



BOLIVARIANO

Instituto Tecnológico Superior

CARRERA

CARRERA DE CONTABILIDAD TRIBUTARIA

**“PLAN DE NEGOCIOS ATP
ASESORIA TRIBUTARIA PAQUISHA”**

PLAN DE NEGOCIOS PREVIO LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO
EN CONTABILIDAD TRIBUTARIA.

AUTOR:
JHONNY STALIN POMA PEREZ

DIRECTOR:
KATTY MARICELA BRAVO CHAMBA

LOJA - ECUADOR
2016

DEDICATORIA

Este presente trabajo se lo dedico A DIOS quien ha sido mi principal guía y bendición en todas mis metas que me he propuesto.

A mis padres por estar siempre apoyándome en todo y dándome el ejemplo y ánimos para seguir adelante en mis estudios, con sus consejos siempre guiándome para ser un hombre de bien para la sociedad.

A mis hermanos por ser apoyo incondicional y apoyarme en esta meta que me propuse cumplir.

AGRADECIMIENTO

Este presente proyecto final es el resultado obtenido de todo el esfuerzo y empeño en mi preparación académica y así cumplir una meta en mi vida profesional, por cual agradezco.

A Dios por darme la salud y capacidad para prepararme como profesional y como persona.

Agradezco al Instituto Superior Bolivariano a la Carrera de Contabilidad Tributaria, Autoridades, Funcionarios, Docentes por brindarme los conocimientos brindados durante la preparación académica superior y de manera especial a mi directora de mi tesis Ing. Katty Bravo por la orientación en el desarrollo de la misma.

Fiablemente agradezco a mis Padres, Familiares y Amigos por todo el apoyo brindado para culminar con mis estudios Superiores gracias.

EL AUTOR

INDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	ii
INDICE.....	iv
RESUMEN.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	viii
PLAN DE NEGOCIOS.....	1
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	2
2. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	3
2.1. Descripción de la Idea de Negocio.....	3
2.2. Evaluación de su idea de negocio.....	4
3. NOMBRE DE LA EMPRESA.....	7
4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA.....	8
5. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO.....	8
5.1. Análisis del Sector Productivo.....	8
SECTOR TERCIARIO O DE SERVICIOS.....	8
ASPECTOS DEMOGRÁFICOS.....	14
POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR (PET).....	15
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.....	16
ASPECTOS ECONÓMICOS.....	18
ASPECTOS POLÍTICOS.....	20
ASPECTOS LEGALES.....	21
ASPECTOS SOCIOCULTURALES.....	25
ASPECTOS AMBIENTALES.....	26
5.2 Análisis del Microambiente o Sector.....	26
5.2.1 La entrada de nuevos competidores.....	27
5.2.2 La amenaza de sustitutos.....	27
5.2.3 El poder de negociación de los compradores.....	28
5.2.4 El poder de negociación de los proveedores.....	28
5.2.5 La rivalidad entre los competidores existentes:	28

6. ANÁLISIS FODA	28
7. MERCADEO O MARKETING.....	30
7.1. Objetivos.....	30
7.2. Segmento de Mercado	30
7.3. Mercado Total	31
7.4. Cálculo de la Muestra.....	31
7.5 Análisis del Mercado.....	33
7.5.1 Análisis de la Demanda	33
7.5.2 Análisis de la Oferta.....	45
7.5.2.1 Entrega de los competidores.....	46
7.5.2.2. Sustitutos.	46
7.6 Marketing Mix.....	46
7.6.1 Producto o servicio	47
7.6.2. Precio.....	47
7.6.2.1. Precio de venta y cantidad de ventas.....	47
7.6.2.2. Diferenciación de precios	49
7.6.2.3. Estrategia de Precios.....	49
7.6.3 Plaza.....	49
7.6.3.1 Ubicación.....	50
7.6.3.2. Distribución.....	51
7.6.3.3. Imagen de la Empresa.....	51
7.6.3.4 Publicidad.....	51
7.6.3.5. Estrategias de Publicidad.....	51
7.6.4 Post venta.....	52
7.7 Estrategias del Negocio.....	52
8. FILOSOFÍA EMPRESARIAL.....	53
8.1. Misión.....	53
8.2. Visión.....	53
8.3. Valores.....	54
9. RECURSOS HUMANOS Y LEGAL.....	54
9.1. Funciones.....	54

9.2. Organigrama Funcional.....	56
9.3. Legalización del Negocio.....	56
10. ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES.....	57
10.1. Recursos o Insumos Necesarios.....	57
10.2. Descripción del proceso.....	57
10.3. Diagrama de Procesos.....	61
10.4. Distribución de Planta.....	62
11. RECURSOS MATERIALES Y ECONÓMICOS.....	63
11.1. INVERSIONES.....	63
11.2. Costos.....	64
11.2.1. Costos Fijos.....	64
Costos fijos segregados.....	64
11.2.2. Costos Variables.....	65
11.2.3. Precio.....	66
11.2.4. Punto de equilibrio.....	66
11.2.5. Estructura de Costos Anuales.....	67
11.2.6. Costos proyectados.....	67
11.3. Ingresos.....	68
11.3.1. Ingresos proyectados.....	69
11.4. Estado de Resultados.....	70
11.5. Balance General.....	71
11.6. Flujo de Caja.....	72
11.7. Periodo de Recuperación del Capital.....	73
Conclusiones.....	74
Recomendaciones ,.....	75
Anexos.....	76
Bibliografía.....	79

RESUMEN

Este plan de negocios tiene por objetivo crear una asesoría tributaria en el cantón Paquisha con las siguientes condiciones la inversión total es de seis mil seiscientos noventa y seis, treinta y dos dólares este proyecto será financiado por un capital propio.

Una vez que se obtuvo la estimación de los costos anuales se calcula el ingreso operado el análisis de los flujos efectivo los siguientes indicadores se determina.

Flujo de caja

Periodo de recuperación

Este proyecto es una de los requisitos académicos establecido por parte del Instituto Tecnológico Superior Bolivariano para que el autor del proyecto obtenga el título de Tecnólogo en Contabilidad Tributaria.



BOLIVARIANO
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

ABSTRACT

The business plan developed complied with the academic obligation of having a practical support in which the academic knowledge obtained as a student is integrated and which represents an indispensable requirement to opt for the title of technologist in tax accounting, This business plan whose objective is to make feasible the investment in a company, related to the tax and accounting consulting services.

The application of knowledge and the approach of creation of a company force to analyze diverse theoretical, conceptual and practical aspects that help to frame those that are important so that the creation of the company is made on solid foundations.

BOLIVARIANO
INST. TECNOLÓGICO SUPERIOR

BOLIVARIANO
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR


Lic. Andrea Cueva Cueva
DEPARTAMENTO DE IDIOMAS
INSTITUTO "BOLIVARIANO"

preParate
EM RENDER

LOGO 18 DE NOVIEMBRE
Y BOLIVARIANO

TELF 2676245 - 2575776
0994796264

info@bolivariano.edu.ec

INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocios desarrollado cumplió con la obligación académica de tener un respaldo práctico en el que se integren los conocimientos académicos obtenidos como estudiante y que representa un requisito indispensable para optar por el título de Tecnólogo en Contabilidad Tributaria, este Plan de Negocios cuyo objetivo es viabilizar la inversión en una empresa, relacionada con los servicios de asesoría tributaria y contable.

La aplicación de los conocimientos y el planteamiento de creación de una empresa obligan a analizar diversos aspectos teóricos, conceptuales y prácticos que ayuden a enmarcar aquellos que son importantes para que la creación de la empresa se la haga sobre bases sólidas, aumentando las posibilidades de éxito en el emprendimiento.

El proceso del Plan de Negocios, permitió tener una idea clara de la realidad de la zona de aplicación del negocio, considerando aspectos generales, socioeconómicos, demográficos entre otros, que ayudaron a definir la inversión requerida para este propósito, de generar un negocio rentable.

DESCRIPCIÓN TÉCNICA:

El proceso de desarrollo del Plan de Negocios para la empresa ATP Paquisha, comprendió la realización de algunos pasos fundamentales para disminuir la posibilidad de error en la ejecución del plan

PLAN DE NEGOCIOS



INFORMACIÓN GENERAL:

Nombre de la Empresa: AT P ASESORÍA TRIBUTARIA PAQUISHA

Dirección: PAQUISHA

Teléfono: 3037610

E-mail: jhonypp1994@hotmail.com

Gerente: JHONNY STALIN POMA PEREZ

1. RESUMEN EJECUTIVO

La insuficiente demanda laboral existente en el país en especial en los cantones de paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor ha obtenido la población a conformar sus propias fuentes de empleo. El incremento de nuevos impuestos en el país y las oficinas del servicio de rentas internas en el cantón ha llevado a los comerciantes a trasladarse constantemente a la ciudad de Zamora para obtener asesoramiento contable tributario.

Por tal razón que en este proyecto de grado tiene como finalidad crear una asesoría tributaria que permita incrementar varias fuentes de trabajo e incentivar a la población de los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela de Cóndor al cumplimiento de las obligaciones tributarias, ya que en esto nos ayudan al funcionamiento de la matriz productiva y económica en el país.

En este presente plan de negocio está encaminado a la creación de una empresa de servicios tributarios, a la elaboración de las declaraciones de impuestos para los comerciantes de los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor con una mejor atención para nuestros clientes.

Este proyecto tiene como brindar servicios tributarios para motivar a todas las personas y empresas Zamoranas a cumplir con una buena práctica tributaria. Para esto se procedió a realizar un estudio de mercado, análisis del FODA y finalmente un estudio financiero para poder determinar los siguientes estados financieros proyectados, los que incentivan a funcionar el proyecto con seguridad.

2. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.1. Descripción de la Idea de Negocio:

En el Ecuador la normativa tributaria, que tiene al Servicio de Rentas Internas, como ente gestor y ejecutor de las mismas, establece las obligaciones que las empresas, de cualquier tamaño, personas naturales nacionales o domiciliadas dentro del país, deben tener y cumplir. Algunas de las obligaciones principales son.

- Declaración y pago del Impuesto a la Renta IR
- Declaración y pago del Impuesto al Valor Agregado IVA
- Declaración y pago del Impuesto a los Consumos Especiales ICE
- Cancelación de cuotas de Régimen Impositivo Simplificado RISE

El Art.15 del Código Tributario expresa que: “obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la Ley”.

Esto implica que quienes desarrollen alguna actividad económica deben cumplir con la exigencia, cuando el hecho generador se presente, por lo que la presentación de dichas declaraciones se vuelve una necesidad, además de que para poder hacer la declaración se requiere que un responsable, legalmente reconocido deba levantar y elaborar las declaraciones,

y es en este contexto que se convierte en una oportunidad de negocio el poder brindar el servicio de asesoría tributaria a las empresas y personas naturales que desconocen o no tienen el tiempo o la representatividad legal para poder hacerlo.

La idea de negocio que se plantea es la creación de una empresa de asesoría tributaria en la ciudad de Paquisha, donde por conocimiento propio, no existe ninguna.

La empresa tendrá una estructura que permita poder absorber los requerimientos de las empresas y personas naturales, que residen en la zona del cantón Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor, para poder cumplir con las obligaciones tributarias y evitar multas, intereses y sanciones legales asociadas.

2.2. Evaluación de su idea de negocio:

<p>¿Qué necesidades satisface su idea de negocio?</p>	<p>Necesidades Personales:</p> <p>Ejercer la profesión como Tecnólogo en Contabilidad Tributaria.</p> <p>Poder ser un emprendedor activo.</p> <p>Tener un medio de trabajo honesto y digno.</p> <p>Alcanzar el reconocimiento como profesional.</p> <p>Tener un medio de generación de ingresos.</p> <p>Tener una empresa de Asesoría en Tributación en Paquisha.</p> <p>Ayudar a cumplir con las obligaciones tributarias de empresas y personas de la zona.</p>
---	---

	Ayudar a generar trabajo en la zona.
¿Cuánto cree que el cliente puede pagar por los servicios?	<p>El precio es muy importante y en este caso el precio será diferenciado, de acuerdo al tipo de servicio tributario dado, por ejemplo:</p> <p>Declaración Impuesto a la Renta: Entre \$ 20 - \$ 30</p> <p>Declaración IVA: Entre \$ 5 - \$ 15</p> <p>Declaración ICE: Entre \$ 20 - \$ 30</p> <p>Los valores reales dependerán del mercado y de la percepción del servicio entregado.</p>
¿Qué diferenciación tiene el servicio que se ofrecerá al cliente?	<p>Considerando que en la ciudad de Paquisha no existen empresas con características similares en los servicios que se ofertarán, y que las que se conocen que hay, se ubican en las ciudades de Yanzatza y en Zamora, la diferencia principal es la ubicación, ya que la empresa estará ubicada en Paquisha.</p> <p>La capacidad de adaptación a las sugerencias de los clientes</p>
¿Es posible conseguir dinero para la puesta en marcha de su idea de negocio?	Al ser una empresa pequeña, técnicamente una microempresa, y que la infraestructura requerida es mínima, lo que hará que la inversión no sea tan alta, se financiará con recursos propios
¿Su idea empresarial	

<p>es pertinente para ponerla en marcha a corto plazo?</p>	<p>La empresa de asesoría tributaria si es posible que se ponga en marcha en el corto tiempo, ya que solamente se requerirá, cumplir con la Normativa Legal y hacer la inversión en el montaje de la misma, buscar los clientes y poder iniciar las operaciones, aspectos que tomarán entre uno y tres meses.</p>
<p>¿Posee los conocimientos necesarios para el desarrollo de su idea empresarial, cuenta con personal calificado o conoce especialistas en el tema?</p>	<p>Cabe recalcar que los años de estudio y capacitación dentro del Instituto Bolivariano, me han dado la posibilidad de iniciar con este emprendimiento; y si fuere necesario, se buscará el apoyo de colaboradores capacitados y aptos para poder cubrir la gama de servicios que se diseñarán de acuerdo a las necesidades de los clientes.</p>
<p>¿Tiene facilidad y le gusta desempeñar trabajos relacionados con la idea de negocios que usted propone?</p>	<p>Por mi formación académica si me agrada realizar actividades relacionadas con el servicio de asesoría tributaria.</p>
<p>¿Cuáles son los factores de éxito de su idea de negocio? (Factores de éxito son aquellos que indican la permanencia y el desarrollo creciente de su negocio en el mercado. Por</p>	<p>Considerando, nuevamente, que en Paquisha no existen empresas que oferten el mismo tipo de servicio, los factores de éxito son:</p> <p>No tener competencia directa actual.</p> <p>Posibilidad de hacer promoción y publicidad en el sector</p>

ejemplo: publicidad)	Conocimiento de las personas que son propietarias de negocios instalados en Paquisha.
----------------------	---

3. NOMBRE DE LA EMPRESA

Para establecer el nombre de la empresa, se hace un análisis de cinco posibles nombres y se califican en función de las características enlistadas, es decir que de 1 a 5 se califica de acuerdo a si cumple o no de manera satisfactoria con la característica evaluada.

Esto buscando el que tenga la mayor puntuación y ese nombre se seleccionará para la empresa.

	<u>NOMBRE</u>	<u>DESCRIPTIV</u> <u>O</u>	<u>ORIGINA</u> <u>L</u>	<u>ATRATIV</u> <u>O</u>	<u>CLAR</u> <u>O</u>	<u>SIGNIFICATIV</u> <u>O</u>	<u>AGRADABL</u> <u>E</u>	<u>TOTA</u> <u>L</u>
1	TRIBUTAR	3	4	4	4	4	3	<u>22</u>
2	JP ASESORIA TRIBUTARIA	4	4	4	3	4	4	<u>23</u>
3	ASESORES JP	3	4	4	3	3	3	<u>20</u>
4	ATP ASESORÍA TRIBUTARIA PAQUISHA	5	3	4	4	4	4	<u>24</u>
5	ASESORES TRIBUTARIO S ASOCIADOS	5	3	3	4	4	3	<u>22</u>

Escriba el nombre seleccionado para su empresa:

En función del análisis de la puntuación es nombre será

“ATP - ASESORÍA TRIBUTARIA PAQUISHA”

4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Corto Plazo:

- Crear la empresa de Asesoría Tributaria en la ciudad de Paquisha.
- Consolidar el servicio de la empresa.
- Lograr tener una cartera de clientes estables que permitan mantener el negocio.

Mediano Plazo:

- Tener una utilidad adecuada que ayude a mantener y sostener a la empresa.
- Aumentar en un 50% el número de clientes logrado el primer año.

Largo Plazo:

- Lograr un crecimiento del 100% al inicial, en número de clientes y en personal contratado.
- Posicionarse como la empresa más reconocida en el sector de los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor.

5. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO

5.1. Análisis del Sector Productivo:

La empresa ATP Asesoría Tributaria Paquisha, al estar orientada a la provisión de servicios tributarios y contables, pertenece al tercer grupo económico, es decir Servicios.

SECTOR TERCIARIO O DE SERVICIOS

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el

comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional. (Banrepcultural.org, s.f) Recuperado de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos

Aunque los sectores anteriormente indicados son aquellos que la teoría económica menciona como sectores de la economía, es común que las actividades económicas se diferencien aún más dependiendo de su especialización. Lo anterior da origen a los siguientes sectores económicos, los cuales son:

1. **Sector agropecuario:** Corresponde al sector primario mencionado anteriormente.
2. **Sector de servicios:** Corresponde al sector terciario mencionado anteriormente.
3. **Sector industrial:** Corresponde al sector secundario mencionado anteriormente.
4. **Sector de transporte:** Hace parte del sector terciario, e incluye transporte de carga, servicio de transporte público, transporte terrestre, aéreo, marítimo, etc.
5. **Sector de comercio:** Hace parte del sector terciario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámaras de comercio, plazas de mercado y, en general, a todos aquellos que se relacionan con la actividad de comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional.
6. **Sector financiero:** En este sector se incluyen todas aquellas organizaciones relacionadas con actividades bancarias y financieras, aseguradoras, fondos de pensiones y cesantías, fiduciarias, etc.

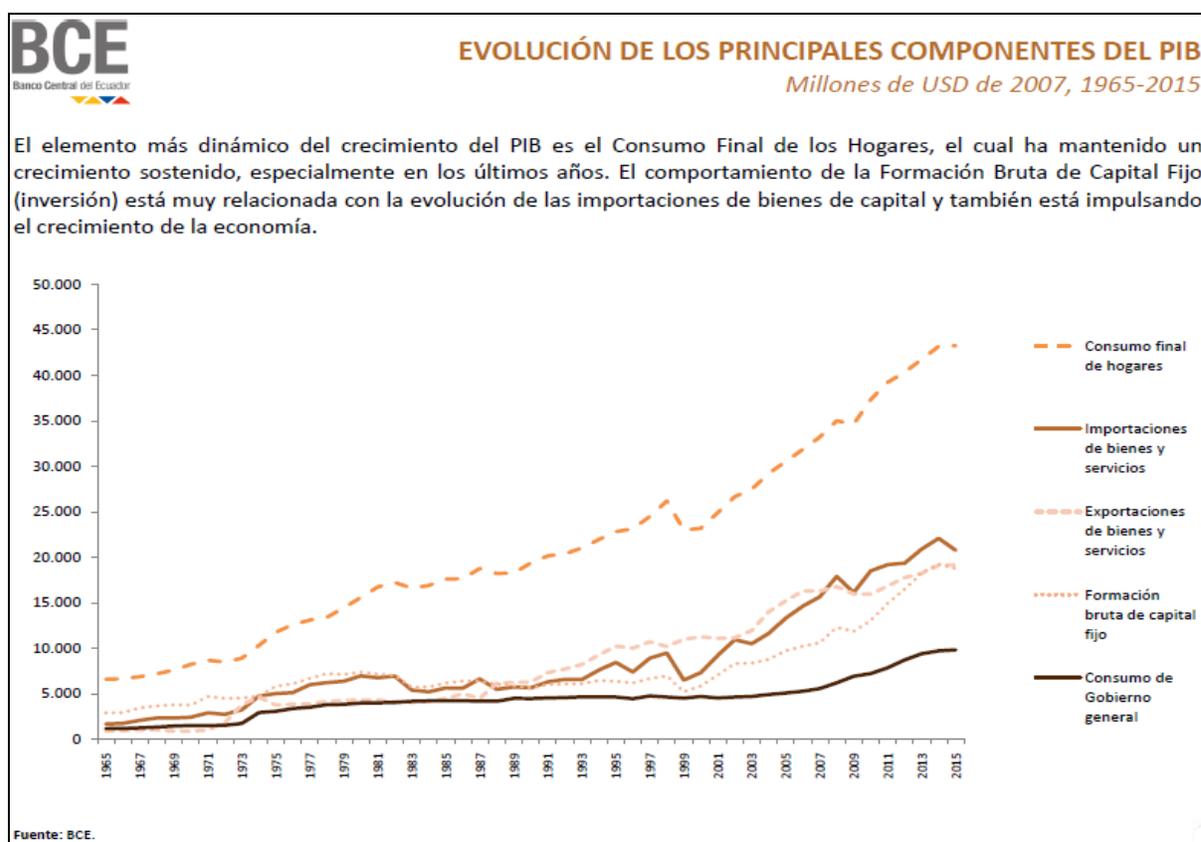
7. **Sector de la construcción:** En este sector se incluyen las empresas y organizaciones relacionadas con la construcción, al igual que los arquitectos e ingenieros, las empresas productoras de materiales para la construcción, etc.
8. **Sector minero y energético:** Se incluyen en él todas las empresas que se relacionan con la actividad minera y energética de cualquier tipo (extracción de carbón, esmeraldas, gas y petróleo; empresas generadoras de energía; etc.).
9. **Sector solidario:** En este sector se incluyen las cooperativas, las cajas de compensación familiar, las empresas solidarias de salud, entre otras.
10. **Sector de comunicaciones:** En este sector se incluyen todas las empresas y organizaciones relacionadas con los medios de comunicación como (telefonía fija y celular, empresas de publicidad, periódicos, editoriales, etc.).

La empresa ATP, se enmarca dentro del sector terciario, o de servicios, en lo referente a temas de asesoramiento, para ello es importante reconocer aspectos relacionados que permitan un análisis del sector.

La oferta de servicios ha aumentado considerablemente, desde la década de 1990 principalmente, motivado por la apertura y expansión de los mercados internacionales. Esta corriente se expandió en todo el mundo, provocando un crecimiento de las economías, aunque también en la misma década hubo grandes problemas en algunos países como Argentina, Perú, donde el exceso de consumo provocó altas tasas de inflación que provocaron graves problemas, sociales, políticos y sobre todo económicos.

En nuestro país, se produjo el colapso financiero con el cierre de grandes bancos como Filan banco, Previsora, Progreso, y otros, que motivaron que el Sucre desapareciera y se tome al dólar como moneda oficial luego de la grave crisis y con la aceptación general, en Ecuador se ha vivido mayor estabilidad económica, que ha generado un crecimiento en los sectores económicos, incluido servicio, el siguiente gráfico muestra cómo han variado los componentes del PIB (Producto Interno Bruto) en el Ecuador:

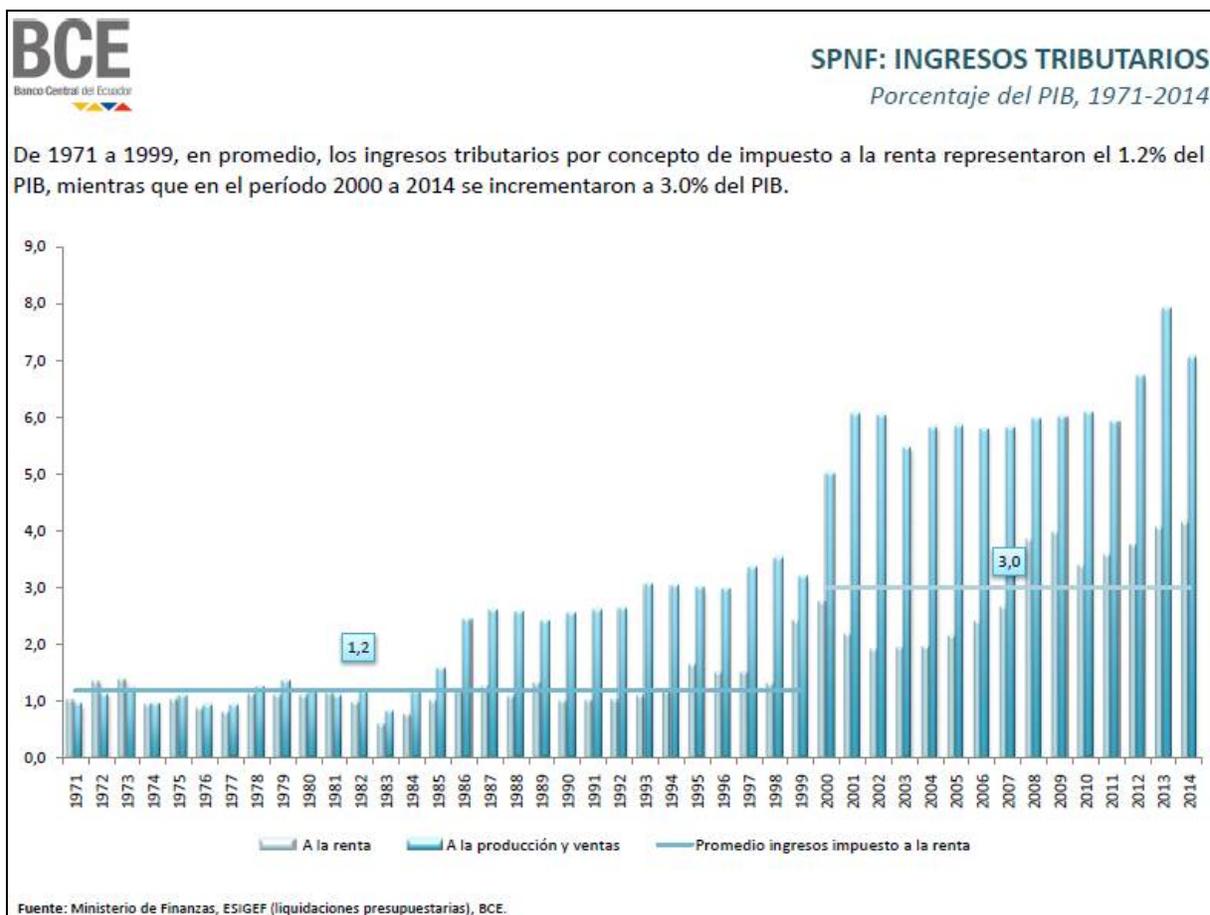
Cuadro 1. Ingresos del estado Ecuador Período 1965 - 2016



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador, Informe macroeconómico 2016
<https://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>

Con este crecimiento general de la economía ecuatoriana, también han crecido los ingresos tributarios:

Cuadro 2. Crecimiento de los ingresos tributarios, Ecuador Período 1971 - 2013



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador, Informe macroeconómico 2016 <https://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>

Además hay que indicar que dentro de la actividad de servicios, existen diversas actividades que la conforman y que también han variado, Entre 2001 y 2007, el sector servicios aporta con el 42.77 % del VAB (Valor Agregado Bruto) y el 56.96% del empleo nacional. La relación entre el aporte al VAB y la intensidad en el factor trabajo depende de cada rama. Por ejemplo, la rama que más aporta a la producción y al empleo es la venta, mantenimiento y reparación de vehículos con el 15.55% del peso en el VAB y el 23% del empleo total. Por otro lado, las actividades inmobiliarias muestran un importante aporte al VAB pero generan poco empleo, 6.92% y 3.78% respetivamente. Las actividades que

muestran un menor aporte al VAB pero que son más intensivas en trabajo son: actividades de servicios sociales y de salud, hogares privados con servicio doméstico, eliminación de desperdicios y de aguas residuales, saneamiento y actividades similares, hoteles y restaurantes que en conjunto aportan al 3.4% del VAB y al 14.4% del empleo nacional, como se muestra en el siguiente cuadro.

En general los servicios han crecido sostenidamente, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Cuadro 3. Distribución del sector servicios en Ecuador

Sectores	Primario	Energía	Manufactura	Construcción	Servicio	TOTAL
Sector Primario	26,02	3,33	39,41	8,93	1,38	22,16
Secundario	0,64	53,93	2,02	0,03	3,13	3,95
Manufactura	40,91	34,27	53,53	83,92	33,44	47,48
Construcción	3,14	0,20	0,27	0,12	4,90	2,04
Servicios	29,30	8,28	4,77	7,00	57,14	24,37
Servicios de comercio	0,00	0,00	0,00	0,00	14,84	11,03
Servicios de hotelería y restaurante	0,88	2,40	3,41	0,00	3,53	3,08
Servicios de transporte y almacenamiento	34,18	21,00	19,13	46,97	28,78	28,95
Servicio de correos	0,11	1,03	3,01	0,33	0,53	0,70
Servicio de telecomunicaciones y otros servicios	1,77	2,60	9,04	0,13	3,60	3,75
Servicios de intermediación financiera	1,33	0,32	2,00	2,88	21,98	16,75
Servicios de seguros y fondos de pensiones	3,41	36,01	18,81	0,21	2,11	4,15
Servicios de alquiler de vivienda	0,00	0,00	0,00	0,00	1,07	0,80
Servicios prestados a las empresas	58,13	35,41	39,61	47,54	21,28	28,57
Servicios administrativos del gobierno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios de enseñanza	0,05	0,23	1,02	0,36	0,37	0,38
Servicios sociales y de salud	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros servicios sociales y personales	0,15	1,00	3,96	1,57	1,91	1,84
Servicios domésticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente y Elaboración: Informe de Coyuntura Económica. UPTL 2013

Esta información estadística permite determinar que el ingreso para el Estado, derivado de las actividades productivas, comerciales, de servicios y de desarrollo tecnológico, son ahora mucho más importantes y mayores, lo que ocasiona que haya ingresos mayores para el Estado,

por concepto de Impuestos, siendo un rubro de mayor importancia que las exportaciones petroleras incluso.

Este crecimiento sostenido de la economía ecuatoriana es un indicativo de la importancia que tienen las actividades de asesoramiento y apoyo a la gestión de las empresas que realizan sus actividades en Ecuador, y le da un sustento macro a la idea de negocio planteada en este Plan de negocios.

Análisis del Microambiente:

ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

El área de influencia del proyecto de empresa planificado, como se mencionó, corresponde a los cantones Paquisha, Centinela del Cóndor y Nangaritza, a continuación se presenta una tabla con la distribución por grupos quinquenales de edad de dichos cantones, para estimar el potencial poblacional de la zona.

Cuadro 4. G RUPOS QUINQUENALES DE EDAD

GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD	PAQUISHA			NANGARITZA			CENTINELA DEL CÓNDOR		
	SEXO			SEXO			SEXO		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Menor de 1 año	43	48	91	80	63	143	72	77	149
De 1 a 4 años	223	205	428	326	295	621	357	299	656
De 5 a 9 años	274	255	529	378	430	808	407	418	825
De 10 a 14 años	249	229	478	355	373	728	452	413	865
De 15 a 19 años	259	200	459	262	259	521	348	328	676
De 20 a 24 años	216	140	356	214	178	392	310	300	610
De 25 a 29 años	183	122	305	178	163	341	233	220	453
De 30 a 34 años	147	104	251	164	154	318	223	167	390
De 35 a 39 años	136	95	231	157	125	282	160	168	328

GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD	PAQUISHA			NANGARITZA			CENTINELA DEL CÓNDOR		
	SEXO			SEXO			SEXO		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
De 40 a 44 años	110	78	188	135	103	238	144	135	279
De 45 a 49 años	78	49	127	112	90	202	139	113	252
De 50 a 54 años	66	39	105	72	69	141	104	112	216
De 55 a 59 años	48	46	94	69	70	139	114	83	197
De 60 a 64 años	49	38	87	65	37	102	94	90	184
De 65 a 69 años	40	20	60	44	39	83	85	62	147
De 70 a 74 años	17	14	31	33	31	64	48	39	87
De 75 a 79 años	9	6	15	22	10	32	40	30	70
De 80 a 84 años	4	5	9	9	11	20	28	22	50
De 85 a 89 años	3	2	5	7	5	12	16	9	25
De 90 a 94 años	2	1	3	3	1	4	5	11	16
De 95 a 99 años	1	-	1	3	2	5	2	2	4
De 100 años y más	-	1	1						
Total	2.157	1.697	3.854	2.688	2.508	5.196	3.381	3.098	6.479

Fuente: REDATAM, INEC 2010

Elaboración: Johnny Poma

En porcentaje la población total se distribuye de la siguiente manera:

Cuadro 5. Distribución población por cantones

CANTÓN	POBLACIÓN	PORCENTAJE
PAQUISHA	3.854	24,82%
NANGARITZA	5.196	33,46%
CENTINELA DEL CÓNDOR	6.479	41,72%
TOTAL	15.529	100,00%

Fuente: INEC 2010

Elaboración: Johnny Poma

POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR (PET)

La PET es una medida demográfica que refleja indirectamente la oferta laboral y da cuenta del número de personas que tienen edad para trabajar, comprende el rango entre los 10 hasta los 64 años, pues incluye tanto a las personas activas cuanto a las inactivas (por ejemplo,

estudiantes, jubilados y pensionistas, quienes se dedican solo a quehaceres domésticos, etc.).

(SIISE, 2016) Recuperado de:

http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/RES/Empleo/ficemp_T08.htm

Se diferencia por tanto, de la cantidad de población dispuesta a trabajar o que esta efectivamente trabajando; es decir, de la población económicamente activa o P.E.A.

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

Son **económicamente activas** las personas en edad de trabajar (10 años y más) que:

- i.** trabajaron al menos una hora durante el período de referencia de la medición (por lo general, la semana anterior) en tareas con o sin remuneración, incluyendo la ayuda a otros miembros del hogar en alguna actividad productiva o en un negocio o finca del hogar;
- ii.** si bien no trabajaron, tenían algún empleo o negocio del cual estuvieron ausentes por enfermedad, huelga, licencia, vacaciones u otras causas; y
- iii.** no comprendidas en los dos grupos anteriores, que estaban en disponibilidad de trabajar. Se excluyen las personas que se dedican solo a los quehaceres domésticos, o solo a estudiar, más como a los que son solo pensionistas y a los impedidos de trabajar por invalidez, jubilación, etc.

Cuadro 6 DISTRIBUCIÓN DE LA PEA POR RAMAS DE ACTIVIDAD

GRUPO DE OCUPACIÓN (PRIMER NIVEL)	NANGARITZA	CENTINELA DEL CÓNDOR	PAQUISHA	TOTAL
Directores y gerentes	17	20	22	59
Profesionales científicos e intelectuales	95	161	54	310
Técnicos y profesionales del nivel medio	27	34	14	75
Personal de apoyo administrativo	49	83	52	184
Trabajadores de los servicios y vendedores	153	254	137	544
Agricultores y trabajadores calificados	852	887	421	2.160
Oficiales, operarios y artesanos	146	190	84	420
Operadores de instalaciones y maquinaria	116	154	430	700
Ocupaciones elementales	324	429	296	1.049
Ocupaciones militares	8	9	26	43
no declarado	133	113	61	307
Trabajador nuevo	35	49	22	106
Total	1.955	2.383	1.619	5.957
NSA :	3.241	4.096	2.235	9.572

Fuente: INEC, REDATAM 2014

Elaboración: El Autor

Establecimientos Económicos en los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor que si poseen RUC y por lo tanto si deben realizar sus declaraciones mensuales o semestrales.

Cuadro 7. Establecimientos que poseen y no poseen RUC

TIENE RUC EL ESTABLECIMIENTO	NANGARITZA		CENTINELA DEL CÓNDOR		PAQUISHA		TOTAL	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Sí	111	77.62	169	89.42	84	77.78	364	83%
No	32	22.38	20	10.58	24	22.22	76	17%
Total	143	100.00	189	100.00	108	100.00	440	100%

Fuente: Censo Nacional Económico. REDATAM 2010

Elaboración: El Autor

De acuerdo a esta información, de un total de 440 establecimientos económicos existentes al año 2010, fecha del levantamiento del Censo Nacional Económico, 364 locales que

representan el 83% si tiene RUC (Registro Único de Contribuyentes) y por tanto deben realizar sus declaraciones del IVA, Impuesto a la Renta, Anexos, etc.

ASPECTOS ECONÓMICOS

Los aspectos económicos fundamentales para la valoración de la idea de negocio, es la cantidad de personas y empresas que ejercen algún tipo de actividad económica, sobre todo si están obligados a cumplir con los requerimientos del Servicio de Rentas Internas., también se presentan las recaudaciones por concepto de impuestos en los cantones involucrados.

Cuadro 8. Rama de actividad de las personas a nivel provincial

CLASIFICACIÓN CIIU 4.0 ACTIVIDAD PRINCIPAL	NANGARITZA	CENTINELA DEL CÓNDOR	PAQUISHA
	Casos		
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	2	1	4
Industrias manufactureras.	15	22	7
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	69	86	47
Transporte y almacenamiento.	1	3	2
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	17	21	16
Información y comunicación.	1	5	2
Actividades financieras y de seguros.	1	2	1
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	3	2	2
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	1		
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	6	12	8
Enseñanza.	7	5	6
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	5	5	1
Artes, entretenimiento y recreación.	6	5	6
Otras actividades de servicios.	8	15	4
Total	142	184	106
NSA :	1	5	2

Fuente: REDATAM INEC 2010

Elaboración: El Autor

De acuerdo al Censo Económico del año 2010, existirían 432 empresas en la zona de influencia, que serían nuestro mercado objetivo.

Cuadro 9. Recaudación de Impuestos cantonal año 2015

FECHA RECAUDACIÓN	CENTINELA DEL CÓNDOR	NANGARITZA	PAQUISHA	TOTAL
01 Enero	43.151	62.954	26.968	133.073
02 Febrero	13.276	37.440	30.442	81.158
03 Marzo	32.794	170.205	147.349	350.348
04 Abril	29.833	53.934	15.413	99.179
05 Mayo	25.392	25.435	27.557	78.384
06 Junio	27.582	33.491	19.198	80.271
07 Julio	29.866	48.069	26.366	104.300
08 Agosto	20.581	28.535	13.573	62.688
09 Septiembre	21.564	46.861	21.705	90.130
10 Octubre	19.919	29.015	32.729	81.663
11 Noviembre	21.145	29.452	23.639	74.236
Total general	285.102	565.391	384.939	1.235.432

Fuente: SRI.
Elaboración: El Autor

Cuadro 10. Variación porcentual de la recaudación tributaria del año 2015

FECHA RECAUDACIÓN	CENTINELA DEL CÓNDOR	NANGARITZA	PAQUISHA	TOTAL
01 Enero				
02 Febrero	-69%	-41%	13%	-39%
03 Marzo	147%	355%	384%	332%
04 Abril	-9%	-68%	-90%	-72%
05 Mayo	-15%	-53%	79%	-21%
06 Junio	9%	32%	-30%	2%
07 Julio	8%	44%	37%	30%
08 Agosto	-31%	-41%	-49%	-40%
09 Septiembre	5%	64%	60%	44%
10 Octubre	-8%	-38%	51%	-9%
11 Noviembre	6%	2%	-28%	-9%

Fuente: SRI.
Elaboración: El Autor

El promedio anual de crecimiento de recaudaciones del SRI, para el año 2015 en los cantones de influencia del proyecto es del -9%. Lo que indica que no hay una mayor cultura tributaria.

Es importante también determinar cómo ha variado la inflación en el Ecuador, debido a la importancia que tiene en las proyecciones futuras de ingresos, egresos. Para el período es del 3,40%, a diciembre del 2015¹.

La gestión del estado en materia tributaria, busca el financiamiento del presupuesto general del estado, por ello se han generado diferentes reformas tributarias, que de acuerdo al diario El Universo, del 12 de enero del 2014: **“148% más por impuestos recauda actualmente** el Gobierno con relación al 2007. El Servicio de Rentas Internas pasó de cobrar \$ 5.144 millones en el 2007 a \$ 12.758 millones en el 2013, según sus reportes. Con respecto al Producto Interno Bruto el peso de los impuestos pasó de 10,5% a 15% el año pasado. Desde el 2007 hubo al menos diez reformas tributarias, que han creado seis impuestos y un centenar de cambios a tributos”.

Otro aspecto importante es la incorporación de un mayor número de contribuyentes, lo que amplía la necesidad de cumplir con las obligaciones tributarias vigentes.

ASPECTOS POLÍTICOS

El Ecuador ha tenido desde el año 2007 una estabilidad política que no había tenido antes de ese año. Esta estabilidad, que se traduce en cerca de 8 años con el mismo presidente, ha

¹ Banco Central del Ecuador/Estadísticas.

permitido que se tomen decisiones de largo plazo, como por ejemplo un cambio en la cultura tributaria, logrando aumentar la masa de contribuyentes y disminuyendo la evasión fiscal. Esta nueva cultura ha influido directamente en el comportamiento de las empresas y las personas activas económicamente hablando, ya que deben cumplir con sus obligaciones tributarias, lo que ha permitido que empresas y personas que proveen este servicio aumenten y crezcan.

ASPECTOS LEGALES

En las actividades económicas que en el Ecuador se realizan, el Servicio de Rentas Internas, como entidad encargada de ejecutar la política fiscal del gobierno, desarrolla reformas tributarias que se convierten en leyes a las cuales las personas económicamente activas y que desarrollan una actividad deben cumplir y acatar, algunas de los reglamentos y leyes que se deben contemplar está:

- **Código Tributario**

Que básicamente establece las obligaciones que los contribuyentes tienen para con el sistema tributario del Ecuador, como se muestran en los siguientes artículos:

“Art.1.-Ámbito de aplicación.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

El Capítulo III establece los “Deberes Formales del Contribuyente o Responsable”

DEBERES FORMALES DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE

Art. 96.- Deberes formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:
 - a) Inscribirse en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
 - b) Solicitar los permisos previos que fueren del caso;
 - c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;
 - d) Presentar las declaraciones que correspondan; y,
 - e) Cumplir con los deberes específicos que la respectiva ley tributaria establezca.
2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.

3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.
4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

Art. 97.- Responsabilidad por incumplimiento.- El incumplimiento de deberes formales acarreará responsabilidad pecuniaria para el sujeto pasivo de la obligación tributaria, sea persona natural o jurídica, sin perjuicio de las demás responsabilidades a que hubiere lugar.

- **Ley de Régimen Tributario Interno**

Que establece las obligaciones tributarias específicas, como el Impuesto a la Renta, sus exenciones, deducciones, base imponible y otros. (Título I, Capítulo I, II, III, IV, V).

Además establece la obligatoriedad de llevar contabilidad. (Capítulo VI).

Las tarifas del Impuesto a la Renta (Capítulo VIII)

Normas de Declaración y Pago (Capítulo IX), entre otros aspectos importantes.

- **Ley de Registro Único de Contribuyentes**

Que como se indica en el Artículo 1: “**Concepto de Registro Único de Contribuyentes.-**

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria”.

Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.- Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.

También están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro.

Los organismos internacionales con oficinas en el Ecuador; las embajadas, consulados y oficinas comerciales de los países con los cuales el Ecuador mantiene relaciones diplomáticas, consulares o comerciales, no están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, pero podrán hacerlo si lo consideran conveniente.

Si un obligado a inscribirse, no lo hiciere, en el plazo que se señala en el artículo siguiente, el Director General del Servicio de Rentas Internas asignará de oficio el correspondiente número de inscripción; sin perjuicio a las sanciones a que se hiciere acreedor por tal omisión.

- **Ley de Compañías**

Que es el marco jurídico bajo el cual funcionan las empresas legalmente constituidas en el Ecuador. Establece y diferencia los tipos de empresas y las responsabilidades como tales. Indica el tiempo de cada ejercicio económico y otras disposiciones al manejo administrativo, contable y de los socios.

- **Código de Comercio**

Que, “rige las relaciones de los comerciante en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes”. Art. 1

ASPECTOS SOCIOCULTURALES

La zona de influencia del presente plan de negocios, es de una alta población rural, las distancias entre Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor no son grandes, por lo que comparten aspectos socioculturales, pensamientos, actitudes, problemas y aspiraciones casi comunes.

Algunas de los aspectos más sobresalientes son:

- Dificultades de comercialización de productos
- Proyectos mineros
- Alta población rural
- Alta población pobre
- Limitados comercios y empresas.

ASPECTOS AMBIENTALES

Un aspecto fundamental de la zona, es la presencia de pequeña minería y también de minería a gran escala, esto hace que potencialmente haya mucha afectación ambiental y por ende mayor regulación y control, además de conflictos sociales derivados de la resistencia de los ciudadanos, lo que podría en algún momento afectar la estabilidad social, política de la zona.

5.2. Análisis del Microambiente o Sector:

El Análisis del Microambiente permite analizar y definir la potencial situación competitiva de la empresa en el sector, para ello se hace necesario conocer en detalle la industria a la que pertenecerá. Se debe, por lo tanto, definir la estructura de ésta, para así determinar la influencia que ejerce sobre la empresa y cuan atractivo es para ella. Se utilizará para el análisis el "Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter". Este modelo es el más influyente para la evaluación, las variables analizadas son²:

- **La entrada de nuevos competidores:** Esta fuerza se refiere a si la industria a la cual pertenece la empresa tiene barreras de ingresos muy bajas y un gran atractivo generando la entrada de nuevos competidores.

- **La amenaza de sustitutos:** En esta fuerza debe tenerse en cuenta los productos que pueden ser sustitutos del nuestro.

² PORTER Michael. Estrategias Competitivas.

- **El poder de negociación de los compradores:** En esta fuerza lo que se analiza es el poder que tienen los compradores hacia la industria a la cual pertenecemos, en cuanto a determinación de precios, calidad, cantidad, etc.

- **El poder de negociación de los proveedores:** Esta fuerza es similar a la anterior, pero en este caso lo que se analiza es el poder del proveedor.

- **La rivalidad entre los competidores existentes:** Esta fuerza estudia los competidores actuales de la industria y si son muy influyentes o no, si tienen más porción del mercado que uno o no, si existe relación entre todos los competidores o no, etc.

5.2.1 La entrada de nuevos competidores:

En la actualidad no existen empresas que ofrezcan el mismo tipo de servicios que los planificados para la empresa ATP, por lo que es importante poder afianzar el servicio y de laguna forma fidelizar a los usuarios y clientes, considerando que en algún momento se podrían presentar competidores directos que ocasionarían una disminución de la participación del mercado, y obviamente habrá que hacer una análisis y cuantificar esa afectación, por ahora, se trabaja con la idea de que en Paquisha existirá únicamente la empresa ATP Asesoría Tributaria Paquisha.

5.2.2 La amenaza de sustitutos:

El servicio ofertado, no admite sustitutos, ya que es un servicio tributario puntual, directo y que no puede ser reemplazado por otro tipo de servicios hacia las personas, negocios o

empresas, por ser un requerimiento legal de la regulación tributaria ecuatoriana a través del Servicio de Rentas Internas.

5.2.3 El poder de negociación de los compradores:

Es importante mantener un grado de satisfacción del servicio alto y de acuerdo a las expectativas de los usuarios, ya que siendo el servicio intangible, es decir que no se ve pero que se puede evaluar, es probable que quienes utilicen los servicios de ATP Asesoría Tributaria Paquisha, dejen de hacerlo.

5.2.4 El poder de negociación de los proveedores:

En este caso se requiere de proveedores específicos del servicio de Internet, de suministros de oficina, con ellos se debe tener un grado de cumplimiento para mantener precios y suministros, y así evitar deficiencias en la generación de los servicios tributarios de ATP.

5.2.5 La rivalidad entre los competidores existentes:

Siempre habrá, o en algún momento dado, habrá la presencia de la competencia y ello debe ser un punto de motivación para mejorar la calidad del servicio y del producto final entregado a nuestros clientes, por ahora no existen una competencia directa en Paquisha, pero se debe trabajar como si estuviera presente, la competencia, en todo momento, para no disminuir nuestro nivel de entrega y compromiso.

6. ANÁLISIS FODA

Realice el análisis Fuerzas Oportunidades Debilidades Amenazas de su idea de negocio.

FORTALEZAS (internas) (+)	DEBILIDADES (internas)(-)
Compromiso total del propietario	Empresa nueva
No pagar arriendo	Poca experiencia
Precios de venta del servicio	Recursos tecnológicos limitados
Movilización propia	Falta de posicionamiento
OPORTUNIDADES (externas) (+)	AMENAZAS (externas) (-)
Mercado sin explotar	Nuevas empresas de asesoría tributaria en la zona
Necesidad de cumplir obligaciones tributarias de los negocios del sector	Cambios en la normativa tributaria, que obligue por ejemplo a que cada empresa tenga un Contador de planta.
Falta de competencia directa	
Conocimiento del mercado	

7. MERCADEO O MARKETING

7.1. Objetivos:

1. Posicionar a la empresa ATP, como referente de servicios tributarios en Paquisha.
2. Tener una cartera de clientes estable.
3. Aumentar la cartera de clientes tanto en Paquisha como en Nangaritza y Centinela del Cóndor.
4. Crear una imagen sólida de la empresa en los potenciales clientes.

7.2. Segmento de Mercado

El mercado que se busca atender son las empresas y negocios que están domiciliados en los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor, pero para efectos de determinar el segmento específico de mercado se considerará las siguientes variables:

- No cuenten con departamento contable propio.
- No sean sucursales de empresas domiciliadas en otros cantones
- Estén registradas en el SRI

Los negocios afincados en la zona oriental no tienen todos, por lo general, una cultura tributaria, de hecho como se puede ver en el cuadro siguiente, al año 2010, fecha del Censo Económico, un promedio del 17% de negocios no tienen RUC, por lo que uno de las metas de

crecimiento es poder influir en ese volumen de negocios con los servicios de asesoría tributaria.

7.3. Mercado Total

En base al segmento de mercado definido para el plan de negocios para la empresa ATP Asesoría Tributaria Paquisha, se ha detectado el número de negocios que existen en los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor.

Cuadro. Negocios que tienen RUC

NOMBRE DE CANTÓN	Sí	No	TOTAL	% SI TIENEN	% NO TIENEN
NANGARITZA	111	32	143	78%	22%
CENTINELA DEL CÓNDOR	169	20	189	89%	11%
PAQUISHA	84	24	108	78%	22%
TOTAL	364	76	440	83%	17%

Fuente: INEC. REDATAM. Censo Económico 2010

Elaboración: El Autor

Lo que significa que el mercado total son 440 negocios en la zona.

7.4. Cálculo de la Muestra

La fórmula para el cálculo de la muestra, cuando se conoce la población (en este caso 440 negocios), es la siguiente:

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

z = 1,64 INTERVALO DE CONFIANZA
 p = 0,5 PROBABILIDAD SI SE CUMPLE LA HIPÓTESIS
 q = 0,5 PROBABILIDAD SI NO SE CUMPLE LA HIPÓTESIS
 N = 4.494 POBLACIÓN O UNIVERSO
 d = 0,1 PORCENTAJE DE PRECISIÓN

$$n = \frac{(1,64 * 1,64) * 0,5 * 0,5 * 440}{(0,1 * 0,1) * (440 - 1) + (1,64 * 1,64) * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{(2,6896) * 0,25 * 4.496}{(0,01) * (439) + (2,6896) * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{295,86}{5,06}$$

$$n = 58 \text{ MUESTRA}$$

La muestra calculada para el presente Plan de Negocios es de 58 negocios en la zona del proyecto, distribuidos según el peso o número de negocios existentes en cada cantón.

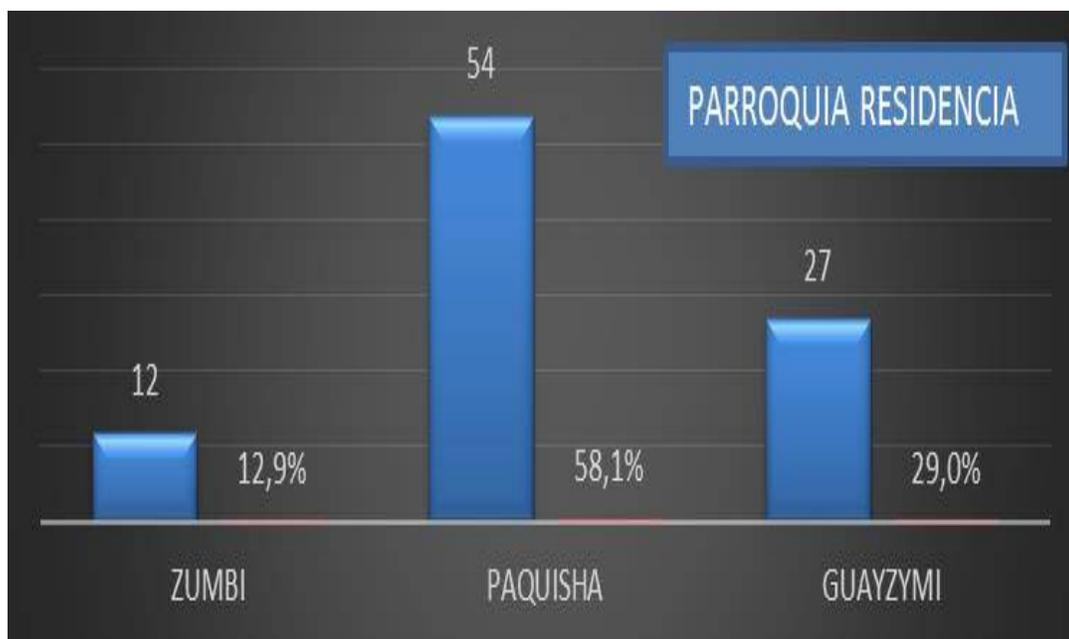
NOMBRE DE CANTÓN	TOTAL	%	Muestra = 58
NANGARITZA	143	33%	19
CENTINELA DEL CÓNDOR	189	43%	25
PAQUISHA	108	25%	14
TOTAL	440	100%	58

7.5. Análisis del Mercado

7.5.1. Análisis de la Demanda

Pregunta 1: ¿Podría indicarme cuál es su parroquia de residencia?

PARROQUIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ZUMBI	12	12,9%
PAQUISHA	54	58,1%
GUAYZYMI	27	29,0%
TOTAL	93	100,0%



INTERPRETACIÓN: Un 58,1% fueron encuestas levantadas en Paquisha; un 29% en Nangaritza; y un 12,9% en Zumbi. Esta distribución corresponde a la orientación del proyecto que tiene como mercado principal al cantón Paquisha.

Pregunta 2: ¿Podría indicarme cuál es su cantón de residencia?

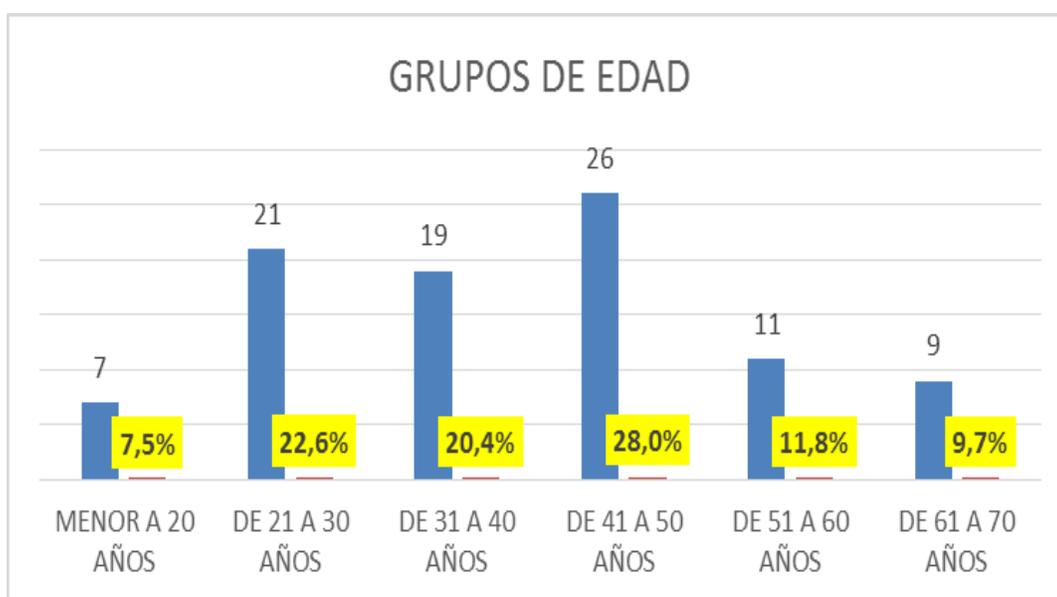
CANTÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CENTINELA DEL CÓNDOR	12	12,9%
PAQUISHA	54	58,1%
NANGARITZA	27	29,0%
TOTAL	93	100%



INTERPRETACIÓN: Un 58,1% de las encuestas levantadas son a residentes del cantón Paquisha; un 29% en Nangaritza; y un 12,9% en Zumbi. Corresponde a la misma distribución de la primera pregunta..

Pregunta 3: ¿Podría indicarme su edad?

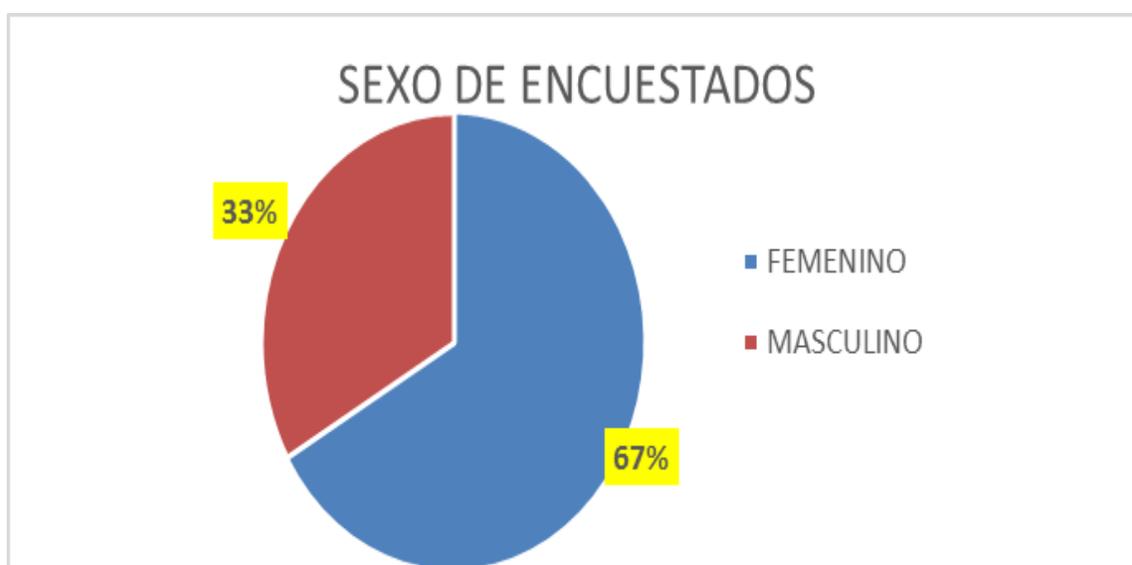
EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOR A 20 AÑOS	7	7,5%
DE 21 A 30 AÑOS	21	22,6%
DE 31 A 40 AÑOS	19	20,4%
DE 41 A 50 AÑOS	26	28,0%
DE 51 A 60 AÑOS	11	11,8%
DE 61 A 70 AÑOS	9	9,7%
TOTAL	93	100,0%



INTERPRETACIÓN: Según las encuestas levantadas, las personas entre 41 – 50 años representan el 28%. De 21 – 30 años el 22,6%. De 31 – 40 años, el 20,4%. Con un 11,8% las que están entre 51 – 60 años. De 61 – 70 años un 9,7%; y, finalmente con 7,5% los menores a 20 años. Como se aprecia la mayoría de los encuestados se encuentran en edad productiva

Pregunta 4: ¿Podría indicarme cuál es su sexo?

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	62	67%
MASCULINO	31	33%
TOTAL	93	100%



INTERPRETACIÓN: Un 67% de los encuestados es de sexo femenino, mientras el 33% son de sexo masculino. Si bien la distribución según el Censo de Población del 2010, establece un porcentaje casi similar en cuanto a la distribución por sexo (cerca del 50% en cada caso). Ya en el levantamiento la realidad muestra que en los negocios establecidos en la zona, quienes atienden mayoritariamente son mujeres.

Pregunta 5: ¿Podría indicarme cuál es su cargo dentro de este negocio?

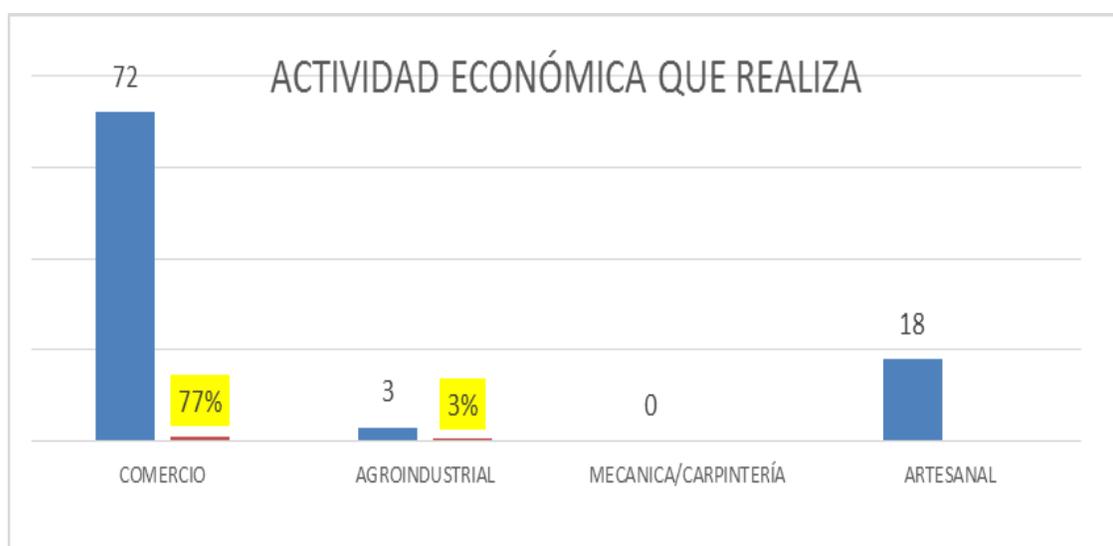
CARGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROPIETARIO	72	77%
ENCARGADO	21	23%
TOTAL	93	100%



INTERPRETACIÓN: Un 77 de encuestados son propietarios de los negocios visitados, mientras un 23% son encargados. Lo que aumenta la validez de las respuestas obtenidas.

Pregunta 6: ¿Podría indicarme cuál es el tipo de negocio del cual usted es el encargado/propietario?

TIPO DE NEGOCIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COMERCIO	72	77%
AGROINDUSTRIAL	3	3%
MECÁNICA / CARPINTERÍA	0	0%
ARTESANAL	18	19%
TOTAL	93	100%



INTERPRETACIÓN: En cuanto a la actividad de cada negocio visitado, un 77% se dedica al comercio en muchas opciones. Un 19% actividades artesanales y un 3% a actividades agroindustriales. Lo que demuestra que hay una tendencia a las actividades de comercio en la zona.

Pregunta 7: ¿Podría indicarme qué obligaciones tributarias usted cumple?

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS QUE CONOCE	FRECUENCIA	TOTAL MENSUAL
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	72	77%
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	87	93%
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	5	5%
ANEXOS TRANSACCIONALES	48	51%
FACTURACIÓN	50	53%
ANEXO ICE	0	0%
RETENCIONES DE IMPUESTO A LA RENTA	25	27%
PAGO MULTAS E INTERESES	22	23%
PAGO ANTICIPO IR	29	31%
DEC. RISE	2	2%



INTERPRETACIÓN: En cuanto a las obligaciones tributarias que los encuestados manifiestan conocer, están: Un 93% las Declaraciones mensuales del IVA. Un 77% las declaraciones del Impuesto a la Renta. Un 53% los temas relacionados con la facturación. Un 51% la presentación de Anexos Transaccionales como soporte del IR. El pago y declaración

del anticipo del IR un 31%. El saber llenar correctamente las Retenciones del IR un 27%; un 23% el pago de Multas e Intereses.

Considerando que esta pregunta era de opción múltiple, es decir que cada encuestado podía responder una o varias opciones, las respuestas no son sobre la base del total de encuestados 93 sino de la base de las respuestas múltiples que cada encuestado dio.

Pregunta 8: ¿Podría indicarme qué obligaciones tributarias usted ha contratado?

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	72	77%
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	87	93%
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	5	5%
ANEXOS TRANSACCIONALES	45	48%
FACTURACIÓN	50	53%
RETENCIONES DE IMPUESTO A LA RENTA	25	27%
PAGO MULTAS E INTERESES	22	23%
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	25	27%



INTERPRETACIÓN: Los servicios tributarios que se han contratado, según los encuestados son: Declaraciones IVA Mensual un 93%. Declaraciones Impuesto a la Renta un 77%. Apoyo para la Facturación un 53%. Elaboración Anexos Transaccionales un 48%. Apoyo para la elaboración de Retenciones en la Fuente del IR un 27%. Elaboración de formulario para pago del Anticipo al Impuesto a la Renta un 27%. Cálculos para pagos de Multas e Intereses un 23%. Y Declaraciones del IVA Semestral un 5%.

Considerando que esta pregunta era de opción múltiple, es decir que cada encuestado podía responder una o varias opciones, las respuestas no son sobre la base del total de encuestados 93 sino de la base de las respuestas múltiples que cada encuestado dio.

Pregunta 9: ¿Cuánto pagó por cada servicio contratado?

VARIABLES	PROMEDIO
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	27,43
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	9,00
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	15,00
ANEXOS TRANSACCIONALES	16,25
FACTURACIÓN	5,86
RETENCIONES DE IMPUESTO A LA RENTA	9,20
PAGO MULTAS E INTERESES	6,41
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	10,00

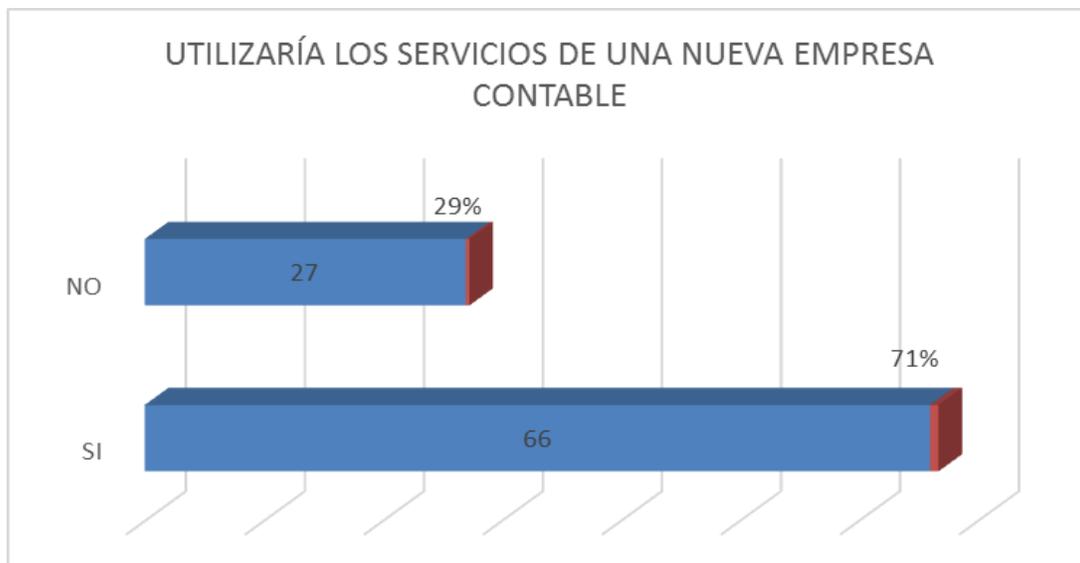


INTERPRETACIÓN: Los promedios de pago por servicio contratado se incluyen en la tabla, para tomar como referencia de cada servicio en la zona, esto ayudará a determinar el precio que AT Paquisha establecerá como precios a los clientes.

Considerando que esta pregunta era de opción múltiple, es decir que cada encuestado podía responder una o varias opciones, las respuestas no son sobre la base del total de encuestados 93 sino de la base de las respuestas múltiples que cada encuestado dio.

Pregunta 10: ¿Podría indicarme si ha contratado anteriormente los servicios de una empresa o de un contador para el cumplimiento de estas obligaciones?

UTILIZARÍA LO SERVICIOS DE UNA NUEVA EMPRESA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	66	71%
NO	27	29%
TOTAL	93	100%



INTERPRETACIÓN: Un 71% de los encuestados, manifiesta que si utilizaría los servicios de la nueva empresa de Asesoría Contable y Tributaria, AT Paquisha, este dato permitirá determinar la demanda y ayudará a cuantificar ingresos.

Pregunta 11: ¿Cómo accedería a los servicios de la nueva empresa AT Paquisha?

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VISITA DE UN ASESOR	49	75%
VISITA PERSONAL A LA EMPRESA	16	25%
TOTAL	65	100%



INTERPRETACIÓN: La mayoría de encuestados, un 75%, manifiesta que prefieren que un asesor de la empresa los visite personalmente en la dirección de cada negocio; mientras, que un 25% indica que podrían visitar a la organización en su local.

CÁLCULO DE LA DEMANDA

POBLACIÓN OBJETIVO

440

UTILIZARÍA EL SERVICIO DE LA NUEVA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA	PORCENTAJE	DISTRIBUCIÓN
SI	71%	312
NO	29%	128

QUÉ OBLIGACIONES TRIBUTARIAS CUMPLE O UTILIZA	TOTAL MENSUAL	NÚMERO LOCALES POR TIPO DE OBLIGACIÓN	PRECIO PAGADO POR CADA SERVICIO
DECLARACIÓN IR	77%	239	27,43
DECLARACIÓN IVA M	93%	289	9,00
DECLARACIÓN IVA S	5%	17	15,00
ANEXOS TRANSACCIONALES	48%	149	16,25
FACTURACIÓN	53%	166	5,86
RETENCIONES DE IR	27%	83	9,20
PAGO MULTAS E INTERESES	23%	73	6,41
PAGO ANTICIPO IR	27%	83	10,00

OFERTA

OFERTA DE SERVICIOS DE ASESORÍA	6
ATP PAQUISHA ASESORÍA CONTABLE	1
TOTAL OFERTA	7

7.5.2. Análisis de la Oferta

La competencia para ATP son las empresas y profesionales que ofrecen el mismo servicio en la zona de los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cónдор. Considerando que son servicios intangibles, la diferencia principal está en la percepción final que los clientes tienen sobre el mismo, y el precio, que trataremos de liderar siendo más económicos y en la calidez del servicio.

7.5.2.1. Estrategia de los Competidores

Estrategia	Empresas de asesoría contable	Profesionales independientes
¿Cuáles son las diferencias en comparación con mis productos/servicios? ¿Son estas diferencias significativas?	Los servicios no son diferentes, ya que el producto final es estándar. El SRI recibe la documentación e información sin diferenciación	Los servicios no son diferentes, ya que el producto final es estándar. El SRI recibe la documentación e información sin diferenciación
¿Quiénes son los clientes de mis competidores y cuanto difieren de mis clientes?	Los clientes son empresas y personas naturales que deben cumplir con obligaciones tributarias, por lo que se considera que no hay diferencia entre los clientes de la competencia y mis potenciales clientes.	Los clientes son empresas y personas naturales que deben cumplir con obligaciones tributarias, por lo que se considera que no hay diferencia entre los clientes de la competencia y míos.
¿Cuáles son las ventajas y desventajas de mis competidores en relación a su ubicación?	El tiempo que están ya en el mercado, donde si nos llevan ventaja Las desventajas es que no se ubican en Paquisha, ya que allí no existen empresas de asesoría contable y tributaria, ninguna de este tipo.	Tienen mayor margen de utilidad y por ende pueden disminuir su precio mercado. La desventaja principal es que no cuentan con local propio donde potenciales clientes puedan acudir.
¿Cuáles son sus debilidades? ¿Cómo puedo utilizarlo?	La principal debilidad es que en este momento (de acuerdo al SRI y su catastro a febrero del 2016) están cerrados, y aunque podrían reabrir su actividad económica, por ahora no, eso es una debilidad. Habrá que aprovechar rápidamente esta debilidad, posicionando la empresa ATP Paquisha en el mercado y en los usuarios.	No tienen el respaldo de una empresa, lo que se puede aprovechar como una debilidad al no poder tener todo el respaldo de una empresa.
¿Cuáles son sus fortalezas? ¿Cómo puedo reaccionar a ellas?	La fortaleza principal es que ya son empresas con algún tiempo de actividad lo que las hace más conocidas y con una clientela establecida. La forma de reaccionar es ofreciendo un mejor servicio, más eficiente y de mejor calidad.	La capacidad de movilización al no tener que depender de los trámites burocráticos de la empresa. La forma de reaccionar es consolidando la imagen empresarial como respaldo de trabajo

7.5.2.2. Sustitutos:

Este tipo de servicios tributarios no tiene sustitutos, ya que ante el SRI, todos debemos cumplir obligaciones tributarias.

7.6. Marketing Mix.

7.6.1. Producto o servicio

El servicio que la empresa ATP Paquisha, ofrecerá es variado según las necesidades de los usuarios pero se pueden generalizar en los siguientes:

- Servicios contables generales (Elaboración de Sistemas Contables personalizados, Elaboración de roles, Análisis de Estados Financieros)
- Elaboración de Anexos Transaccionales
- Cálculo y elaboración de impuestos (IVA, ICE, Impuesto a la Renta)
- Apoyo en Trámites Fiscales (Declaraciones mensuales, semestrales de IVA, RISE) , yendo personalmente al SRI a realizar las gestiones

7.6.2. Precio

El precio es la referencia inicial del servicio en el mercado. Este elemento es muy importante ya que, permite la generación de ingresos, además de ser la primera variable de competitividad.

7.6.2.1. Precio de venta y cantidad de ventas

De acuerdo a la pregunta 8 y 9 de la encuesta, respecto de qué obligaciones ha contratado y cuánto pagó por cada servicio, se establece los precios para ATP Paquisha:

Servicio	Costo fijo unitario	Costo variable unitario	Costo total unitario	Margen utilidad	Precio de venta sin IVA	IVA 12%	Precio de venta al público
Declaración IR	10,00	3,80	13,80	8,65%	15,00	12%	16,80
Declaración IVA M	10,00	1,51	11,51	30,25%	15,00	12%	16,79
Declaración IVA S	10,00	2,26	12,27	22,25%	15,00	12%	16,80
Anexos Transaccionales	10,00	8,38	18,38	36,00%	25,00	12%	28,00
Facturación	10,00	1,26	11,26	15,40%	13,00	12%	14,56
Retenciones de IR	10,00	8,38	18,38	8,80%	20,00	12%	22,40
Pago Multas e Intereses	10,00	3,80	13,80	8,65%	15,00	12%	16,80
Pago Anticipo ir	10,00	5,33	15,33	30,50%	20,00	12%	22,41

NOTA: No se considera el valor del IVA del 14%, ya que es una medida temporal tomada por el gobierno, debido a las circunstancias derivadas por el terremoto del 16 de abril del 2016, por ello los cálculos se realizan considerando un IVA del 12%.

Servicio	Descripción del servicio
Declaración IR	Apoyo en la elaboración y cálculo del Impuesto a la Renta
Declaración IVA M	Análisis y elaboración de la declaración del Impuesto al Valor agregado, mensual
Declaración IVA S	Análisis y elaboración de la declaración del Impuesto al Valor agregado, semestral
Anexos Transaccionales	Elaboración, análisis y subida al sistema de los anexos transaccionales de respaldo al Impuesto a la Renta.
Facturación	Capacitación en el correcto llenado de las facturas, fechas de vigencia y validez de las mismas.
Retenciones de IR	Capacitación en el correcto llenado de los comprobantes de retención en la fuente, fechas de vigencia y validez de las mismas.
Pago Multas e Intereses	Cálculo y declaración de las multas e intereses generados por atrasos o no inclusiones de valores en las declaraciones.
Pago Anticipo IR	Cálculo y declaración del anticipo del Impuesto a la Renta de empresas de más de un año de actividad.

El servicio que se generará, será personalizado y además se dará capacitación y acompañamiento constante para fidelizar a los clientes, se guardará absoluta reserva en cada trabajo.

7.6.2.2. Diferenciación de precios

Los precios establecidos dependen del costo de generación del servicio, y de los precios de mercado (analizados en la encuesta). La estrategia apropiada dependerá de la reacción de los usuarios y de los competidores frente a la propuesta de precio planteada en este plan de negocios, se buscará ser competitivos teniendo presente un precio real y no elevado. Esto considerando que ATP Paquisha es una empresa nueva. Con el tiempo la principal estrategia será relacionada con la calidad del servicio y su percepción en los clientes.

7.6.2.3. Estrategia de Precios

Los precios serán fijados bajo las siguientes estrategias:

Estrategia de precios basado en los costos: Es decir, que dependiendo de los costos operativos y administrativos, se sumará un valor adicional (utilidad) para definir el precio de venta final de cada servicio.

Estrategia de precios basada en la competencia: En este análisis se considerará los precios que la competencia cobra por los servicios relacionados que ellos ofrecen, para definir precios competitivos.

7.6.3. Plaza

El servicio se ofrecerá directamente a los usuarios, aunque se ubicará en una oficina propia en la ciudad de Paquisha, por lo que la forma de comercialización será

acercándonos a los negocios y personas naturales en sus lugares de residencia y también con atención directa en nuestra oficinas.

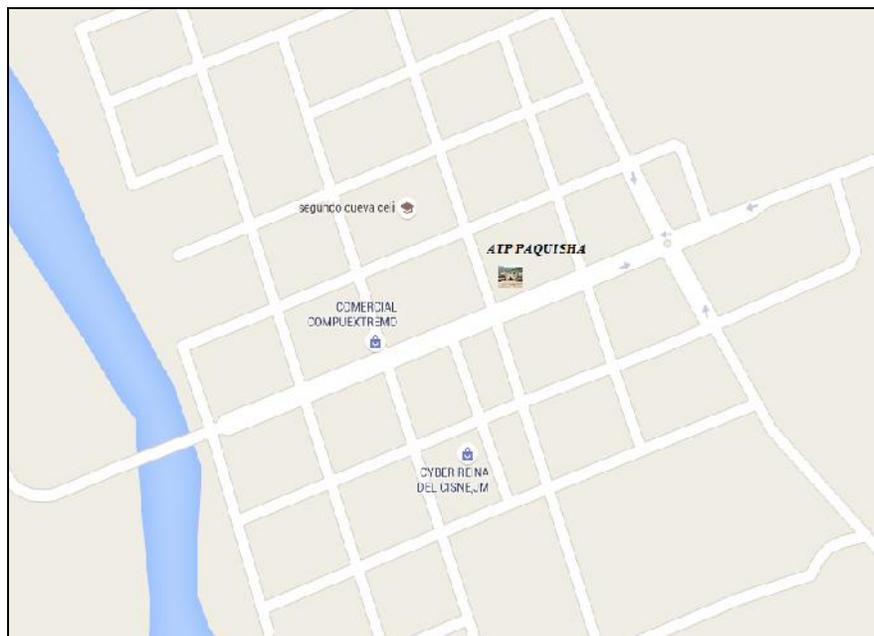
7.6.3.1. Ubicación

La empresa se ubicará en la ciudad de Paquisha en la avenida Jaime Roldos Aguilera y 24 de Mayo.

La elección del lugar se realizó por las siguientes razones:

- La calle es principal y céntrica, posibilitando mayor flujo de personas
- El local es propio con lo que se ahorraría en este rubro de gasto.
- Se visibilizaría de mejor manera el letrero y el logotipo de la empresa.

Cuadro. Ubicación de la empresa ATP Paquisha



Fuente: Google Maps.

Canales / medios de PUBLICIDAD	GASTOS MENSUALES	Gastos Anuales	Porcentaje sobre el presupuesto total para la publicidad
RADIO	60,00	720	55%
PRENSA	30,00	360	27%
REDES SOCIALES	15,00	180	14%
TARJETAS PERSONALES	5,00	60	5%
TOTAL	110,00	1320	100%

7.6.4. Post venta

Como un principio de apoyo y de tratar de captar a los clientes se establecerá un seguimiento en todo momento para ir cubriendo las necesidades específicas que pudieren presentarse, con el fin de fidelizarlos y ampliar la base de clientes por la buena publicidad que ellos puedan hacer a otros usuarios, conocidos o familiares.

Las estrategias de Post Venta serán:

- Llamadas telefónicas periódicas a los clientes para conocer sus necesidades y medir la satisfacción acerca del servicio ofrecido.
- Mensajes a través de correo electrónico para tratar de evaluar el servicio.
- Mensajes personalizados para recordar fechas importantes como cumpleaños, fechas de declaración de impuestos, día de las Madres, Año Nuevo y otras.

7.7. Estrategias del Negocio

Las estrategias que ATP Asesoría Tributaria Paquisha utilizará para alcanzar los objetivos se muestran a continuación:

Estrategia 1. Penetración de mercado. Se trata de crecer con los servicios actuales en el mercado, siendo más conocidos, estando en más lugares y con un nombre reconocido. Esto es posible a través de publicidad, promociones, acciones especiales, o baja de precios.

Estrategia 2. Desarrollo de productos. Consiste en ofrecer nuevos productos a los clientes actuales, aumentando de esta forma el volumen total de ventas. También se puede implementar otros servicios como por ejemplo Auditorías Financieras.

Estrategia 3. Desarrollo de mercados. Buscando aumentar los segmentos de mercado con personas naturales no obligadas a llevar contabilidad a ampliando la cobertura a otros cantones.

8. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

8.1. Misión

La Misión de ATP Paquisha, es: “Ser el principal aliado de los negocios radicados en los cantones Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cóndor, ayudando a cumplir con las obligaciones tributarias”.

8.2. Visión

La Visión de ATP Paquisha, es: “Ser la principal empresa de asesoría tributaria de la región nororiental de la Amazonía”.

8.3. Valores

Los valores, son principios éticos sobre los que se asienta la cultura de una empresa y permiten crear líneas de comportamiento. Para ATP Paquisha los valores serán:

- Honestidad
- Integridad
- Puntualidad

9. RECURSOS HUMANOS Y LEGAL

Los recursos humanos como activo de la empresa, son fundamentales por lo que la intención es contar con un equipo adecuado a las características del servicio y del sector, por ello se considera los siguientes:

- ✓ Gerente (propietario)
- ✓ Asistente de contabilidad

9.1. Funciones

ÁREA: ADMINISTRATIVA/OPERATIVA

CARGO: Gerente

FUNCIONES:

- Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa

- Planificar, coordinar, organizar y establecer el proceso administrativo más adecuado para el funcionamiento de la empresa.
- Administrar la asignación de recursos y tareas al personal de la empresa
- Buscar clientes y mercados para la empresa ATP Paquisha
- Diseñar la planificación de trámites ante el SRI, dependiendo de las necesidades de los clientes
- Aprobar y firmar los trámites ante el SRI, a nombre de la empresa ATP Paquisha

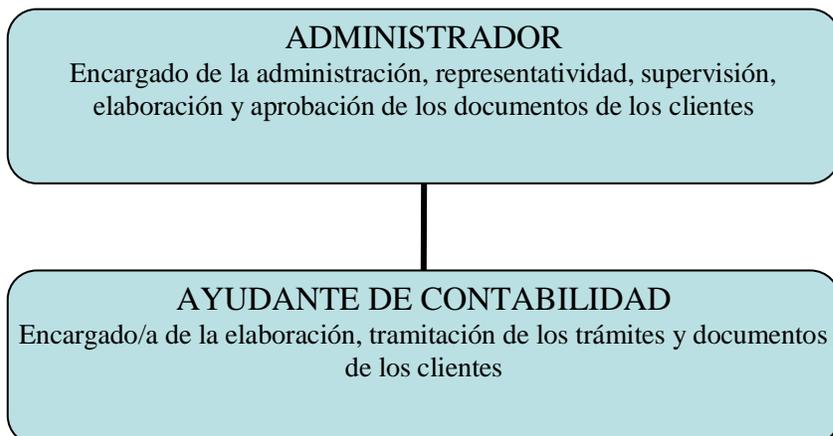
ÁREA: OPERATIVA

CARGO: AYUDANTE DE CONTABILIDAD

FUNCIONES:

- Apoyar en la elaboración de los trámites necesarios ante el SRI
- Realizar los trámites directos en el SRI
- Realizar las tareas definidas por la Contadora en los diferentes servicios de la empresa

9.2. Organigrama Funcional.



9.3. Legalización del Negocio

La empresa ATP Paquisha se constituirá bajo la figura mercantil Microempresa Unipersonal.

Los pasos para la legalización son:

- **Obtención del RUC**
- **Obtener la Patente Municipal**
- **Requisitos para obtener Patente de Personas Naturales**
 - Registro Único de contribuyentes actualizado
 - Formulario debidamente llenado de patente
- **Obtener el Permiso de funcionamiento de los Bomberos**
 - Informe de inspección
 - Copia del RUC
 - Copia de la Patente Municipal

10. ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

10.1. Recursos o Insumos Necesarios

Los Insumos son todos los recursos con que contará la organización para desarrollar sus actividades operativas, es decir para la generación del servicio ofertado. La cantidad y calidad de los recursos que se posea, ayuda a definir la capacidad e competitividad que se tenga, junto con la correcta utilización de los mismos.

Para la empresa ATP Paquisha, los insumos necesarios se muestran a continuación:

INSTALACIONES	MANO DE OBRA	RECURSOS DE CAPITAL
2 Escritorios	1 Gerente	2 Computadores
1 Mesa de reuniones	1 Asistente de Contabilidad	1 Teléfono
4 Archivadores		3 Calculadoras
4 Sillas de oficina		1 Impresora Multifunción
4 Sillas para clientes		3 Software Contables
1 Pizarra de tiza líquida		1 Software Tributario
		Suministros de oficina
		Suministros de limpieza

10.2. Descripción del proceso

El proceso de generación del servicio que la empresa ATP Paquisha ofertará, se describe a continuación:

PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

- Inicio
- Llegada del cliente
- La asistente recibe al cliente y pregunta sobre su requerimiento
- Se solicita al cliente información sobre su requerimiento
- Se solicita la documentación necesaria
- Se receipta y se revisa la documentación
- Se elabora y se entrega un recibo o acta entrega – recepción

PROCESO DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

- Inicio
- Procesamiento de la información
- Ingreso de información de los documentos al sistema
- Almacenamiento de los datos
- Procesamiento de los datos en el software
- Análisis de cuentas, saldos, ajustes, etc.
- Elaboración de Formularios de Tributación

PROCESO DE DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

- Inicio
- Ingreso al programa DIMM
- Análisis de Formularios de Tributación

- Elaboración de Impuestos
- Elaboración de Anexos Transaccionales
- Ingreso al Sistema en Línea del SRI
- Subir archivos: formularios, anexos, etc.
- Imprimir recibos de recepción

Con base en la información anterior llene la siguiente tabla

PASO	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RECURSOS NECESARIOS
Llegada del cliente	1'	El cliente ingresa y espera su turno	Local y sillas de espera
Recepción del requerimiento del cliente	3'	Saludo y preguntas sobre la necesidad del cliente	Personal, escritorio, suministros de oficina
Solicitud de información	2'	Solicitud de información relacionada con la necesidad del cliente	Personal, escritorio, suministros de oficina
Solicitud de documentación	2'	Solicitud de la documentación si tuviere	Personal, escritorio, suministros de oficina
Revisión y validación de información	2'	Análisis de documentación y validación de los mismos	Personal, escritorio, suministros de oficina
Entrega de recibo	2'	Se elabora un recibo por lo entregado para constancia.	Personal, escritorio, suministros de oficina
Fin			
TOTAL TIEMPO	12'		

PROCESO DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

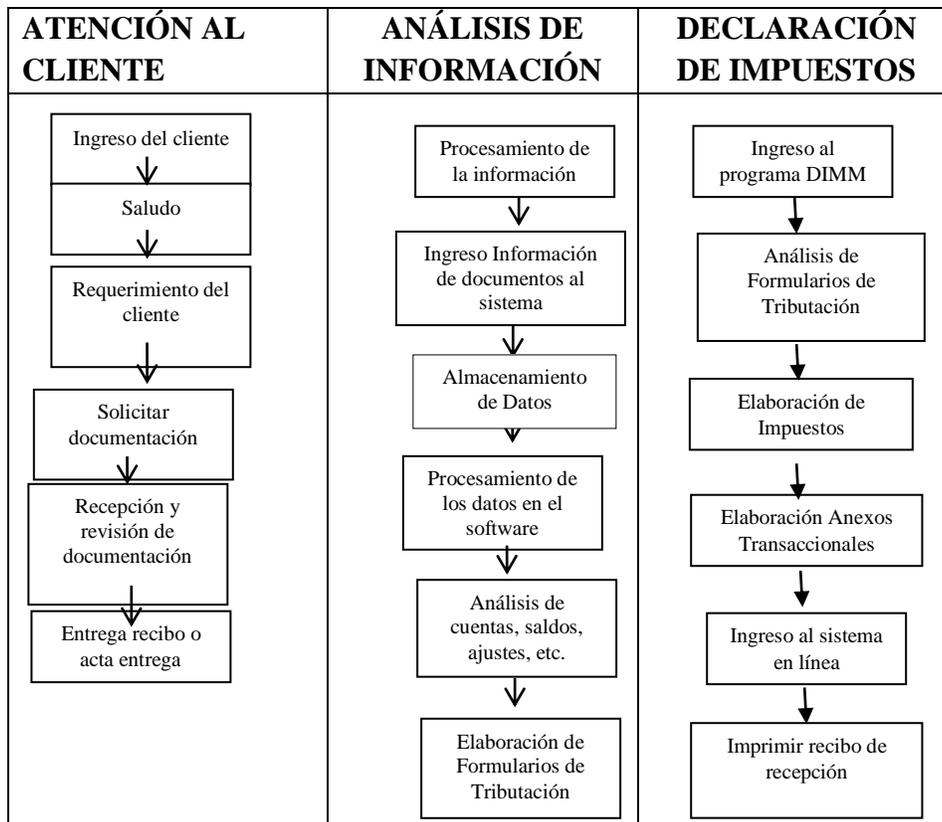
PASO	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RECURSOS NECESARIOS
Procesamiento de la información	1'	Se evalúan los documentos para el procesamiento	Personal Computador, servicio internet,
Ingreso de información de los documentos al sistema	3'	Se ingresan a los software adecuados la información de los documentos para el procesamiento	Personal Computador, servicio internet,
Almacenamiento de los datos	2'	Se almacenan los documentos en carpetas digitales de acuerdo al tipo, al cliente y otras variables.	Personal, computador, software
Procesamiento de los datos en el software	2'	Se procesan los datos a través de los diferentes software y utilitarios necesarios	Personal, computador, software
Análisis de cuentas, saldos, ajustes, etc.	2'	Se hace un análisis de los documentos y se elaboran ajustes contables, balances de saldos etc.	Personal, computador, software
Elaboración de Formularios de Tributación	2'	Se elaboran los formularios adecuados al requerimiento del cliente	Personal, computador, software
Fin			
TOTAL TIEMPO	12'		

PROCESO DE DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

PASO	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RECURSOS NECESARIOS
Ingreso al programa DIMM	2'	A través del servicio de Internet, se ingresa a la página web del SRI y al link Servicios en Línea.	Personal Computador, servicio internet,
Análisis de Formularios de Tributación	3'	Se analizan los formularios elaborados, para evitar cometer errores	Personal, escritorio, suministros de oficina
Elaboración de Impuestos	5'	Se procede a la elaboración, cálculo y proceso de los impuestos generados, de acuerdo al tipo de requerimiento solicitado	Personal, escritorio, suministros de oficina
Elaboración de Anexos Transaccionales	5'	Se procede a la elaboración, cálculo y proceso de los Anexos Transaccionales, de acuerdo al tipo de requerimiento solicitado.	Personal, escritorio, suministros de oficina
Ingreso al Sistema en Línea del SRI	5'	Se hace un análisis de los documentos y se indica lo faltante o se entrega el sobrante	Computador, servicio internet,
Imprimir recibos de recepción.	1'	Se elabora un recibo por lo entregado para constancia.	Computador, servicio internet, impresora, suministros de oficina.
Fin			
TOTAL TIEMPO	21'		

10.3. Diagrama de Procesos

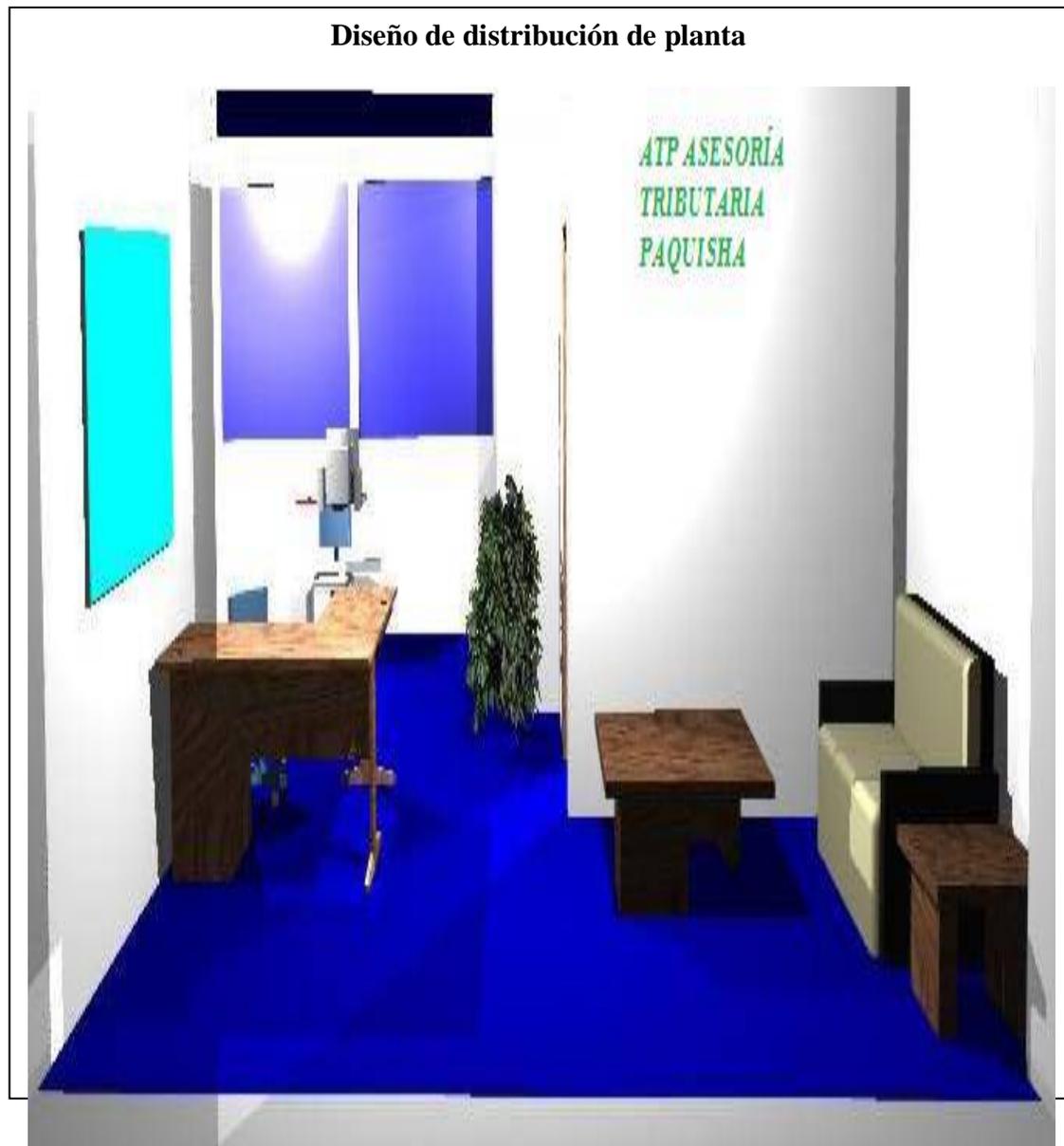
(Escriba la descripción del proceso, dibuje los símbolos y enlace cada símbolo con una línea para ver el flujo)



10.4 Distribución de Planta

El local tendrá un área de 30 m², la parte frontal es de 4,5 metros con una puerta de 1,80 m.

Adyacente una ventana de 2,40 metros. De fondo son 7 metros.



11. RECURSOS MATERIALES Y ECONÓMICOS

11.1. INVERSIONES

La inversión total es la suma de las inversiones en activos fijos, en gastos pre operativos y el Capital de Trabajo requerido para el funcionamiento, el detalle se muestra a continuación:

INVERSIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
<u>MUEBLES Y ENSERES</u>			
Escritorios	2	65,00	130,00
Sillas	4	25,00	100,00
Sillas de espera	4	15,00	60,00
Mesa reuniones	1	150,00	150,00
Archivadores	4	40,00	160,00
Pizarra líquida	1	45,00	45,00
Equipo de música	1	150,00	150,00
Letrero	1	150,00	150,00
<u>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</u>			945,00
<u>EQUIPOS DE CÓMPUTO</u>			
Impresora Multifunción	1	240,00	240,00
Computadora laptop	2	780,00	1.560,00
Programa contable tributario	1	1.200,00	1.200,00
<u>TOTAL EQUIPOS DE CÓMPUTO</u>			3.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			3.945,00
ACTIVOS DIFERIDOS			
Estudio de mercado	1	400,00	400,00
Gastos de constitución	1	100,00	100,00
Patentes y licencias	1	20,00	20,00
Adecuaciones del local	1	200,00	200,00
<u>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</u>			720,00
CAPITAL DE TRABAJO			
Capital de trabajo			2.031,32
TOTAL INVERSIONES			6.696,32

11.2. Costos

11.2.1. Costos Fijos

Los costos fijos, son aquellos que existen aunque no exista producción, es decir se mantienen sin variación en el corto plazo (hasta un año)³. Para el cálculo empezamos indicando los gastos administrativos en sueldos:

MANO OBRA INDIRECTA	MENSUAL	DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	APORTE IEES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gerente/contador	500,00	41,67	28,33	47,25	617,25	7407,00
Asistente contabilidad	400,00	33,33	28,33	37,80	499,47	5993,60
Total	900,00	75,00	56,67	85,05	1116,72	13400,60

Costos Fijos segregados:

INSUMOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	Costo Año 1
INTERNET	1	35,00	35,00	420,00
LUZ ELÉCTRICA	1	20,00	20,00	240,00
TELÉFONO	1	25,00	25,00	300,00
AGUA	1	5,00	5,00	60,00
Total			35,00	1.020,00

GASTOS DE VENTAS	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	Costo Año 1
PUBLICIDAD	1	110,00	1.320,00
Total		110,00	1.320,00

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Cantidad	Costo Mensual	Costo Año 1
GERENTE/CONTADOR	1	617,25	7.407,00
ASISTENTE CONTABILIDAD	1	499,47	5.993,60
SUMINISTROS DE OFICINA		25,00	300,00
SUMINISTROS DE ASEO		10,00	120,00
DEPRECIACIONES	1	91,21	1.094,50
Total			14.915,10

³ <http://www.aulafacil.com/Anabala/Lecc-26.htm>

COSTOS FIJOS TOTALES	AÑO 1
	17.255,10

11.2.2. Costos Variables

De acuerdo a la demanda calculada y que se muestra a continuación, los costos variables se relacionan con el tiempo de cada servicio, los suministros de oficina ocupados y la utilización de la energía.

SERVICIOS	NÚMERO DE SERVICIOS MENSUALES
DECLARACIÓN IR	34
DECLARACIÓN IVA M	41
DECLARACIÓN IVA S	2
ANEXOS TRANSACCIONALES	21
FACTURACIÓN	24
RETENCIONES DE IR	12
PAGO MULTAS E INTERESES	10
PAGO ANTICIPO IR	12
TOTAL	157

Servicios	Tiempo utilizado por servicio minutos	Valor del tiempo utilizado	Suministros	Servicios básicos	Suma costos variables por tipo	Costo variable por cada servicio
DECLARACIÓN IR	120	3,05	0,50	0,25	3,80	129,84
DECLARACIÓN IVA M	20	0,51	0,50	0,50	1,51	62,27
DECLARACIÓN IVA S	30	0,76	1,00	0,50	2,26	5,37
ANEXOS TRANSACCIONALES	300	7,63	0,50	0,25	8,38	178,85
FACTURACIÓN	20	0,51	0,50	0,25	1,26	29,86
RETENCIONES DE IR	300	7,63	0,50	0,25	8,38	99,36
PAGO MULTAS E INTERESES	120	3,05	0,50	0,25	3,80	39,67
PAGO ANTICIPO IR	180	4,58	0,50	0,25	5,33	63,18

TOTAL COSTOS VARIABLES MENSUALES	608,40
TOTAL COSTOS VARIABLES ANUALES	7.300,74

11.2.3. Precio

El precio estimado dependerá de los costos calculados y la utilidad que se desea obtener, tratando de ser módicos y competitivos.

SERVICIO	COSTO FIJO UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO	COSTO TOTAL UNITARIO	Margen de Utilidad	PRECIO DE VENTA SIN IVA	IVA 12%	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO
Declaración IR	10,10	3,80	13,90	8,65%	15,10	12%	16,92
Declaración IVA M	10,10	1,51	11,61	30,25%	15,12	12%	16,94
Declaración IVA S	10,10	2,26	12,36	22,25%	15,12	12%	16,93
Anexos Transaccionales	10,10	8,38	18,48	36,00%	25,13	12%	28,14
Facturación	10,10	1,26	11,36	15,40%	13,11	12%	14,68
Retenciones de IR	10,10	8,38	18,48	8,80%	20,10	12%	22,52
Pago Multas e Intereses	10,10	3,80	13,90	8,65%	15,10	12%	16,92
Pago Anticipo IR	10,10	5,33	15,43	30,50%	20,13	12%	22,55

11.2.4. Punto de equilibrio

El Punto de equilibrio es el nivel de ventas donde los ingresos y los egresos se igualan, logrando no tener ni utilidades ni pérdidas.

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{17.255}{1 - \frac{7.301}{31.909,36}}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{17.255}{1 - 0,23}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{17.255}{0,77}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO = 22.374,24

MENSUAL 1864,52
DIARIO 62,15

11.2.5. Estructura de Costos Anuales

Es el resumen de los costos asociados a la actividad de la empresa, los mismos se muestran a continuación:

Estructura de costos anuales	Productos	
	USD Año 1	%
M O D	5.741,82	22,57%
Insumos	956,71	3,76%
Servicios Básicos para producción	602,21	2,37%
Gastos de Ventas	1.320,00	5,19%
Gastos Administrativos	14.840,60	58,34%
Amortización Deuda	736,96	2,90%
Depreciaciones	1.094,50	4,30%
Amortizaciones	144,00	0,57%
Total Costos	25.436,80	100,00%

11.2.6. Costos proyectados

Para la proyección se utiliza la estructura de costos y se hace una proyección utilizando una tasa de crecimiento que en este caso será la Inflación anual acumulada, la misma que se puede obtener de la página web del Banco Central (www.bce.fin.ec)

La fórmula es:

$$\text{PROYECCIÓN} = \text{Año 1} + (\text{Año 1} * \text{Inflación})$$

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Operaciones	7.300,74	15226,46	15622,34	16028,52	16445,27
Gastos Administrativos	14.840,60	1122,96	1152,15	1182,11	1212,84
Gastos de Ventas	1.320,00	756,12	775,78	795,95	816,64
Depreciaciones	1.094,50	1094,50	1122,96	1152,15	1182,11
Amortizaciones	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00
Amortización deuda	736,96	485,23	184,25		
EGRESOS	25.436,80	18.829,26	19.001,48	19.302,74	19.800,86

TASA DE CRECIMIENTO

INFLACIÓN 2,60%

11.3. Ingresos

Los ingresos se obtienen de multiplicar el precio por la demanda calculada, en el siguiente cuadro se muestra su valor:

SERVICIOS	CANTIDAD DE VENTA POR SERVICIO	PROMEDIO PAGO POR OBLIGACIÓN	INGRESO POTENCIAL POR OBLIGACIÓN
DECLARACIÓN IR	34	15,10	516,11
DECLARACIÓN IVA M	41	15,12	624,37
DECLARACIÓN IVA S	2	15,12	35,87
ANEXOS TRANSACCIONALES	21	25,13	536,64
FACTURACIÓN	24	13,11	311,08
RETENCIONES DE IR	12	20,10	238,50
PAGO MULTAS E INTERESES	10	15,10	157,70
PAGO ANTICIPO IR	12	20,13	238,85
TOTALES	157		2.659,11

11.3.1. Ingresos proyectados

La proyección se hace utilizando la misma tasa de crecimiento o de inflación utilizada en la proyección de los costos.

La fórmula es:

$$\text{PROYECCIÓN} = \text{Año 1} + (\text{Año 1} * \text{Inflación})$$

PRODUCTOS	AÑO 1 dólares	AÑO 2 dólares	AÑO 3 dólares	AÑO 4 dólares	AÑO 5 dólares
DECLARACIÓN IR	6.193,27	6.354,29	6.519,50	6.689,01	6.862,93
DECLARACIÓN IVA M	7.492,46	7.687,26	7.887,13	8.092,20	8.302,59
DECLARACIÓN IVA S	430,40	441,60	453,08	464,86	476,94
ANEXOS TRANSACCIONALES	6.439,62	6.607,05	6.778,84	6.955,09	7.135,92
FACTURACIÓN	3.732,93	3.829,99	3.929,57	4.031,73	4.136,56
RETENCIONES DE IR	2.862,05	2.936,47	3.012,82	3.091,15	3.171,52
PAGO MULTAS E INTERESES	1.892,39	1.941,59	1.992,07	2.043,86	2.097,01
PAGO ANTICIPO IR	2.866,23	2.940,75	3.017,21	3.095,66	3.176,15
TOTAL VENTAS POR AÑO	31.909,36	32.739,00	33.590,21	34.463,56	35.359,61

11.4. Estado de Resultados

EMPRESA ATP PAQUISHA ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS

INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS

VENTAS 31.909,36

COSTO DE VENTAS -2.862,91

Salarios y beneficios a empleados	(13.400,60)
Gastos de venta	(1.320,00)
Servicios Básicos	(1.020,00)
Gastos por depreciación	(1.094,50)
Gastos financieros	(736,96)
Otros gastos	(420,00)

Ganancia antes de impuestos 11.054,39

15% Gasto por participación trabajadores 1.658,16

23% Gastos por impuestos a las ganancias
IR 2.542,51

Ganancias acumuladas al final del año **6.853,72**

CONTADOR

GERENTE

De acuerdo al análisis económico, al primer año se tendrá una utilidad de \$6.853,72

11.5. Balance General

EMPRESA ATP PAQUISHA BALANCE GENERAL INICIAL

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
CAJA/BANCOS	2.046,32	PRÉSTAMO A LARGO PLAZO	4.665,00
ACTIVOS FIJOS		PATRIMONIO	
MUEBLES Y ENSERES	945,00	CAPITAL	2.046,32
EQUIPOS DE CÓMPUTO	3.000,00		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	3.945,00		
ACTIVO DIFERIDO			
GASTOS CONSTITUCIÓN	720,00		
TOTAL ACTIVOS	6.711,32	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6.711,32

AL inicio del proyecto se tendrá un Patrimonio de \$ 2.711,32.

11.6. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		31.909,36	32.739,00	33.590,21	34.463,56	35.359,61
VALOR RESIDUAL						889,17
CAPITAL DE TRABAJO						2.046,32
INGRESOS POR FINANCIAMIENTO						
PRÉSTAMO	4.665,00					
TOTAL INGRESOS	4.665,00	31.909,36	32.739,00	33.590,21	34.463,56	38.295,10

EGRESOS		1	2	3	4	5
INVERSIÓN	-6.711,32					
REINVERSIÓN EQUIPOS CÓMPUTO					833,33	
COSTO DE VENTAS		25.436,80	18.829,26	19.001,48	20.136,07	19.800,86
TOTAL EGRESOS		25.436,80	18.829,26	19.001,48	20.136,07	19.800,86
UTILIDAD		6.472,56	13.909,74	14.588,73	14.327,49	18.494,24
MENOS DEPRECIACIÓN		1.238,50	1.238,50	1.238,50	655,17	655,17
= FLUJO OPERATIVO		5.234,06	12.671,24	13.350,23	13.672,32	17.839,07
- IMPUESTO A LA RENTA		1.203,83	2.914,39	3.070,55	3.144,63	4.102,99
= FLUJO MENOS IMPUESTO		4.030,23	9.756,86	10.279,68	10.527,69	13.736,08
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		604,53	1.463,53	1.541,95	1.579,15	2.060,41
= UTILIDAD NETA		3.425,69	8.293,33	8.737,73	8.948,54	11.675,67
+ DEPRECIACIÓN		1.238,50	1.238,50	1.238,50	655,17	655,17
- PAGO PRINCIPAL DEUDA		1.286,85	1.538,59	1.839,56		
+ SEGUROS POR PRÉSTAMO		245,65	161,74	61,42		
= FLUJO DE EFECTIVO	-2.046,32	3.622,99	8.154,99	8.198,08	9.603,70	12.330,84

11.7. Periodo de Recuperación del Capital

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Años		Flujo de Fondos (Netos de Caja)		Ingresos Acumulados	
0	-	-6.711,32	B		
1	A	3.622,99		3.622,99	C
2		8.154,99	D	11.777,98	
3		8.198,08		19.976,06	
4		9.603,70		29.579,76	
5		12.330,84		41.910,60	

$$\text{PRI} = \frac{\text{A} + (\text{B} - \text{C})}{\text{D}}$$

- A = Año donde el ingreso acumulado es menor y no supera la Inversión Inicial
 B = Inversión Inicial
 C = Ingreso acumulado, menor y no mayor a la Inversión Inicial
 D = Flujo de Caja del año donde se recupera la Inversión

INTERPOLANDO

$$\text{PRI} = \frac{1 + \frac{6.696,32 - 3.622,99}{8.154,99}}{1}$$

$$\text{PRI} = 1 + \frac{3.088,33}{8.154,99}$$

$$\text{PRI} = 1,3787$$

CALCULO DE LOS MESES	
1	12
0,379	4,54

CÁLCULO TIEMPO

AÑOS 1

MESES 5

La inversión se recupera en 1 año y 5 meses por lo que es rentable la inversión.

CONCLUSIONES:

El desarrollo del plan de negocios es una labor que merece un análisis real y acorde a las características de cada tipo de negocio.

La elaboración de un plan de negocios disminuye la incertidumbre en la inversión para este y cualquier tipo de emprendimiento planificado.

Los aspectos teóricos son importantes, pero más importantes es la aplicación real y práctica de dichos conceptos en el análisis de las variables consideradas.

RECOMENDACIONES:

Cuidar que se ejecute el Plan de Negocios de la empresa ATP Paquisha

Con la existencia de una demanda insatisfecha en el mercado, es necesario que se diseñe estrategias adecuadas para captar ese mercado, aplicando mecanismos que hagan que el cliente acuda a esta empresa consultora.

Para solventar la inversión programada en la consultora, es muy importante manejar todas las alternativas de financiamiento, sin que esta sea muy independientemente del capital otorgado por las instituciones financieras.

ANEXOS

ENCUESTA APLICADA A LOS CANTONES DE PAQUIHA, NANGARITZA Y CENTINELA DEL CONDOR INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR BOLIVARIANO

La presente encuesta tiene la finalidad de recolectar importante información para nuestro proyecto de tesis, la que va dirigida a las grandes y medianas empresas de Paquisha, Nangaritza y Centinela del Cónдор.

Dirección:

Fecha:

Como estudiante egresado del Instituto Bolivariano, estoy buscando emprender en una empresa de asesoría tributaria, por lo que le agradezco su apoyo con la siguiente información:

Barrio/Parroquia/Cantón: _____
Sexo: _____ **Edad:** _____

1. Cargo:

✓ () PROPIETARIO () ADMINISTRADOR

2. Tipo de negocio

- ✓ () COMERCIO
- ✓ () AGROINDUSTRIAL
- ✓ () (MECÁNICA/CARPINTERÍA
- ✓ () ARTESANAL

3. QUÉ OBLIGACIONES TRIBUTARIAS USTED CONOCE

- ✓ () DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA
- ✓ () DECLARACIÓN DE IVA MENSUAL
- ✓ () DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL
- ✓ () ANEXOS TRANSACCIONALES AT

- ✓ () **FACTURACIÓN**
- ✓ () **ANEXO ICE**
- ✓ () **DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR**
- ✓ () **PAGO MULTAS E INTERESES**
- ✓ () **PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA**
- ✓ () **ANEXO ICE**
- ✓ () **DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR**

- () **PAGO MULTAS E INTERESES**

4. CUÁLES DE ESAS OBLIGACIONES USTED DEBE CUMPLIR O HA CUMPLIDO

- ✓
- ✓ () **DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA**
- ✓ () **DECLARACIÓN DE IVA MENSUAL**
- ✓ () **DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL**
- ✓ () **ANEXOS TRANSACCIONALES AT**
- ✓ () **FACTURACIÓN**
- ✓ () **ANEXO ICE**
- ✓ () **DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR**
- ✓ () **PAGO MULTAS E INTERESES**
- ✓ () **PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA**
- ✓ () **ANEXO ICE**
- ✓ () **DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR**
- ✓ () **PAGO MULTAS E INTERESES**

5. USTED HA CONTRATADO EL SERVICIO DE UNA EMPRESA O UN CONTADOR PARA CADA OBLIGACIÓN QUE DEBA CUMPLIR.

- ✓ () **DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA**
- ✓ () **DECLARACIÓN DE IVA MENSUAL**
- ✓ () **DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL**
- ✓ () **ANEXOS TRANSACCIONALES AT**
- ✓ () **FACTURACIÓN**
- ✓ () **ANEXO ICE**

- ✓ () DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR
- ✓ () PAGO MULTAS E INTERESES
- ✓ () PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA
- ✓ () ANEXO ICE
- ✓ () DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR
- ✓ () PAGO MULTAS E INTERESES

6. CUÁNTO HA PAGADO POR CADA SERVICIO QUE HA CONTRATADO CON UNA EMPRESA O UN AUDITOR.

- ✓
- ✓ () DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA
- ✓ () DECLARACIÓN DE IVA MENSUAL
- ✓ () DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL
- ✓ () ANEXOS TRANSACCIONALES AT
- ✓ () FACTURACIÓN
- ✓ () ANEXO ICE
- ✓ () DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR
- ✓ () PAGO MULTAS E INTERESES
- ✓ () PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA
- ✓ () ANEXO ICE
- ✓ () DECLARACIÓN DE RETENCIONES DEL IR
- ✓ () PAGO MULTAS E INTERESES
- ✓

7. USTED CONTRATARÍA LOS SERVICIOS DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA DOMICILIADA EN LA CIUDAD DE PAQUISHA.

- ✓ () SI
- ✓ () NO
- ✓ () NO SABE / NO RESPONDE

8. DE QUE MANERA LE GUSTARÍA ACCEDER A LOS SERVICIOS DE ESTA EMPRESA DE ASESORÍA TRIBUTARIA

- ✓ () VISITA PERSONAL DE UN ASESOR
- ✓ () ACCEDIENDO AL LOCAL DE LA EMPRESA

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ OLMOS J. (2010) Tu Potencial Emprendedor. Ciudad de México. Editorial Pearson.
- ❖ ROBBINS, S, COULTER. M. (2012). Administración. Ciudad de México. Editorial Pearson.
- ❖ VAN HORNE, J, (2012). Fundamentos de Administración financiera. Ciudad de México. Editorial Mc Graw Hill.