Segmento: COMERCIAL	Tasa de interés: 9.50	Moneda: DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
Producto: PYME PACIFICO	Plazo (meses): 60	
Monto Solicitado: 6000.00	Fecha de simulación: 2020/09/17	
Sistema de Amortización: Francés	Fecha de vencimiento: 2025/08/22	

Ver Exportar a Excel... Condiciones y Costo Total del Crédito

Anexo 12. Riesgo País emitido por el Banco Central



Web Intelligence

Seguir Explorar Barra de filtro Inmovilizar Contorno Lectura Diseño

Controles de entrada

Asignar Restablecer

Controles de entrada del documento

Controles de entrada del informe

Año

Seleccionar (Todo)

2004

2005

2006

2007

2008

Mes

Seleccionar (Todo)

Enero

Febrero

Marzo

Abril

Mayo

sábado 15 de agosto de 2020	2.780
viernes 14 de agosto de 2020	2.780
jueves 13 de agosto de 2020	2.764
miércoles 12 de agosto de 2020	2.772
martes 11 de agosto de 2020	2.766
lunes 10 de agosto de 2020	2.767
domingo 9 de agosto de 2020	2.764
sábado 8 de agosto de 2020	2.764
viernes 7 de agosto de 2020	2.764
jueves 6 de agosto de 2020	2.755
miércoles 5 de agosto de 2020	2.752
martes 4 de agosto de 2020	2.740
lunes 3 de agosto de 2020	2.755
domingo 2 de agosto de 2020	2.755
sábado 1 de agosto de 2020	2.755
viernes 31 de julio de 2020	2.755
jueves 30 de julio de 2020	2.954
miércoles 29 de julio de 2020	2.815
martes 28 de julio de 2020	2.804
lunes 27 de julio de 2020	2.796
domingo 26 de julio de 2020	2.777
sábado 25 de julio de 2020	2.777