



BOLIVARIANO

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

CARRERA:

CONTABILIDAD TRIBUTARIA

**“PLAN DE NEGOCIOS DE SERVICIOS CONTABLES
Y TRIBUTARIOS MR”**

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

AUTORA:

MYLENA SHAQUIRA ROSALES CAMPOVERDE.

DIRECTOR:

ING. EDISON URDIALES QUEZADA.

2017

LOJA- ECUADOR
2017

DEDICATORIA

A:

Dios , por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio

Mi madre Carmita Rosales, por darme la vida, quererme mucho, creer en mí y porque siempre me apoyaste. Mama gracias por darme una carrera para mi futuro, por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfar en la vida, por haber sido madre y padre a la vez, porque me sacaste adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega todo esto te lo debo a ti.

Mis segundos padres Milita, Juanito, Carlitos, Byrito por quererme y apoyarme siempre, por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación , tanto académica , como de la vida , por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

Mi esposo, Fabricio Orellana, tu ayuda ha sido fundamental, has estado conmigo en los momentos más turbulentos, este proyecto no fue fácil, pero estuviste motivándome y ayudándome hasta donde tus alcances lo permitían.

Mis hermanos, Marilú, Lizeth y Bayrito, por estar conmigo y apoyare siempre, los quiero mucho.

Todos aquellos familiares y amigos que los recordé al momento de escribir esto. Ustedes saben quiénes son.

Va por todos ustedes, por lo que valen, por que admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

AGRADECIMIENTO

El presente proyecto final primeramente me gustaría agradecerle a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A mis padres por haber estado conmigo siempre apoyándome y guiando para que pueda alcanzar mis estudios superiores.

Al Instituto Tecnológico Superior Bolivariano por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi director de tesis, Ing. Édison Urdiales por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

.

También me gustaría agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación. Gracias.

LA AUTORA

TABLA DE CONTENIDOS

PORTADA	I
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
TABLA DE CONTENIDOS	IV
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCCIÓN	VIII
PLAN DE NEGOCIOS	1
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	2
2. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	4
2.1. Descripción de la idea de negocio.....	4
2.2. Evaluación de su idea de negocio.....	5
3. NOMBRE DE LA EMPRESA.....	8
4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA.....	9
5. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO.....	10
5.1. Análisis del Sector Productivo:.....	10
5.2. Análisis del Macro ambiente:.....	14
5.3. Análisis del Microambiente o Sector.....	29
5.3.1. La entrada de nuevos competidores:.....	29
5.3.2. La amenaza de sustitutos:.....	30
5.3.3. El poder de negociación de los compradores:.....	30
5.3.4. El poder de negociación de los proveedores:.....	30
5.3.5. La rivalidad entre los competidores existentes:.....	30
6. ANÁLISIS FODA.....	31
7. MERCADEO O MARKETING.....	32
7.1. Objetivos:.....	32
7.2. Segmento de Mercado.....	32
7.3. Mercado Total.....	32
7.4. Cálculo de la Muestra.....	33
7.5. Análisis del Mercado.....	34
7.5.1. Análisis de la Demanda (Graficas y análisis de gráficas).....	34
7.5.2. Análisis de la Oferta.....	54
7.5.3. Estrategia de los Competidores.....	55
7.5.4. Sustitutos:.....	55
8. MARKETING MIX.....	56
8.1. Producto o servicio.....	56
8.2. Precio.....	56
8.2.1. Precio de venta y cantidad de ventas.....	57
8.2.2. Diferenciación de precios.....	58
8.2.3. Estrategia de Precios.....	59
8.3. Plaza.....	59
8.3.1. Ubicación.....	59
8.4. Distribución.....	60
8.4.1. Imagen de la Empresa.....	60
8.4.2. Publicidad.....	61
8.4.3. Estrategias de Publicidad.....	61
8.4.4. Post venta.....	62
8.4.5. Estrategias del Negocio.....	62

9.	FILOSOFÍA EMPRESARIAL	63
9.1.	Misión.....	63
9.2.	Visión	64
9.3.	Valores	64
10.	RECURSOS HUMANOS Y LEGAL.....	64
10.1.	Funciones.....	65
10.2.	Organigrama Funcional.	66
10.3.	Legalización del Negocio	67
11.	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	67
11.1.	Recursos o Insumos Necesarios	67
11.2.	Descripción del proceso.....	68
11.3.	Diagrama de Procesos	71
11.4.	Distribución de Planta	72
11.	RECURSOS MATERIALES Y ECONÓMICOS	73
11.1.	INVERSIONES	73
11.2.	Costos	75
11.2.1.	Costos Fijos	75
11.2.2.	Costos Variables.....	77
11.3.	Precio	78
11.4.	Punto de equilibrio (Calcule el punto de equilibrio y analice).....	79
11.5.	Estructura de Costos Anuales	79
11.5.1.	Costos proyectados.....	80
11.6.	Ingresos.....	81
11.6.1.	Ingresos proyectados (Antes de elaborar el cuadro, explicar cómo se realiza la proyección).....	82
11.7.	Estado de Resultados	83
11.8.	Balance General.....	84
11.9.	Flujo de Caja.....	85
11.10.	Periodo de Recuperación de la Inversión	86
	BIBLIOGRAFÍA	87
	Bibliografía	87

RESUMEN

Este plan de negocios tiene como objetivo crear una empresa de asesoría contable y tributaria acompañada de un centro de cómputo en el cantón Yantzaza provincia de Zamora Chinchipe con las siguientes condiciones, con una inversión total de ocho mil novecientos sesenta y cuatro con veintitrés centavos, este proyecto será financiado de ahorros propios.

Una vez que se obtuvo la estimación, con ese marco de análisis se llegó a determinar valores de inversión, costos, ingresos, flujo de caja y tiempo de recuperación de la inversión.

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



BOLIVARIANO
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

ABSTRACT

The idea of the business, motive of this Business Plan has to do with providing the services of a company specialized in accounting and tax matters in the city of Yantzaza, but with coverage to the whole canton; In addition, to include as part of the business a computer and copying center that helps complement a wide and potentially profitable range of services.

For the evaluation of the Plan an introduction is made to the type of business, in addition, the commercial name is evaluated. Also included is an analysis of aspects of the micro and macro environment, to know the social, demographic, economic characteristics, among other aspects of the Yantzaza creek and its commercial activities. With the purpose of getting to know the land where the company will work.

This Data of the VII Population Census of the year 2010 are considered to identify the total market that will have, both in business and in number of people. This information allowed to have clarity of application of the formulas to raise surveys and thus make a study of the behavior of the users of the Accounting and Tax Advisory service, as well as the services of a Computer Center.

Then of the application of the surveys the potential demand for the two types of services was estimated, also considering the presence of the competition. There is also a market analysis, with a small Marketing Plan that helps to promote and potentiate the business.

It includes the structure of the company, in terms of people and their functions, along with their responsibilities and rights.

It is also considered important to analyze the legal conditions required for the business to function, and the distribution of its spaces, along with the required equipment.

BOLIVARIANO
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

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

preParate
are
EMRENDER



LOJAS 18 DE NOVIEMBRE
Y CORAZARANA



TELF: 2675245 - 2675775
0999706864



info@ibolivariano.edu.ec

INTRODUCCIÓN

El presente documento contempla los pasos para la elaboración, análisis y evaluación del Plan de Negocios para la implementación de la empresa de Asesoría Contable y Tributaria MR, en la ciudad de Yantzaza, y que además ofertará el servicio de un Centro de Cómputo y Copiado, que permita tener una cartera de productos con mayor diversificación y que permitan resultados económicos más adecuados.

El trabajo es el resultado de la aplicación de conocimientos en la elaboración de proyectos; y, en el análisis del mercado, buscando la mayor cantidad de información relacionada para tomar una decisión adecuada, sin que esto represente ausencia de riesgo.

Como resultado del trabajo realizado, se tiene que la implementación del negocio, con las características evaluadas es factible de aplicar y de implementar, considerando las características del mercado del cantón Yantzaza y de las necesidades de los potenciales clientes, es por ello que se ha llegado a completar el Plan de Negocios con sus componentes evaluados. Tomando la decisión, de implementar la empresa de asesoría contable y tributaria ; y, el Centro de Cómputo como un servicio para la ciudadanía del cantón Yantzaza y que sirve además como trabajo para obtener el título de Tecnóloga en Contabilidad Tributaria de la aspirante Mylena Shaquira Rosales Campoverde.

PLAN DE NEGOCIOS



INFORMACIÓN GENERAL:

NOMBRE DE LA EMPRESA: SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR

DIRECCIÓN: IVÁN RIOFRIO Y 10 DE AGOSTO

TELÉFONO: 0988886816

E-MAIL: mrasesorescontables@gmail.com

GERENTE: MYLENA ROSALES

1. RESUMEN EJECUTIVO

La idea de negocio motivo del presente Plan de Negocios tiene que ver con prestar los servicios de una empresa especializada en temas contables y tributarios en la ciudad de Yantzaza, pero con cobertura a todo el cantón; además, de incluir como parte del negocio un centro de cómputo y copiado que ayude a complementar una gama de servicios amplio y potencialmente rentable.

Para la evaluación del Plan se hace una introducción del tipo de negocio, además se evalúa el nombre comercial que tendrá. También se incluye un análisis de aspectos del micro y macro entorno, para conocer las características sociales, demográficas, económicas, entre otros aspectos del cantón Yantzaza y sus actividades comerciales. Con la finalidad de llegar a tener claro el terreno donde funcionará la empresa.

Se consideraron datos del VII Censo de Población del año 2010 para identificar el mercado total que se tendrá, tanto en negocios como en número de personas. Este dato permitió tener claridad de aplicación de las fórmulas para levantar encuestas y así hacer un estudio del comportamiento de los usuarios del servicio de Asesoría Contable y Tributaria, como de los servicios de un Centro de Cómputo.

Luego de la aplicación de las encuestas se estimó la demanda potencial para los dos tipos de servicios, considerando también la presencia de la competencia. También se hace un análisis del mercado, con un pequeño Plan de Marketing que ayude a promocionar y a potencializar el negocio.

Se incluye la estructura de la empresa, en cuanto a las personas y sus funciones, junto con sus responsabilidades y derechos.

También se consideró importante analizar las condiciones legales requeridas para que el negocio funcione, y la distribución de sus espacios, junto con el equipamiento requerido.

Con este marco de análisis se llegó a determinar valores de inversión, costos, ingresos, flujo de caja y tiempo de recuperación de la inversión con los siguientes valores:

- INVERSIÓN:	\$ 8.964,23
- COSTOS:	\$ 26.729,09
o COSTOS FIJOS:	\$ 14.990,74
o COSTOS VARIABLES	\$ 11.738,35
- INGRESOS:	\$ 31.980,06
- PUNTO DE EQUILIBRIO:	\$ 23.684,00
- RESULTADO ECONÓMICO AÑO 1:	\$ 5.138,39
- PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN:	2 AÑOS - 9 MESES Aprox.

2. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.1. Descripción de la idea de negocio

Como profesional graduada como Tecnóloga en Contabilidad y Tributación, y en la búsqueda de ejercer las actividades inherentes a la carrera cursada; además de la necesidad de realizar actividades productivas, planteo la creación de una empresa de Asesoría contable y tributaria, y la implementación de un centro de cómputo en la ciudad de Yantzaza, en la provincia de Zamora Chinchipe, como forma de cumplir con los objetivos de tener actividad productiva y desarrollo profesional.

Considerando que la normativa tributaria en nuestro país se controla y regula a través del Servicio de Rentas Internas, como ente gestor y ejecutor de las mismas, y que esta entidad establece las obligaciones que las personas jurídicas (empresas) y las personas naturales que operan en el territorio nacional deben cumplir.

Que dichas obligaciones forman parte de la cultura tributaria que todos debemos respetar y cumplir, por lo que se convierte en una necesidad el poder contar con una empresas o profesionales que, con su conocimiento y por la capacidad legal, puedan realizar los trámites y firmar las obligaciones tributarias ante el SRI.

Algunas de las obligaciones que se deben cumplir y que se requiere el conocimiento pleno para evitar errores o interpretaciones equivocadas 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
- Declaraciones del 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”.

La idea de la creación de una empresa de Asesoría Contable y Tributaria, responde a estos antecedentes, pero considerando que en la ciudad de Yantzaza si existen otras empresas con igual objeto económico, se incluye en la propuesta de negocio, la implementación de un centro de cómputo que incluya:

- Servicio de Internet al público
- Servicio de impresión de documentos
- Servicio de copiado de documentos
- Anillados de documentos

Estos servicios adicionales serán un valor adicional, que potencialmente ayudará a generar los ingresos necesarios para el sostenimiento del negocio y su permanencia en el mercado.

2.2. Evaluación de su idea de negocio

¿Qué necesidades satisface su idea de	Necesidades Tributarias: Cumplimiento de obligaciones tributarias de empresas y personas
---------------------------------------	---

negocio?	naturales de Yantzaza y sus parroquias Necesidades Particulares <ul style="list-style-type: none"> - Tener un emprendimiento propio, con la oficina contable y el centro de cómputo - Alcanzar independencia económica. - Tener un medio de trabajo honesto y digno. - Poner en práctica los conocimientos profesionales - Generar puestos de trabajo
¿Cuánto cree que el cliente puede pagar por los servicios?	El precio se estipulará de acuerdo a la naturaleza del servicio, son diferentes: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Declaración Impuesto a la Renta: \$ 20 ✓ Declaración IVA: \$ 10 ✓ Declaración ICE: \$ 10 ✓ Anexos Transaccionales: \$ 10 ✓ Llenado comprobantes RISE: \$ 5 ✓ Llevar la contabilidad completa de un negocio: \$ 100
¿Qué diferenciación tiene el servicio que se ofrecerá al cliente?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Que se prestará un servicio completo tanto en la elaboración de las declaraciones y en subida a la plataforma del SRI. ✓ Se contará con servicios adicionales integrados, copias, impresiones, acceso a internet. ✓ Se buscará tener un precio competitivo, menor al actual.
¿Es posible conseguir dinero para la puesta en marcha de su idea de negocio?	La inversión se financiará con recursos propios, y con financiamiento de la Cooperativa de la Pequeña Empresa CACPE Yantzaza.
¿Su idea empresarial es pertinente para	Considerando que no se requiere infraestructura física, sino adecuaciones, además de que la inversión en activos fijos, considera equipamiento menor, se estima que si es pertinente de poner en marcha

ponerla en marcha a corto plazo?	el negocio en el corto tiempo, además de que los trámites legales para el funcionamiento no son demasiado complicados.
¿Posee los conocimientos necesarios para el desarrollo de su idea empresarial, cuenta con personal calificado o conoce especialistas en el tema?	<p>Los conocimientos referentes a la elaboración de declaraciones, anexos y otros documentos tributarios si los poseo, considerando los años de estudio y prácticas realizadas.</p> <p>Los conocimientos gerenciales también, basados en la formación académica, aunque en lo que sea necesario se podrá contar con un profesional de apoyo.</p> <p>Se contratará una contadora para apoyo en los trámites ante el SRI.</p> <p>Realizaré un curso intensivo sobre manejo de copiadoras para poder ofrecer un servicio de calidad desde el principio.</p>
¿Tiene facilidad y le gusta desempeñar trabajos relacionados con la idea de negocios que usted propone?	La capacitación académica y práctica motivo un entusiasmo sobre su operatividad que hace que tenga mucha afinidad con el tipo de negocio planificado.
¿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 ejemplo: publicidad)	<p>Principalmente los factores de éxito son:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser residente de Yantzaza, lo que motiva conocer a dueños de negocios (clientes) ✓ Constante promoción de los servicios ofertados ✓ Precios competitivos.

3. NOMBRE DE LA EMPRESA

Para el nombre de la empresa, se hace un análisis de cinco posibles nombres y se califican en función de las características enlistadas, con una escala de 1 a 5, donde 1 No cumple y 5 Cumple totalmente con la característica evaluada, los resultados fueron:

	NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE	TOTAL
1	ANALÍTICA TRIBUTARIA	3	2	3	2	1	2	13
2	CONSULTAMOS Y TRIBUTAMOS	4	2	3	3	1	2	15
3	MR ASESORÍA CONTABLE	5	3	2	2	3	1	16
4	ASESORES TRIBUTARIOS YANTZAZA	3	4	3	3	3	3	19
5	SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR	0	3	3	2	3	2	13

	NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE	TOTAL
1	ANALÍTICA TRIBUTARIA	2	2	1	2	2	2	11
2	CONSULTAMOS Y TRIBUTAMOS	4	4	4	3	4	4	23
3	MR ASESORÍA CONTABLE	4	3	3	4	3	3	20
4	ASESORES TRIBUTARIOS YANTZAZA	2	3	3	2	3	3	16
5	SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR	5	4	3	3	2	3	20

	NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE	TOTAL
1	ANALÍTICA TRIBUTARIA	5	4	3	2	2	2	18
2	CONSULTAMOS Y TRIBUTAMOS	4	3	3	3	4	3	20
3	MR ASESORÍA CONTABLE	3	3	3	3	3	3	18
4	ASESORES TRIBUTARIOS YANTZAZA	5	2	3	4	3	2	19
5	SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR	3	3	3	2	2	3	16

	NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE	TOTAL
1	ANALÍTICA TRIBUTARIA	2	2	2	2	2	2	12
2	CONSULTAMOS Y TRIBUTAMOS	4	3	3	2	4	3	19
3	MR ASESORÍA CONTABLE	4	4	4	3	2	2	19
4	ASESORES TRIBUTARIOS YANTZAZA	3	3	3	3	2	2	16
5	SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR	5	5	5	4	5	5	29

	NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE	TOTAL
1	ANALÍTICA TRIBUTARIA	4	3	3	4	3	3	20
2	CONSULTAMOS Y TRIBUTAMOS	4	2	1	2	3	2	14
3	MR ASESORÍA CONTABLE	4	3	2	2	2	2	15
4	ASESORES TRIBUTARIOS YANTZAZA	2	2	2	2	2	2	12
5	SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR	5	5	5	4	4	4	27

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

	<u>NOMBRE</u>	<u>DESCRIPTIVO</u>	<u>ORIGINAL</u>	<u>ATRACTIVO</u>	<u>CLARO</u>	<u>SIGNIFICATIVO</u>	<u>AGRADABLE</u>	<u>TOTAL</u>
1	ANALÍTICA TRIBUTARIA	3	3	2	2	2	2	15
2	CONSULTAMOS Y TRIBUTAMOS	4	3	3	3	3	3	18
3	MR ASESORÍA CONTABLE	4	3	3	3	3	2	18
4	ASESORES TRIBUTARIOS YANTZAZA	3	3	3	3	3	2	16
5	SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR	4	4	4	3	3	3	21

En función del análisis de la puntuación es nombre será

“SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS MR”

4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

1. Corto Plazo:

- Crear la empresa de Asesoría Tributaria en la ciudad de Yantzaza.
- Promocionar y consolidar los servicios de asesoría tributaria y del centro de cómputo.
- Generar los ingresos adecuados para el sostenimiento del negocio.

2. Mediano Plazo:

- Estabilizar el servicio como de los principales en Yantzaza.
- Aumentar el número de clientes.

3. Largo Plazo:

- Crecer como un negocio sólido y reconocido en el cantón Yantzaza.

5. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO

5.1. Análisis del Sector Productivo:

La empresa Servicios Contables y Tributarios MR de la ciudad de Yantzaza, pertenece al Sector Servicios o sector terciario de la economía, ya que incluye aquellas actividades que no implican la producción de bienes materiales. Las empresas del sector terciario, de este modo, se dedican a la satisfacción de diferentes necesidades de las personas.

El sector servicios es un importante generador de empleo y representa una gran parte del PIB total tanto en economías desarrolladas como en economías en desarrollo, El sector terciario, o factor servicios, agrupa las actividades que no se dedican a la producción de bienes sino a la prestación de servicios: **transporte, sanidad, comercio, turismo, ocio, cultura, administración.** (sn,2016) Recuperado de

<http://actividadeseconomicasgeografia.blogspot.com/p/sector-terciario.html>

Clases de los servicios:

- **Según quien los gestiona:**
 - **Servicios públicos:** Los gestiona el estado, los ayuntamientos, las comunidades autónomas...para satisfacer las necesidades de la población y organizar el territorio, por lo que su finalidad es social y no económica.
 - **Servicios privados:** Son los que ofrecen las empresas particulares con el objetivo de tener un beneficio .Complementan a los servicios públicos.
- **Según la función que desempeña:**
 - **Sociales:** Satisfacen determinadas necesidades de la sociedad: La educación, la sanidad.

- **Administrativos:** Se ocupa de funciones diversas, como la gestión y tramitación de documentos públicos y privados.
- **Financieros:** Los bancos y las cajas de ahorro se encargan de la realización de operaciones monetarias.
- **Culturales:** Se ocupan de los aspectos relacionados con la cultura.
- **Personales:** Incluyen los servicios que ofrecen los profesionales
- **Comerciales:** Incluyen las distintas formas de comercio
- **Transporte:** Se encargan de transportar personas y mercancías
- **Ocio y turismo:** Esta relacionados con el diversión y el descanso

Se incluye a los profesionales de las áreas de jurisprudencia, contabilidad, consultoría de gestión empresarial, investigación y desarrollo (en ciencias naturales, técnicas, sociales y humanidades), publicidad y estudios de mercado, diseño, fotografía, entre otros. El crecimiento de los últimos años se da por la mayor contratación desde el sector público como por la tercerización de servicios que se manejan en empresas al tener que enfrentar rígidas normas laborales. Su mayor crecimiento se registró en 2005 y en 2011 con 8,1% y 7,8% respectivamente; a partir de ese momento tiene una tendencia de menor crecimiento. Se estima que ésta se mantenga el 2015 al tener un crecimiento de 2,1%. Servicios posee 56 compañías dentro del ranking 1.000 las cuales evidencian un total de ingresos de USD 3.202 millones en 2014. Este sector se establece como el de mayor crecimiento entre el 2013 y 2014 con una tasa del 21,89%.



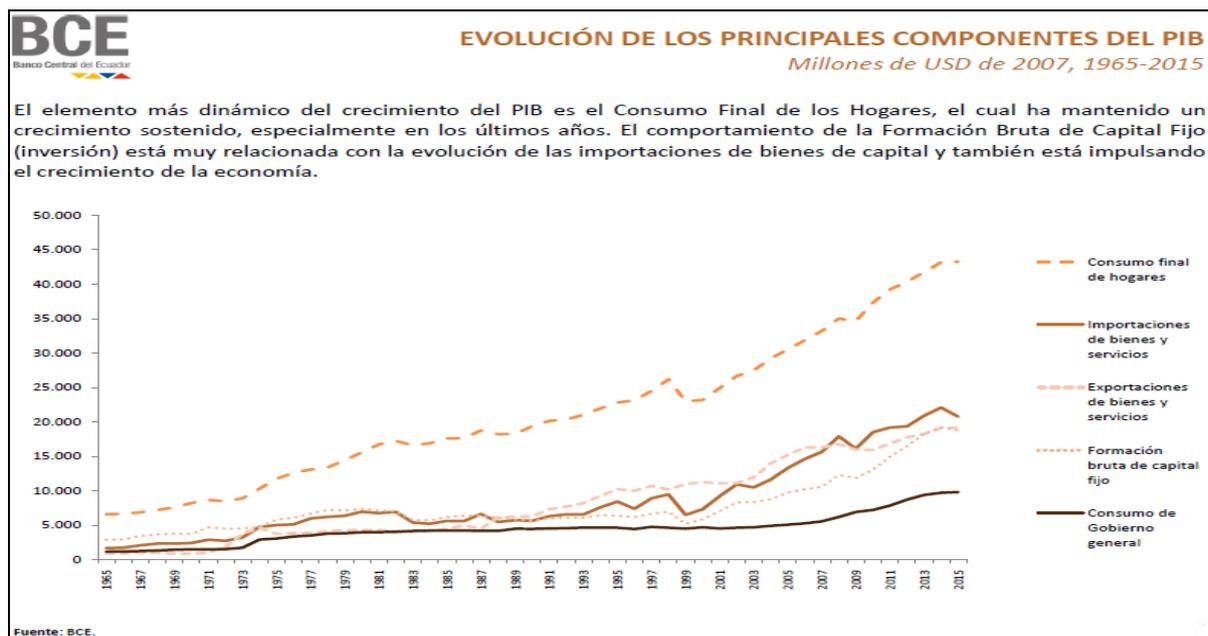
SERVICIOS					
Número de empresas	Ingresos 2013 (USD millones)	Ingresos 2014 (USD millones)	Crecimiento de los Ingresos	Participación en los Ingresos Totales 2014	Promedio de Rentabilidad 2014
56	2.627	3.202	21,89%	3,95%	10,98%

Durante la última década el PIB del sector de servicios financieros creció en 82,89% con un incremento promedio anual de 8,7%. Se presenta tendencia a la baja en los años 2007 en 2,9%, 2009 en 2,4% y 2013 en -4,8%. Este sector se ha visto afectado por cambios en la normativa legal y la situación de la economía internacional. Dentro de las normas se dio la expedición y ejecución de Ley de Regulación de Costo Máximo Efectivo, se generaron regulaciones aplicadas en relación al manejo de una sola línea de negocios por parte de las entidades financieras y de manera adicional se dio una desaceleración de la tasa interanual de los activos, contingentes y patrimonio. En 2015 se espera un crecimiento del PIB moderado del sector que alcance el 4%, cifra superior al crecimiento registrado en el 2014. (Revista EKOS, 2015) Recuperado de

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6264>

Según el Banco Central del Ecuador en su Estadística Macroeconómica del año 2016, con datos al año 2014, hace un análisis de los componentes del PIB donde se puede visibilizar

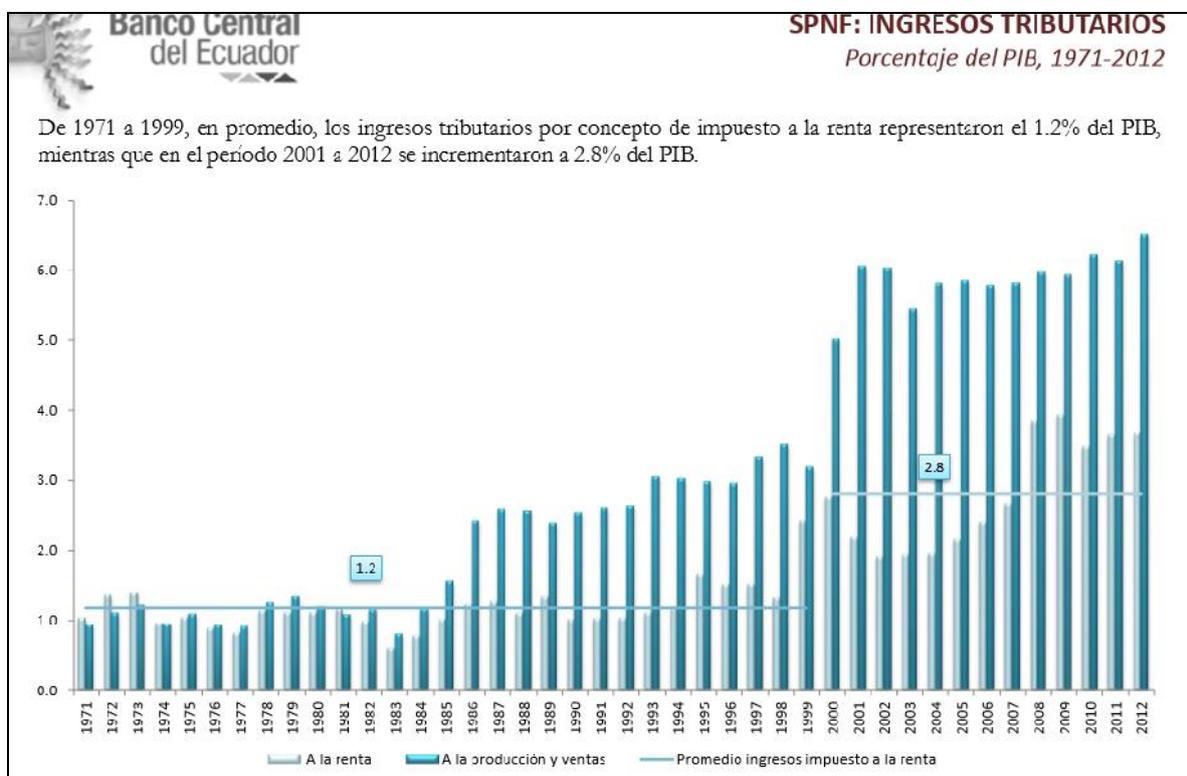
Cuadro 1. Ingresos del estado Ecuador Período 1965 – 2014



Fuente y Elaboración: BCE. 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 2015

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% respectivamente. 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	Manufatura	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

5.2. Análisis del Macro ambiente:

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

Se considera el número de personas con actividades económicas en el cantón Yantzaza y que según el Censo del año 2010, son:

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2.200
Explotación de minas y canteras	512
Industrias manufactureras	374
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	12
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	10
Construcción	489
Comercio al por mayor y menor	898
Transporte y almacenamiento	283
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	198
Información y comunicación	43
Actividades financieras y de seguros	41
Actividades profesionales, científicas y técnicas	44
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	40
Administración pública y defensa	364
Enseñanza	386
Actividades de la atención de la salud humana	112
Artes, entretenimiento y recreación	22
Otras actividades de servicios	79
Actividades de los hogares como empleadores	268
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	1
No declarado	678
Trabajador nuevo	209
Total	7.263

Fuente: INEC. REDATAM. Censo Económico 2010

Elaboración: Mylena Rosales

De acuerdo al Censo Económico del año 2010, existirían 7.263 personas que realizan actividades productivas en el cantón Yantzaza.

Cuadro 9. Recaudación de Impuestos cantonal año 2015

FECHA Y CANTÓN	CENTINELA DEL CÓNDOR	CHINCHIPE	EL PANGUI	NANGARITZA	PALANDA	PAQUISHA	YACUAMBI	YANTZAZA	ZAMORA	TOTAL
01 Enero	43.151	45.347	334.743	62.954	438.133	26.968	16.171	340.834	712.498	2.020.799
02 Febrero	13.276	46.383	97.329	37.440	566.700	30.442	8.838	199.849	578.047	1.578.305
03 Marzo	32.794	42.322	552.058	170.205	943.352	147.349	9.202	1.863.348	1.000.779	4.761.410
04 Abril	29.833	40.645	322.284	53.934	916.822	15.413	11.632	426.674	1.006.980	2.824.218
05 Mayo	25.392	28.487	124.128	25.435	5.880.376	27.557	12.423	278.225	414.804	6.816.826
06 Junio	27.582	29.870	347.635	33.491	480.005	19.198	10.759	326.079	548.816	1.823.435
07 Julio	29.866	37.754	255.250	48.069	355.789	26.366	7.797	637.585	726.032	2.124.507
08 Agosto	20.581	39.648	897.025	28.535	170.106	13.573	24.463	372.322	394.359	1.960.612
09 Septiembre	21.564	31.031	289.293	46.861	25.141	21.705	11.570	541.743	602.525	1.591.433
10 Octubre	19.919	44.270	282.399	29.015	226.534	32.729	18.773	528.573	473.114	1.655.326
11 Noviembre	21.145	59.650	1.152.689	29.452	40.234	23.639	14.617	455.849	348.550	2.145.825
Total general	285.102	445.406	4.654.834	565.391	10.043.192	384.939	146.246	5.971.082	6.806.504	29.302.697

01 Enero	-69%	2%	-71%	-41%	29%	13%	-45%	-41%	-19%	-22%
02 Febrero	147%	-9%	467%	355%	66%	384%	4%	832%	73%	202%
03 Marzo	-9%	-4%	-42%	-68%	-3%	-90%	26%	-77%	1%	-41%
04 Abril	-15%	-30%	-61%	-53%	541%	79%	7%	-35%	-59%	141%
05 Mayo	9%	5%	180%	32%	-92%	-30%	-13%	17%	32%	-73%
06 Junio	8%	26%	-27%	44%	-26%	37%	-28%	96%	32%	17%
07 Julio	-31%	5%	251%	-41%	-52%	-49%	214%	-42%	-46%	-8%
08 Agosto	5%	-22%	-68%	64%	-85%	60%	-53%	46%	53%	-19%
09 Septiembre	-8%	43%	-2%	-38%	801%	51%	62%	-2%	-21%	4%
10 Octubre	6%	35%	308%	2%	-82%	-28%	-22%	-14%	-26%	30%
11 Noviembre	1248%	647%	304%	1820%	24862%	1528%	901%	1210%	1853%	1266%

Fuente: SRI.
Elaboración: Mylena Rosales

PROMEDIO

ZAMORA CHINCHIPE: 23,1%

YANTZAZA: 78,0%

El promedio anual de crecimiento de recaudaciones del SRI, para el año 2015 en los cantones de la provincia de Zamora Chinchipe es del 23,1%. Mientras que el promedio para el cantón Yantzaza es 78%. Esta diferencia muestra que en Yantzaza hay un crecimiento interesante en la recaudación tributaria, lo que indica que el número de contribuyentes aumenta y es más culto en temas tributarios. Lo que se traduce en una oportunidad para este negocio.

Inflación

La inflación es el aumento generalizado de precios a nivel de productos de la canasta básica y es importante indicar que mientras más alta, obliga a generar mayores flujos de dinero, por lo que su estabilización en porcentajes menores a un dígito es fundamental en toda economía. 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 2015.

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %

FECHA	VALOR
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %

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”. (DIARIO EL UNIVERSO, 2016) Recuperado de www.eluniverso.com

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 Demográficos

El cantón Yantzaza es uno de los nueve cantones de la provincia de Zamora Chinchipe y su división política es de tres parroquias, una urbana y dos rurales, la composición

demográfica en el año 2010, cuando se realizó el VII Censo de Población y VI de Vivienda era de 18.675 personas, la estructura por grupos quinquenales de edad de cada parroquia se muestra a continuación:

Cuadro 4. GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD

Grupos quinquenales de edad	YANZATZA			CHICAÑA			LOS ENCUENTROS		
	Sexo		Total	Sexo		Total	Sexo		Total
	Hombre	Mujer		Hombre	Mujer		Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	143	130	273	35	40	75	49	45	94
De 1 a 4 años	628	555	1.183	144	180	324	201	205	406
De 5 a 9 años	784	760	1.544	201	190	391	250	240	490
De 10 a 14 años	812	809	1.621	200	182	382	249	226	475
De 15 a 19 años	707	711	1.418	148	126	274	194	186	380
De 20 a 24 años	561	591	1.152	114	123	237	163	166	329
De 25 a 29 años	472	538	1.010	86	92	178	141	132	273
De 30 a 34 años	334	370	704	71	75	146	123	95	218
De 35 a 39 años	327	356	683	69	74	143	112	75	187
De 40 a 44 años	322	314	636	54	45	99	91	63	154
De 45 a 49 años	281	246	527	38	57	95	87	58	145
De 50 a 54 años	209	195	404	31	34	65	73	57	130
De 55 a 59 años	165	171	336	36	34	70	50	44	94
De 60 a 64 años	140	142	282	34	36	70	47	41	88
De 65 a 69 años	111	100	211	29	17	46	42	34	76
De 70 a 74 años	73	74	147	19	8	27	30	21	51
De 75 a 79 años	54	51	105	9	10	19	22	16	38
De 80 a 84 años	29	37	66	7	5	12	9	8	17
De 85 a 89 años	24	6	30	4	1	5	5	5	10
De 90 a 94 años	7	8	15			-	1	1	2
De 95 a 99 años	3	5	8	1	2	3			-
De 100 años y más	-	1	1			-	1	-	1
Total	6.186	6.170	12.356	1.330	1.331	2.661	1.940	1.718	3.658

TOTAL POBLACIÓN YANTZAZA	18.675
---------------------------------	---------------

Fuente: www.inec.gob.ec/redatam

Elaboración: Mylena Rosales

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

Cuadro 5. Distribución población por cantones

PARROQUIA	POBLACIÓN	PORCENTAJE
YANTZAZA	12.356	66,16%
CHICAÑA	2.661	14,25%
LOS ENCUENTROS	3.658	19,59%
TOTAL	18.675	100,00%

Fuente: www.inec.gob.ec/redatam

Elaboración: Mylena Rosales

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,2015)..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.

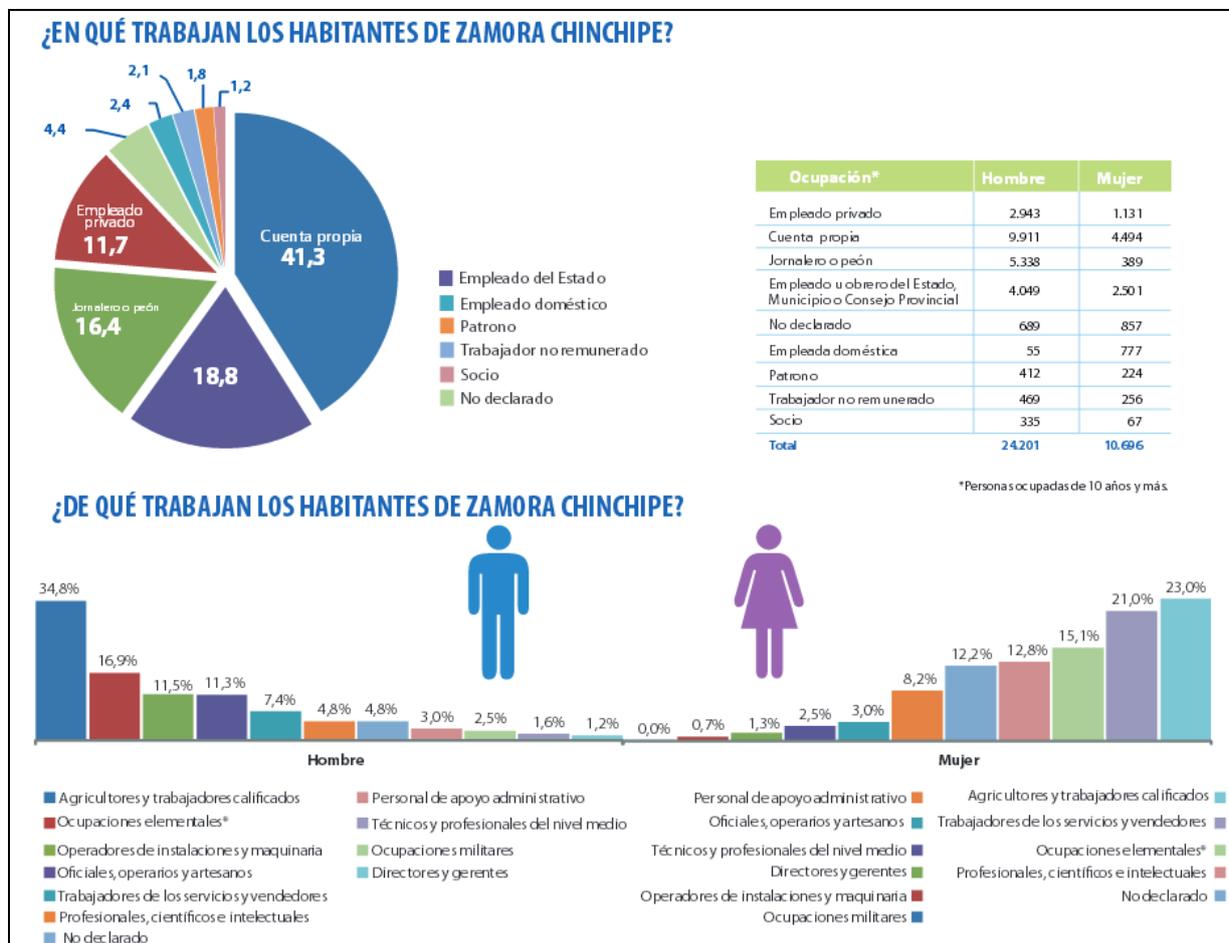
Población Económicamente Activa

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



Fuente y elaboración: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual/Resultados-provinciales/zamora_chinchipe.pdf

PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE YANTZAZA

SECTOR/INDICADOR	MEDIDA	YANTZAZA	CHICAÑA	LOS ENCUENTROS
SALUD DE LA NIÑEZ				
Niños/as menores de 5 años en centros de cuidado diario	%(niños menores de 5 años)	27.54	47.86	38.99
POBREZA				
Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	23.9	40.9	35.8
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	65	91.4	89.1
EMPLEO DE LA NIÑEZ				
Tasa de niños (5 – 17 años) que No trabajan ni estudian	%(niños 5-17 años)	4.97	6.63	4.9
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Área Rural	%(niños 5-17 años)	13.8	8.52	7.39
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Área Urbano	%(niños 5-17 años)	6.52	0	0
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Etnia Afro ecuatoriana	%(niños 5-17 años)	15.78	50	11.11
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Etnia Blanco	%(niños 5-17 años)	10.11	0	0
Tasa de niños (5 – 17 años) que No trabajan y sí estudian	%(niños 5-17 años)	86.46	84.84	87.7
Tasa de niños (5 – 14 años) que Trabajan	%(niños 5-17 años)	4.32	5.69	3.62
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Etnia Montubia	%(niños 5-17 años)	20	0	0
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Sexo Hombre	%(niños 5-17 años)	11.88	12.29	9.57
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Sexo Mujer	%(niños 5-17 años)	5.24	4.4	5.1
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan y estudian	%(niños 5-17 años)	5.54	4.21	3.73
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan y no estudian	%(niños 5-17 años)	3.02	4.31	3.65
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Etnia Indígena	%(niños 5-17 años)	11.53	7.82	11.42
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan – Etnia Mestiza	%(niños 5-17 años)	8.07	8.89	6.57
Tasa de niños (15 – 17 años) que Trabajan	%(niños 5-17 años)	24.58	20.9	22.59
Tasa de niños (5 – 17 años) que Trabajan	%(niños 5-17 años)	8.56	8.52	7.39
EMPLEO – OFERTA LABORAL				
Tasa de participación laboral bruta	Porcentaje	39.7	33	39.5
Tasa de participación laboral global	Porcentaje	52.4	46.9	54.2
Población en edad de trabajar (PET)	Número	9356	1871	2668
Población económicamente activa (PEA)	Número	4904	877	1446
VIVIENDA				
Agua entubada por red pública dentro de la vivienda	%(viviendas)	56.29	26.24	21.1
Casas, villas o departamentos	%(viviendas)	80.41	89.19	90.3

SECTOR/INDICADOR	MEDIDA	YANTZAZA	CHICAÑA	LOS ENCUENTROS
Cuarto de cocina	%(hogares)	80.77	85.1	85.95
Ducha exclusiva	%(hogares)	59.59	47.26	48.71
Hacinamiento	%(hogares)	22.88	27.39	24.22
Medios de eliminación de basura	%(viviendas)	73.32	55.3	44.84
Red de alcantarillado	%(viviendas)	65.24	30.36	34.6
Servicio eléctrico	%(viviendas)	94.61	85.59	83.48
Servicio higiénico exclusivo	%(hogares)	64.53	55.99	56.7
Servicio telefónico convencional	%(viviendas)	28.18	23.11	28.86
Tipo de piso	%(viviendas)	98.62	99.14	97.37
Uso de gas para cocinar	%(hogares)	93.35	76.71	89.3
Uso de leña o carbón para cocinar	%(hogares)	4.39	21.23	10.05
Vivienda propia	%(hogares)	53.38	76.88	70.23
EDUCACIÓN – EDUCACIÓN DE LA POBLACIÓN				
Analfabetismo	%(15 años y más)	4.35	9.06	7.15
Analfabetismo funcional	%(15 años y más)	13.28	19.95	18.35
Escolaridad	Años de estudio	9.41	7.1	7.86
Instrucción superior	%(24 años y más)	19.56	7.27	11.57
Primaria completa	%(12 años y más)	88.6	82.62	83.27
Secundaria completa	%(18 años y más)	41.27	21.14	27.58
EDUCACIÓN – OFERTA DEL SISTEMA EDUCATIVO				
Alumnado de Sistema Público	Número	4187	712	827
Alumnado de Sistema Privado	Número	0	0	0
Alumnado de Sistema Fisco misional	Número	1160	0	0
EDUCACIÓN – COBERTURA Y ACCESO				
Tasa de asistencia 18 a 24 años	Porcentaje	41.33	37.12	33.61
Tasa bruta de asistencia en Educación General Básica	%(5 a 14 años)	104.01	101.55	110.56
Tasa bruta de asistencia en Educación Superior	%(18 a 24 años)	35.7	19.16	22.15
Tasa de asistencia 15 a 17 años	Porcentaje	80.19	77.96	75.73
Tasa bruta de asistencia en Bachillerato	%(15 a 17 años)	103.57	101.12	84.51
Tasa de asistencia 5 a 14 años	Porcentaje	95.13	91.59	95.33
Tasa neta de asistencia en Bachillerato	%(15 a 17 años)	55.84	52.54	43.51
Tasa neta de asistencia en Educación General Básica	%(5 a 14 años)	93.11	90.68	94.19
Tasa neta de asistencia en Educación Superior	%(18 a 24 años)	20.26	12.87	11.18
PROGRAMAS SOCIALES – INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL				
Bono de Desarrollo Humano – discapacitados	Número	128	36	50
Bono de Desarrollo Humano – madres	Número	1094	371	511
Bono de Desarrollo Humano – tercera edad	Número	411	107	170
Bono de Desarrollo Humano – todos los beneficiarios	Número	1633	514	731

SECTOR/INDICADOR	MEDIDA	YANTZAZA	CHICAÑA	LOS ENCUENTROS
Crédito de Desarrollo Humano – discapacitados	Número	4	3	6
Crédito de Desarrollo Humano – madres	Número	147	75	233
Crédito de Desarrollo Humano – tercera edad	Número	12	1	29
Crédito de Desarrollo Humano – todos los beneficiarios	Número	163	79	268
Programa Aliméntate Ecuador – discapacitados	Número	0	47	80
Programa Aliméntate Ecuador – niños/as	Número	0	180	237
Programa Aliméntate Ecuador – tercera edad	Número	0	89	151
Programa Aliméntate Ecuador – total beneficiarios	Número	0	316	468
Programa de Alimentación Escolar – niños	Número	665	750	662
Programa de Alimentación Escolar – padres	Número	18	22	17
Programa de Alimentación Escolar – profesores/administrabos	Número	38	61	39
Programa Textos Escolares Gratuitos – alumnos	Número	4404	542	734
Programa Textos Escolares Gratuitos – profesores	Número	122	35	84
Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional – cursos	Número	0	0	0
Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional – participantes	Número	0	0	0
POBLACIÓN – DINÁMICA DEMOGRÁFICA				
Población – 1 a 9 años	Número	2727	715	896
Población – 10 a 14 años	Número	1621	382	475
Población – 15 a 29 años	Número	3580	689	982
Índice de feminidad	%(mujeres c/100 hombres)	99.74	100.07	88.55
Población – 30 a 49 años	Número	2550	483	704
Población – 50 a 64 años	Número	1022	205	312
Población afroecuatoriana	Número	372	9	34
Población Blanca	Número	333	24	47
Población – de 65 y más años	Número	583	112	195
Población (habitantes)	Número	12356	2661	3658
Población – hombres	Número	6186	1330	1940
Población indígena	Número	784	949	640
Población – menores a 1 año	Número	273	75	94
Población mestiza	Número	10765	1674	2885
Población – mujeres	Número	6170	1331	1718
Proporción de mujeres	%(población total)	49.93	50.01	46.96

Fuente: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador SIISE 2010
 Elaboración: Mylena Rosales

Aspectos Políticos

La provincia de Zamora Chinchipe es parte del Ecuador como la provincia amazónica más austral y posee enormes riquezas auríferas, minerales, de recursos naturales, turismo y

agropecuarias. Pero existe un gran problema de diferencias políticas entre las autoridades locales y nacionales, lo que ha ocasionado que algunos proyectos emblemáticos tengan problemas de ejecutarse, perdiendo la oportunidad de mejoras condiciones de vida, por accesos y mejoramiento de trabajo y de ingresos.

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.

- **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

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.

5.3. 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 son¹:

- **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.
- **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.

5.3.1. La entrada de nuevos competidores:

En la actualidad existen cinco empresas que ofertan el mismo tipo de servicios que los planificados para la empresa, 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

¹ PORTER Michael. Estrategias Competitivas.

competidores directos que ocasionarían una disminución de la participación del mercado, y obviamente habrá que hacer un análisis y cuantificar esa afectación.

5.3.2. 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.

5.3.3. 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 la empresa dejen de hacerlo.

5.3.4. 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 la empresa.

5.3.5. La rivalidad entre los competidores existentes:

La competencia es un aspecto que se debe considerar de manera real, considerando su influencia directa sobre el rendimiento, a mayor competencia, mayor rivalidad y menor ingreso. Por ello debe ser un punto de motivación para mejorar la calidad del servicio y del producto final entregado a nuestros clientes, actualmente y según los registros del RUC de la provincia de Zamora Chinchipe existen cinco empresas de asesoría contable, que son 32 entre personas naturales y empresas:

NUMERO_RUC	RAZÓN SOCIAL
1102236310001	MOROCHO MARIZACA ÁNGEL FILIBERTO
1100590320001	PAUTA NAMICELA WILFRIDO MARÍN
1900212489001	CUMBICOS PINZÓN LUZ ESMERALDA
1900208719001	CHAMBA CARMITA DEL ROCÍO
1900506914001	PAUCAR ORDOÑEZ DIANA ELSA
1900474980001	JAPÓN GRANDA MARÍA NELVIA
1900450923001	MORALES IÑIGUEZ MARÍA ENITH

NUMERO_RUC	RAZÓN SOCIAL
1900513720001	BARRERA QUEZADA DILCIA CATALINA
1900261353001	CHAMBA CAILLAGUA BETTY CECILIA
1900181627001	LÓPEZ SIVISACA TAMARA SEINA
1900193499001	SANMARTÍN CABRERA ÁNGEL MILTON
702899808001	SARANGO MASACHE SEGUNDO PASCUAL
1900475169001	PAUCAR ORDOÑEZ MERCY MIRIAN
1102820246001	PULLAGUARI PUGA LUZ MARGARITA
1900639228001	GONZÁLEZ ORTEGA JAIRO DAIMON
1900474998001	PEREIRA MOROCHO JUANA PIEDAD
1900746874001	MEJÍA QUEZADA BLANCA LIGIA
1900443308001	RAMÓN GUAZHA SILVIA PATRICIA
1900391234001	QUIZHPE VILLAVICENCIO JOHANNA MARIBEL
1104243256001	UCHUARI PLAZA ELMITA ROCÍO
1900510700001	ARMIJOS MALDONADO AYDA MIREYA
1104361702001	MORENO JIMÉNEZ LEONARDO BENIGNO
1104596158001	GRANDA CARTUCHE CARMEN MARIELA
1900706548001	CHUCHUCA QUEZADA VIVIANA MARISOL
1900577261001	CAJAMARCA CALVA PATRICIA MARICELA
1900613926001	ANDRADE NAMICELA JANEHT ALEXANDRA
1900615194001	SAETAMA FLORES VERÓNICA ELIZABETH
1900615822001	GAONA SANDRA MARIUXY
1900452903001	MALLA CABRERA LIDA INES
1104760895001	MERINO JIMÉNEZ ANDREA ELIZABETH
1104672629001	POMA CALLE LINDER EDUARDO
1900614239001	LOJANO ARPI MÓNICA ELIZABETH

6. ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS (internas) (+)	DEBILIDADES (internas) (-)
- Local propio	- Empresa nueva
- Cerca de Colegio Primero de Mayo	- Experiencia limitada
- Precios de venta del servicio	- Falta de promoción directa
- Movilización propia	- Falta de posicionamiento
OPORTUNIDADES (externas) (+)	AMENAZAS (externas) (-)
- Mercado amplio	- No existir cultura tributaria en los negocios
- Controles sobre cumplimiento tributario por parte del SRI	- Empresas existentes
- Aumento de negocios en la zona	- Desconocimiento de los usuarios
- Cercanía con el mercado objetivo (estudiantes)	- Cambios en la normativa tributaria

7. MERCADEO O MARKETING

7.1. Objetivos:

1. Crear una imagen sólida de la empresa ante sus clientes y otros potenciales clientes.
2. Generar un espacio de mercado propio con cliente fidelizados.
3. Generar una rentabilidad adecuada, basada en la estabilidad y crecimiento de la cartera de clientes.

7.2. Segmento de Mercado

El mercado que se busca atender son las empresas y negocios que están domiciliados en el cantón Yantzaza, las personas naturales que realizan actividades económicas sujetas a la normativa tributaria, además de personas que requieran los servicios de un centro de cómputo y de llamas telefónicas.

7.3. Mercado Total

Para la determinación del mercado total, tomando en cuenta que el negocio se enfoca a dos segmentos de mercado que son:

- Empresas y personas naturales que deben cumplir con obligaciones tributarias
- Ciudadanía en general que deba utilizar los servicios del centro de cómputo (copias, impresiones, internet, cabinas telefónicas, anillados, plotter de mapas, entre otros)

Según la información del Censo del 2010 en el cantón Yantzaza existen 7.263 personas que registran actividades económicas y que técnicamente están sujetas al código tributario, por lo que requieren cumplir con obligaciones tributarias. Por otro lado la población del cantón al año 2010, también según el VII Censo de Población del año 2010 era de 18.675.

Lo que significa que el mercado total está comprendido por:

- 7.263 negocios y personas naturales que deban cumplir obligaciones tributarias.
- 18.675 personas residentes en el cantón Yantzaza

7.4. Cálculo de la Muestra

La fórmula para el cálculo de la muestra, cuando se conoce la población (en este caso 7.263 negocios), es la siguiente:

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

z = 1,75 INTERVALO DE CONFIANZA
 p = 0,5 PROBABILIDAD SI SE CUMPLE LA HIPÓTESIS
 q = 0,5 PROBABILIDAD SI NO SE CUMPLE LA HIPÓTESIS
 N = 7.263 POBLACIÓN O UNIVERSO
 d = 0,08 PORCENTAJE DE PRECISIÓN

$$n = \frac{(1,75 * 1,75) * 0,5 * 0,5 * 7.263}{(0,08 * 0,08) * (7.263 - 1) + (1,75 * 1,75) * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{(3,0625) * 0,25 * 7.263}{(0,0064) * (7.262) + (3,0625) * 0,25}$$

$$n = \frac{5560,73}{47,24}$$

$$n = \mathbf{118} \quad \text{MUESTRA}$$

La muestra calculada para el presente Plan de Negocios es de 118 negocios en la zona del proyecto, distribuidos según el peso o número de negocios existentes en cada cantón.

NOMBRE DE LA PARROQUIA	TOTAL	%	Muestra = 118
YANTZAZA	12.356	33%	78
CHICAÑA	2.661	43%	17
LOS ENCUENTROS	3.658	25%	23
TOTAL	18.675	100%	118

La misma muestra se utilizará para evaluar el mercado del centro de cómputo.

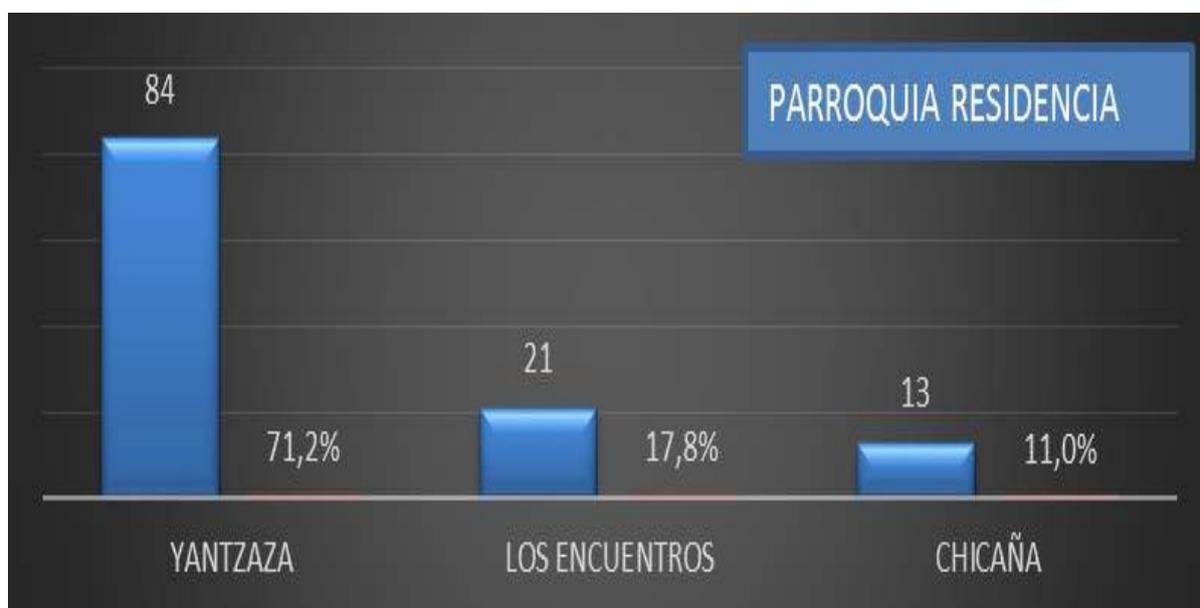
7.5. Análisis del Mercado

7.5.1. Análisis de la Demanda (Gráficas y análisis de gráficas)

1. Datos generales

PARROQUIA

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
YANTZAZA	84	71,2%
LOS ENCUENTROS	21	17,8%
CHICAÑA	13	11,0%
TOTAL	118	100,0%

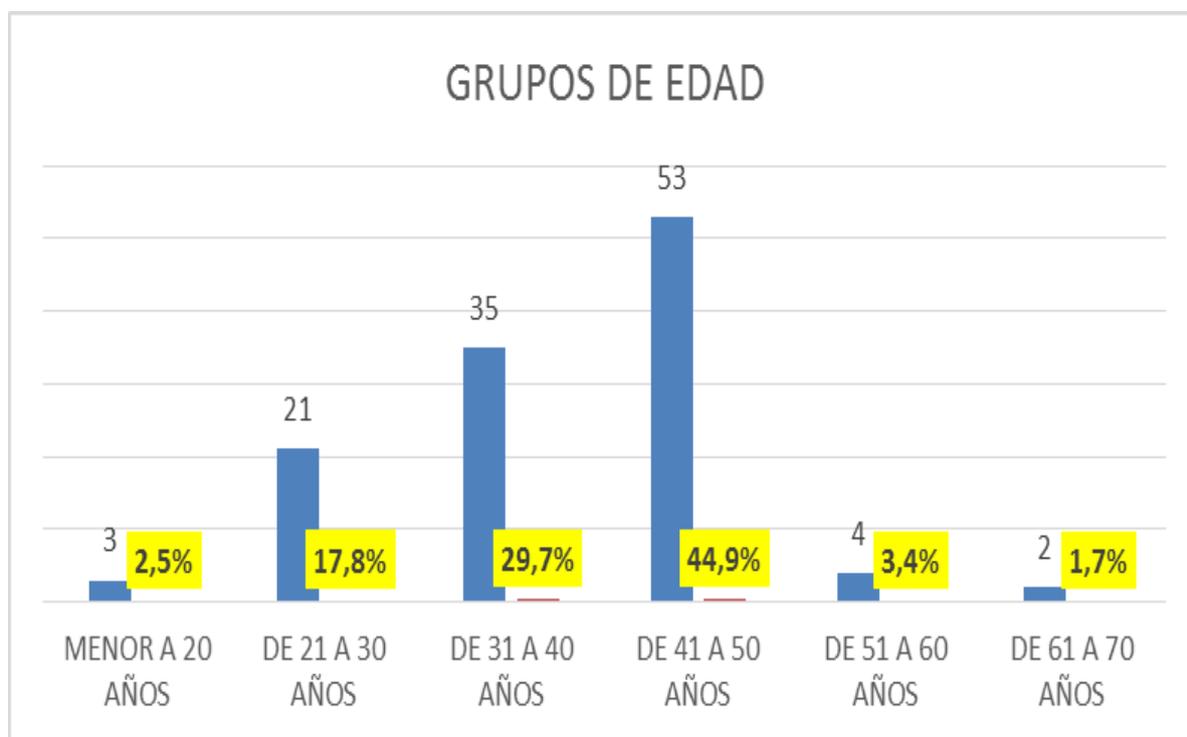


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

La gran mayoría de encuestas fueron levantadas en la ciudad de Yantzaza, siendo la de mayor población y la capital del cantón.

EDAD

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOR A 20 AÑOS	3	2,5%
DE 21 A 30 AÑOS	21	17,8%
DE 31 A 40 AÑOS	35	29,7%
DE 41 A 50 AÑOS	53	44,9%
DE 51 A 60 AÑOS	4	3,4%
DE 61 A 70 AÑOS	2	1,7%
TOTAL	118	100,0%

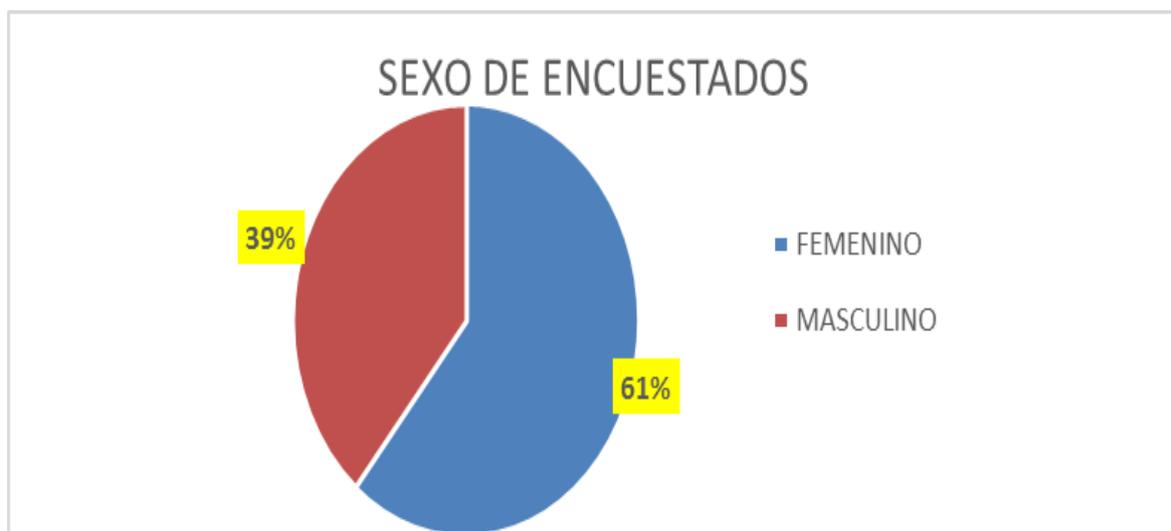


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

La mayoría de encuestas se realizaron a ciudadanos en edad productiva, con un 45% a personas entre 41 – 50 años. Un 30% a entre 31 – 40 años. Un 18% a quienes están dentro de los 21 – 30 años. Igual se consideraron otras edades pero en porcentajes mucho menores.

SEXO

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	72	61%
MASCULINO	46	39%
TOTAL	118	100%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

En cuanto al sexo, la mayoría fueron a mujeres 61% y hombres 39%

2. ¿Me podría indicar qué tipo de negocio es el suyo?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COMERCIO POR MAYOR VÍVERES	59	50%
COMERCIO POR MENOR VÍVERES	7	6%
FERRETERÍA	3	3%
FARMACIA	3	3%
RESTAURANTE	6	5%
ALMACÉN ROPA	3	3%
BAZAR	7	6%
PAPELERÍA	4	3%
ZAPATERÍA	22	19%
ELECTRODOMÉSTICOS	4	3%
TOTAL	118	100%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

La actividad principal de los entrevistados es el comercio con un 50% mayoritariamente al por mayor. Venta de zapatos con un 19% y otras actividades entre el 3 y 6 %.

3. ¿Qué cargo ocupa usted dentro de este negocio?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROPIETARIO	91	77%
ENCARGADO	27	23%
TOTAL	118	100%

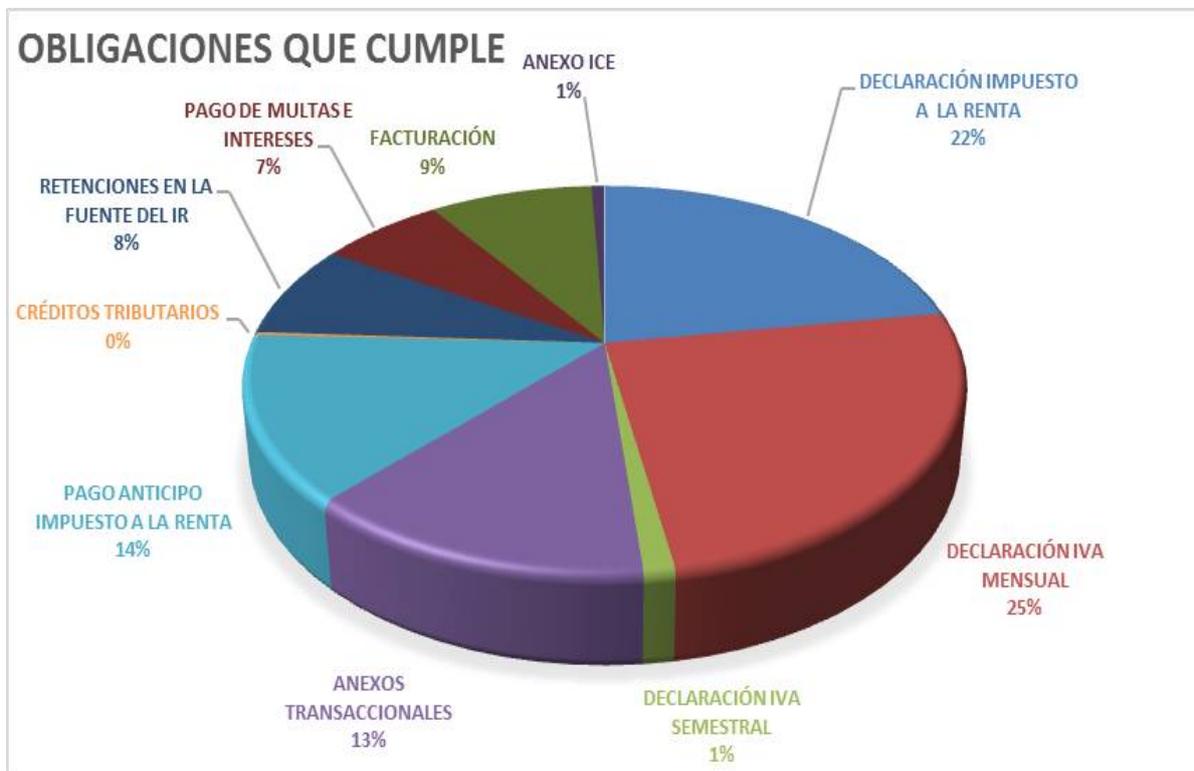


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Un 77% de encuestados fueron Propietarios de los negocios y solo un 23% encargados, lo que le da peso a la opinión respecto de los resultados.

4. ¿Qué obligaciones tributarias usted debe cumplir o ha cumplido?

OPCIONES	FRECUENCIA	TOTAL MENSUAL
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	94	80%
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	105	89%
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	5	4%
ANEXOS TRANSACCIONALES	56	47%
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	58	49%
CRÉDITOS TRIBUTARIOS	1	1%
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	33	28%
PAGO DE MULTAS E INTERESES	28	24%
FACTURACIÓN	37	31%
ANEXO ICE	3	3%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Un 89% de encuestados realiza declaraciones mensuales del IVA, siendo el principal servicio de uso. Un 80% Declaraciones del Impuesto a la Renta, Los otros servicios en porcentajes menores pero que igual suman como potenciales servicios.

5. ¿Cómo cumple con las obligaciones tributarias que debe cumplir?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	93	79%
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	104	88%
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	5	4%
ANEXOS TRANSACCIONALES	55	47%
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	58	49%
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	33	28%
PAGO DE MULTAS E INTERESES	28	24%
FACTURACIÓN	35	30%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

La gran mayoría si cumple con sus obligaciones tributarias, en porcentajes similares a la pregunta anterior.

6. ¿Cuánto paga normalmente por cada servicio que ha contratado con una empresa o un contador?

OPCIONES	PROMEDIO
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	28,01
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	9,29
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	15,00
ANEXOS TRANSACCIONALES	16,00
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	6,98
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	9,24
PAGO DE MULTAS E INTERESES	6,89
FACTURACIÓN	10,16

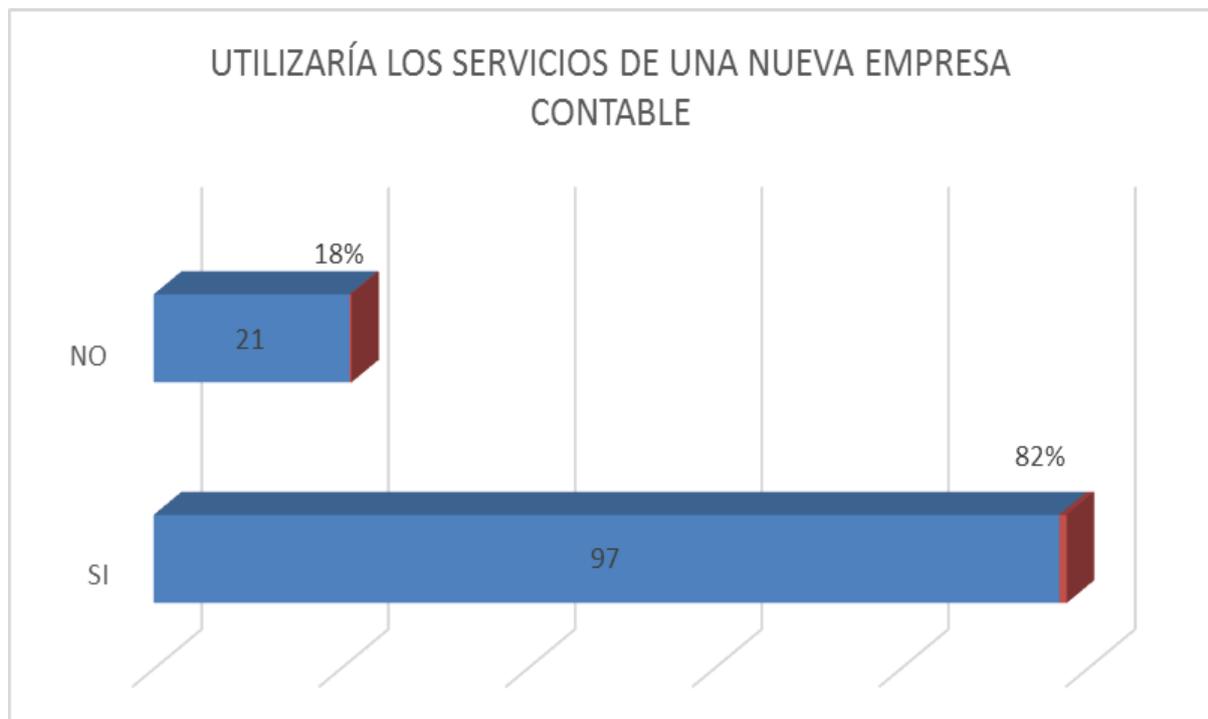


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Esta pregunta ayuda a orientar los costos de los servicios del mercado, pero el precio final se definirá por la estructura de costos.

7. ¿Usted contrataría los servicios de una empresa de asesoría tributaria domiciliada en la ciudad de Yantzaza?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	97	82%
NO	21	18%
TOTAL	118	100%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Un 82% responde que si contrataría los servicios de la empresa MR. Lo que indica que esa es la demanda potencial

ENCUESTA PARA EVALUAR LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CÓMPUTO

1. Datos generales

PARROQUIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
YANTZAZA	78	66%
LOS ENCIENTROS	16	14%
CHICAÑA	24	20%
TOTAL	118	100%

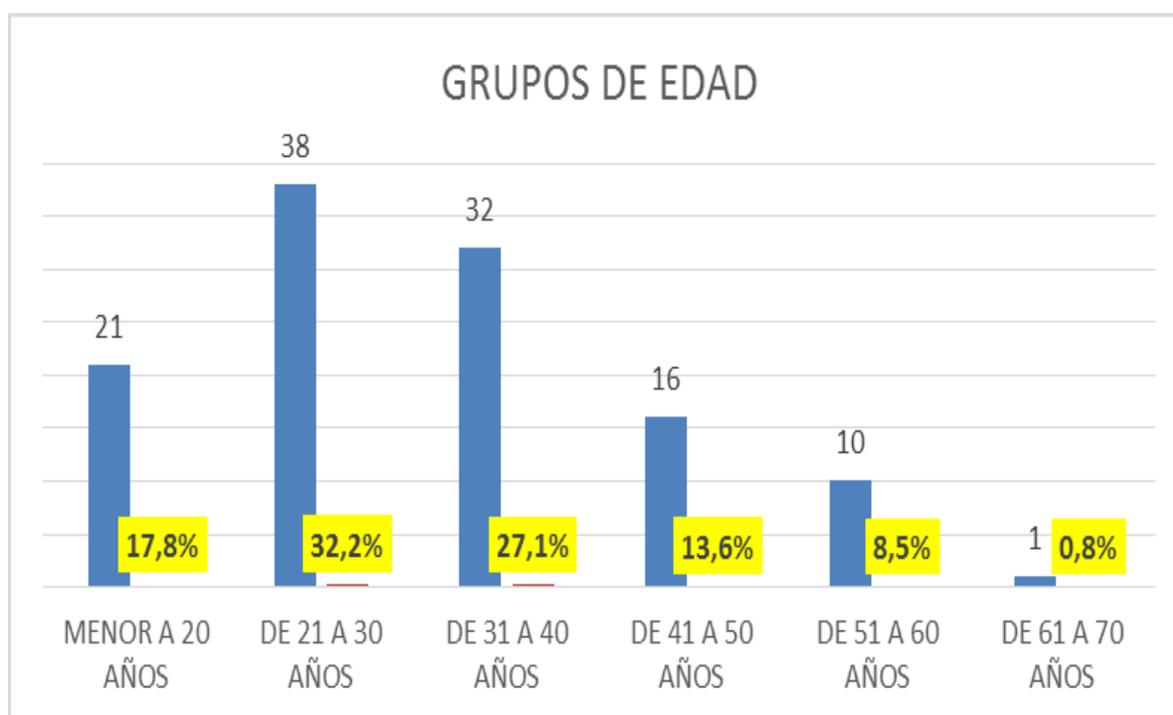


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Las encuestas para evaluar la posibilidad de montar en Centro de Cómputo fueron hechas principalmente en Yantzaza con un 66%, Los Encuentros en el 14% y Chicaña con 20% aproximadamente.

EDAD

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOR A 20 AÑOS	21	17,8%
DE 21 A 30 AÑOS	38	32,2%
DE 31 A 40 AÑOS	32	27,1%
DE 41 A 50 AÑOS	16	13,6%
DE 51 A 60 AÑOS	10	8,5%
DE 61 A 70 AÑOS	1	0,8%
TOTAL	118	100,0%

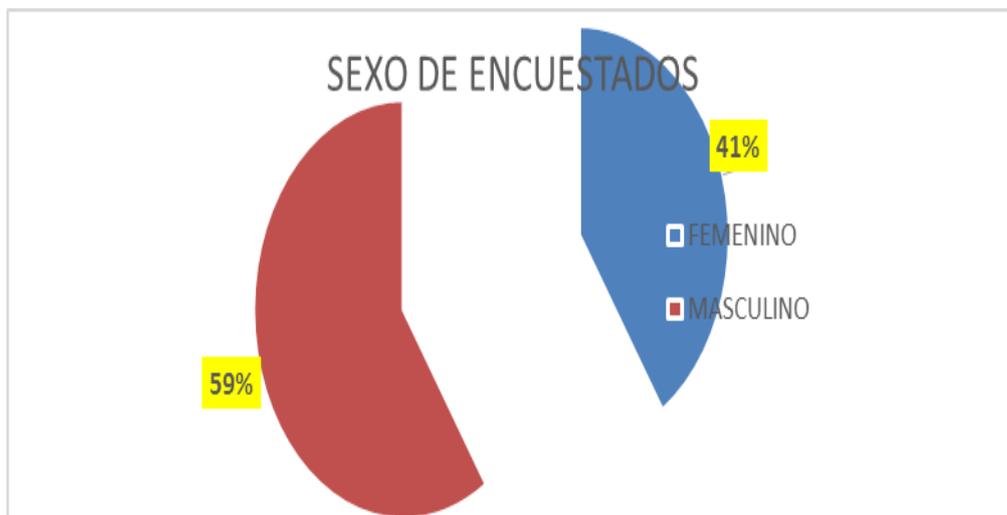


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Las encuestas se levantaron buscando que tengan concordancia con la realidad demográfica del cantón, por lo que la mayoría de ellas se hicieron a personas en edad productiva y principalmente más jóvenes.

SEXO

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	48	41%
MASCULINO	70	59%
TOTAL	118	100%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Un 59% de encuestados fueron de sexo masculino y un 41% de sexo femenino.

¿Me podría indicar qué actividad realiza usted?

OPCIONES	FRECUENCIA	TOTAL MENSUAL
ESTUDIANTE	13	11%
EMPLEADO PÚBLICO	6	5%
EMPLEADO PRIVADO	16	14%
COMERCIANTE	10	8%
ARTESANO	1	1%
PROFESIONAL INDEPENDIENTE	13	11%
MILITAR	0	0%
POLICÍA	11	9%
JORNALERO	7	6%
ALBAÑIL	21	18%
AMA DE CASA	11	9%
SIN TRABAJO	9	8%
TOTAL	118	100%

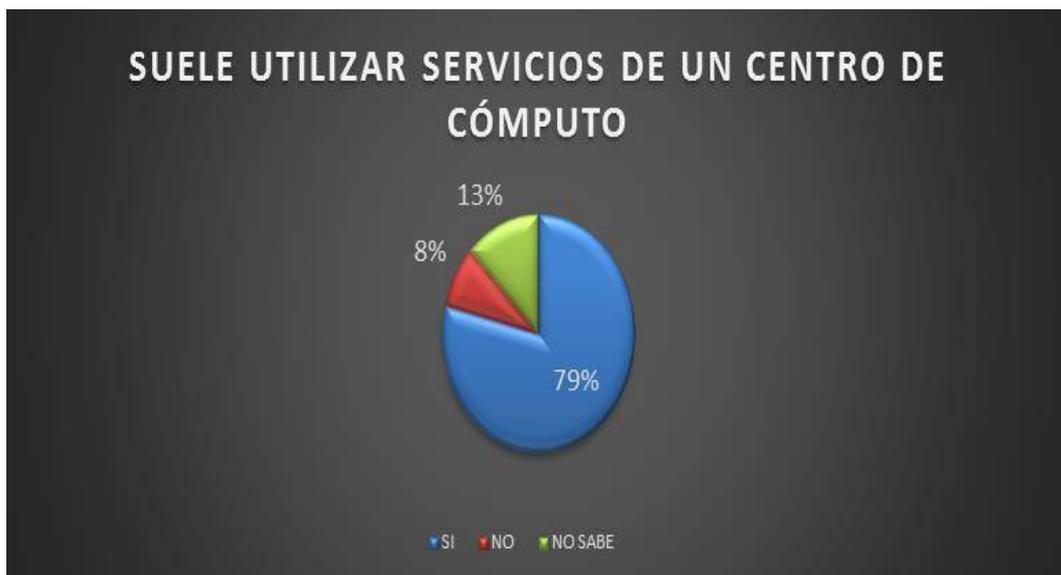


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Los encuestados realizan distintas actividades económicas, considerando que el servicio es general, por lo que se buscó tener dispersión en ello.

2. ¿Suele utilizar los servicios de un Centro de Cómputo o de un Internet?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	93	79%
NO	10	8%
NO SABE	15	13%
TOTAL	118	100%

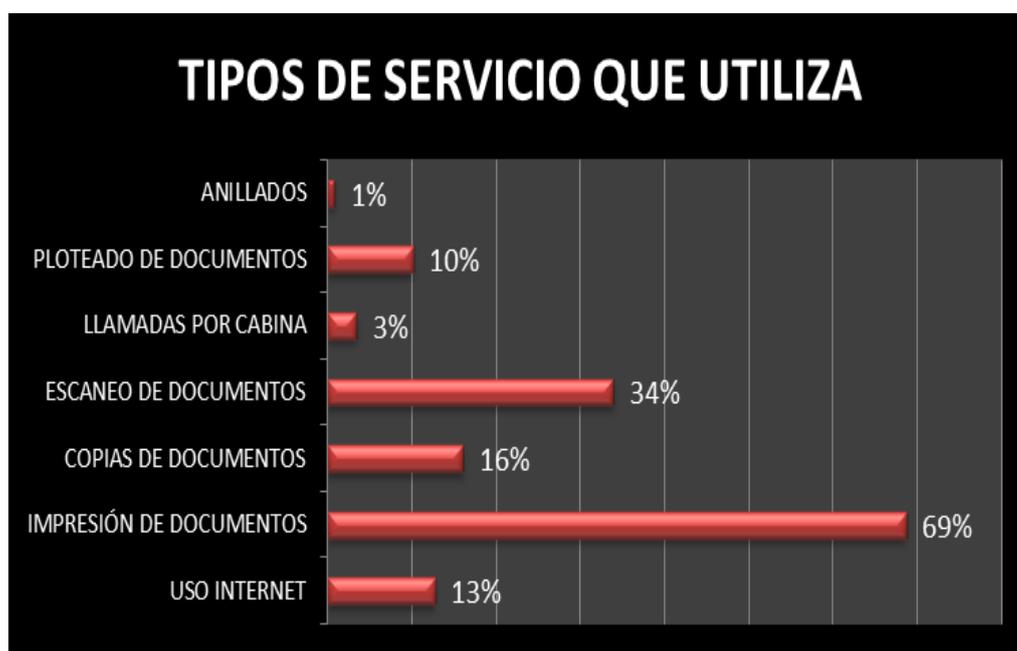


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Un 79% de encuestados, indica que si utiliza los servicios de un centro de cómputo, este porcentaje se utilizará para calcular la demanda potencial del negocio.

3. ¿Qué tipo de servicios suele usted utilizar, cuando acude a un centro de cómputo?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USO INTERNET	15	13%
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	81	69%
COPIAS DE DOCUMENTOS	19	16%
ESCANEO DE DOCUMENTOS	40	34%
LLAMADAS POR CABINA	4	3%
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	12	10%
ANILLADOS	1	1%

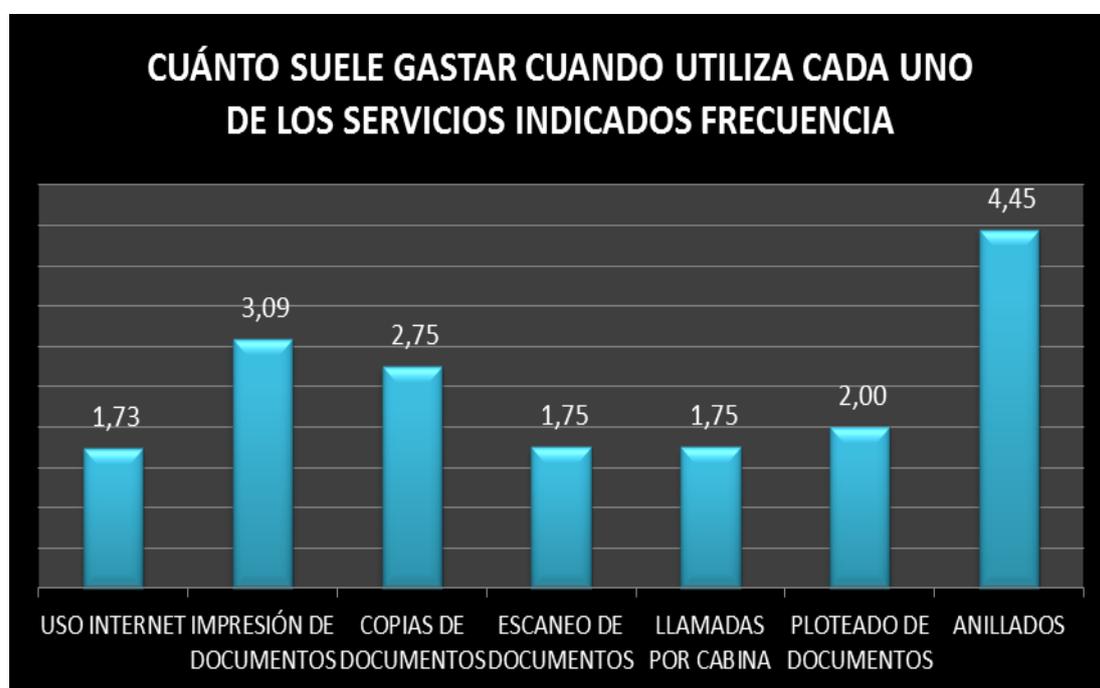


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Los encuestados cuando acuden a un Centro de Cómputo, principalmente utilizan el servicio de Internet en un 69%. Copias de documentos en un 34%. Anillados con 12%. Impresión de documentos con 9%. Llamadas por cabina un 7%. El escaneo de documentos con 2% y el ploteo de documentos con 1%.

4. ¿Cuánto suele gastar en cada uno de los servicios en promedio?

VARIABLES	FRECUENCIA
USO INTERNET	1,73
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	3,09
COPIAS DE DOCUMENTOS	2,75
ESCANEADO DE DOCUMENTOS	1,75
LLAMADAS POR CABINA	1,75
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	2,00
ANILLADOS	4,45



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Respecto al gasto que los encuestados hacen, en promedio y por cada servicio, gastan: \$4,45 en Anillados. \$ 3,09 en Impresión de documentos. \$ 2,75 en copias de documentos. \$ 2 dólares en el ploteo. \$ 1,75 en escaneo y también en llamadas telefónicas y \$ 1,73 en uso de Internet.

5. ¿Cuántas veces al mes suele utilizar cada uno de los servicios?

VARIABLES	FRECUENCIA
USO INTERNET	9,51
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	7,14
COPIAS DE DOCUMENTOS	5,58
ESCANEADO DE DOCUMENTOS	4,50
LLAMADAS POR CABINA	3,25
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	2,00
ANILLADOS	2,00

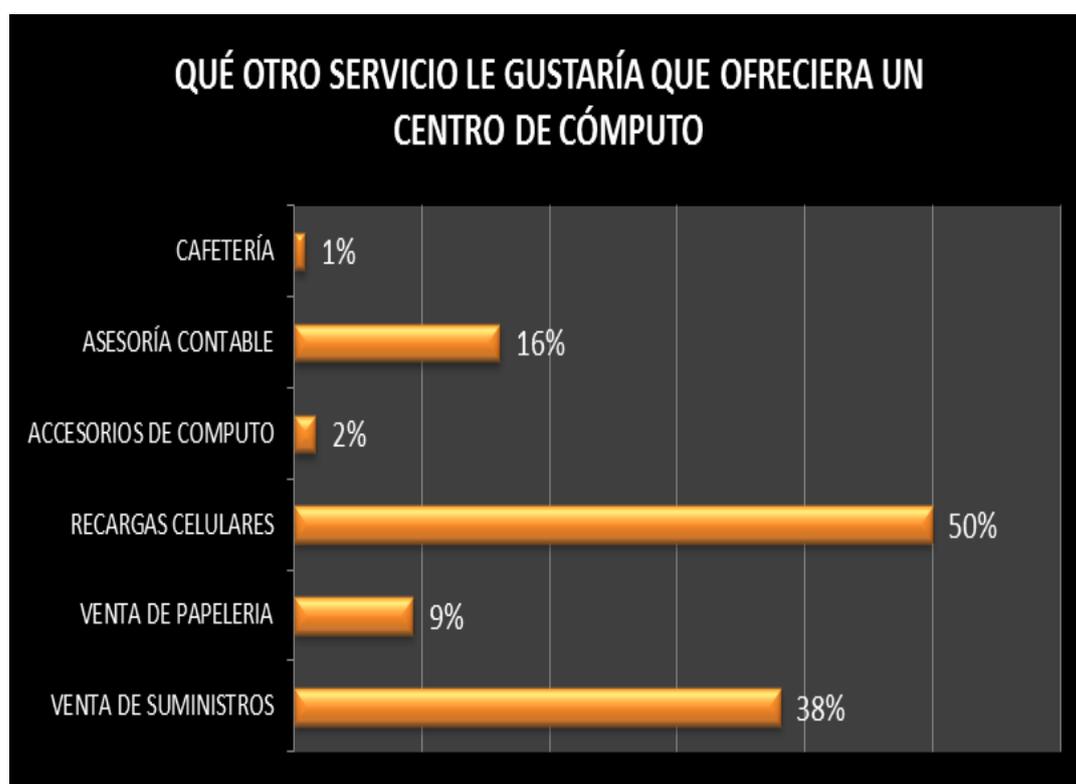


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

El gráfico muestra el promedio de visitas que los encuestados hacen a un Centro de Cómputo por cada tipo de servicio. Estos datos servirán para estimar el ingreso potencial, considerando número de visitas, gasto promedio y tipo de servicio.

6. ¿Qué otro servicio le gustaría que se ofreciera en un centro de cómputo?

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VENTA DE SUMINISTROS	45	38%
VENTA DE PAPELERÍA	11	9%
RECARGAS CELULARES	59	50%
ACCESORIOS DE COMPUTO	2	2%
ASESORÍA CONTABLE	19	16%
CAFETERÍA	1	1%

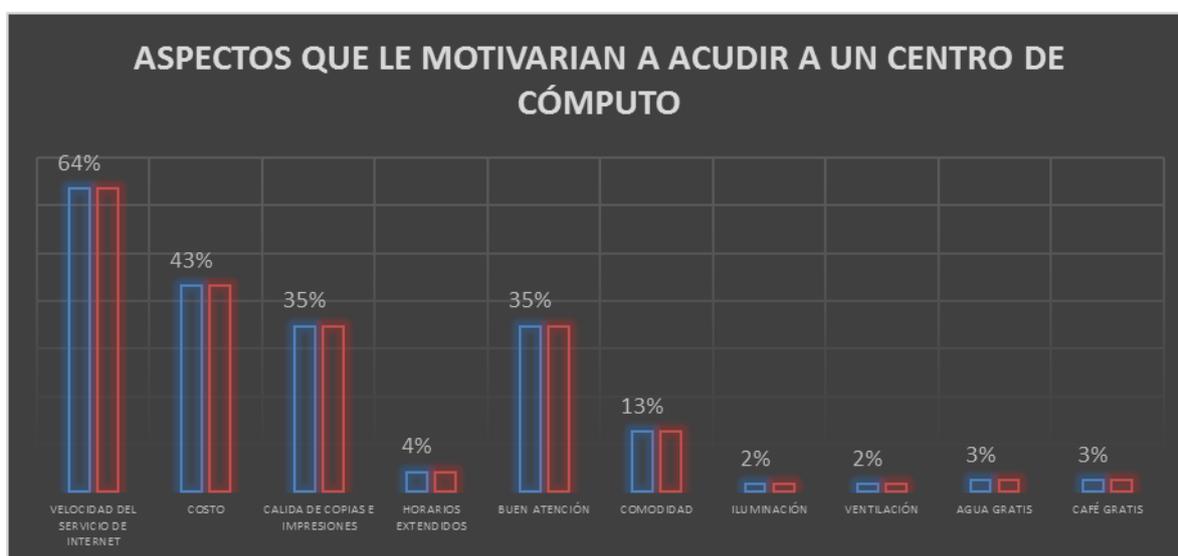


INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Pensando en servicios adicionales, tenemos que la mayoría estima que sería bueno que se cuente con servicio de Recargas de Celular con 50%. Venta de suministros de oficina o papelería, en un 47%. Asesoría Contable con 16%. Venta de accesorios de computación con 2% y Cafetería un 1%.

7. ¿Qué aspecto del servicio lo motivaría a acudir a un centro de cómputo?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VELOCIDAD DEL SERVICIO DE INTERNET	75	64%
COSTO	51	43%
CALIDAD DE COPIAS E IMPRESIONES	41	35%
HORARIOS EXTENDIDOS	5	4%
BUEN ATENCIÓN	41	35%
COMODIDAD	15	13%
ILUMINACIÓN	2	2%
VENTILACIÓN	2	2%
AGUA GRATIS	3	3%
CAFÉ GRATIS	3	3%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Pensando en aspectos que motive a acudir a un nuevo centro de cómputo en Yantzaza están:

- Velocidad del servicio con: 64%
- Costo del servicio con: 43%
- Calidad de las copias e impresiones un: 17%
- Buena Atención con: 16%
- Comodidad un: 6%
- Otros con porcentajes de: 1% y 2%

8. ¿Usted contrataría los servicios de un centro de cómputo nuevo, cómodo, ubicado frente al Colegio Primero de Mayo, abierto de 7 de la mañana a 11 de la noche, con agua o café gratuito y una atención cordial y personalizada?

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	105	89%
NO	9	8%
NO SABE	4	3%
TOTAL	118	100%



INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS:

Un 89% indica que si está dispuesta a acudir a un nuevo centro de cómputo, este valor también ayudará a conocer la demanda del negocio.

7.5.2. Análisis de la Oferta

La competencia para la microempresa Servicios Contables y Tributarios MR, la competencia son las personas y otras empresas que realizan y ofertan la misma gama de servicios, y entre las principales están:

NUMERO RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	ESTADO CONTRIBUYENTE	CANTÓN	PARROQUIA
1102236310001	Morocho Marizaca Ángel Filiberto		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1100590320001	Pauta Namicela Wilfrido Marín		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900212489001	Cumbicos Pinzón Luz Esmeralda		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900208719001	Chamba Carmita Del Rocío		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900506914001	Paucar Ordoñez Diana Elsa		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900474980001	Japón Granda María Nelvia		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900450923001	Morales Iñiguez María Enith		ACTIVO	YANTZAZA	CHICAÑA
1900513720001	Barrera Quezada Dilcia Catalina	CONSULTORA BARRERA & ASOCIADOS	ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900261353001	Chamba Caillagua Betty Cecilia		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900181627001	López Sivilsaca Tamara Seina		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900193499001	Sanmartín Cabrera Ángel Milton		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
702899808001	Sarango Masache Segundo Pascual	SEGSAG01 ASESORÍA TRIBUTARIA	ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900475169001	Paucar Ordoñez Mercy Mirian		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1102820246001	Pullaguari Puga Luz Margarita		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900639228001	González Ortega Jairo Daimon		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900474998001	Pereira Morocho Juana Piedad		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900746874001	Mejía Quezada Blanca Ligia		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900443308001	Ramón Guazha Silvia Patricia		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900391234001	Quizhpe Villavicencio Johanna Maribel		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1104243256001	Uchuari Plaza Elmita Rocío		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900510700001	Armijos Maldonado Ayda Mireya		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1104361702001	Moreno Jiménez Leonardo Benigno	CONSORCIO JURÍDICO CONTABLE Y TRIBUTARIO	ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1104596158001	Granda Cartuche Carmen Mariela	SUMAVE	ACTIVO	YANTZAZA	LOS ENCUENTROS
1900706548001	Chuchuca Quezada Viviana Marisol		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900577261001	Cajamarca Calva Patricia Maricela		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900613926001	Andrade Namicela Janeth Alexandra		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900615194001	Saetama Flores Verónica Elizabeth		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900615822001	Gaona Sandra Mariuxy		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900452903001	Malla Cabrera Lida Inés		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1104760895001	Merino Jiménez Andrea Elizabeth		ACTIVO	YANTZAZA	LOS ENCUENTROS
1104672629001	Poma Calle Linder Eduardo		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA
1900614239001	Lojano Arpi Mónica Elizabeth		ACTIVO	YANTZAZA	YANZATZA

TOTAL OFERTA: 32 entre Personas Naturales y Empresas

7.5.3. 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 mis potenciales clientes
¿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 Yantzaza 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 MR en el mercado y en los usuarios.	- 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 MR en el mercado y en los usuarios.
¿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 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.

7.5.4. Sustitutos:

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

8. MARKETING MIX.

8.1. Producto o servicio

El servicio que la empresa Servicios Contables y Tributarios MR, 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, RISE, Impuesto a la Renta)
- Apoyo en Trámites Fiscales (Declaraciones mensuales, semestrales de IVA, RISE)
- Asesoría Contable en General

8.2. 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.

8.2.1. Precio de venta y cantidad de ventas

CÁLCULO DE LA DEMANDA

POBLACIÓN OBJETIVO

7.263

UTILIZARÍA EL SERVICIO DE LA NUEVA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA	PORCENTAJE	DISTRIBUCIÓN
SI	82%	5.970
NO	18%	1.293

QUÉ OBLIGACIONES TRIBUTARIAS CUMPLE O UTILIZA	TOTAL MENSUAL	NÚMERO LOCALES POR TIPO DE OBLIGACIÓN
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	79%	4.706
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	88%	5.262
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	4%	253
ANEXOS TRANSACCIONALES	47%	2.783
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	49%	2.935
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	28%	1.670
PAGO DE MULTAS E INTERESES	24%	1.417
FACTURACIÓN	30%	1.771

OFERTA

OFERTA DE SERVICIOS DE ASESORÍA 32
MR ASESORÍA CONTABLE 1

TOTAL OFERTA	33
---------------------	-----------

DISTRIBUCIÓN DE LOCALES Y SERVICIOS POR CADA EMPRESA QUE CONFORMA LA OFERTA

SERVICIOS	SERVICIOS POR NUMERO DE EMPRESAS	PRECIO	INGRESO POTENCIAL MENSUAL
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	143	14,70	2.095,86
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	159	4,61	735,55
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	8	7,66	58,72
ANEXOS TRANSACCIONALES	84	7,72	651,14
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	89	4,61	410,21
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	51	4,61	233,39
PAGO DE MULTAS E INTERESES	43	4,61	198,03
FACTURACIÓN	54	4,61	247,54
TOTALES	630		4.630,44

DEMANDA CENTRO DE CÓMPUTO

POBLACIÓN YANTZAZA
% UTILIZACIÓN SERVICIOS

18.675

SERVICIOS	%	DEMANDA POR CADA SERVICIO
USO INTERNET	13%	2.374
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	69%	12.819
COPIAS DE DOCUMENTOS	16%	3.007
ESCANEADO DE DOCUMENTOS	34%	6.331
LLAMADAS POR CABINA	3%	633
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	10%	1.899
ANILLADOS	1%	158

PORCENTAJE DE ENCUESTADOS QUE UTILIZARÍAN LOS SERVICIOS DEL NUEVO CENTRO CÓMPUTO
89%

SERVICIOS	DEMANDA POR CADA SERVICIO	DEMANDA PARA CENTRO DE CÓMPUTO
USO INTERNET	2.374	2.112
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	12.819	11.407
COPIAS DE DOCUMENTOS	3.007	2.676
ESCANEADO DE DOCUMENTOS	6.331	5.633
LLAMADAS POR CABINA	633	563
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	1.899	1.690
ANILLADOS	158	141

8.2.2. Diferenciación de precios

La diferenciación de precios permitirá ser más competitivos, por ello una vez que se identifique el nivel de precios adecuado para cada tipo de servicio, se buscará que sean precios acordes al mercado, ofreciendo un trato personalizado y un seguimiento continuo para que se fortalezca la diferenciación de precios.

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.

8.2.3. 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.

8.3. Plaza

8.3.1. Ubicación

La empresa se ubicará en la ciudad de Yantzaza en la avenida Iván Ríofrío y 10 de Agosto, frente al colegio Primero de Mayo. La elección del lugar se realizó por las siguientes razones:

- La calle es principal y de alto flujo de personas y vehículos, es parte de la Trocal Amazónica
- Se ubica frente al Colegio Primero de Mayo, es más grande y que cuenta con jornadas diurna y nocturna.

Cuadro. Ubicación de la empresa MR



Fuente: Google Maps.

8.4. Distribución

El canal de distribución de los servicios planificados en este Plan de Negocios será de directa al usuario, sin intermediarios, lo que mejorará la competitividad en precios y la calidad del servicio.

8.4.1. Imagen de la Empresa



Tarjeta de presentación:



8.4.2. Publicidad

La promoción y la publicidad son dos aspectos del marketing que van de la mano, ya que mientras en el primero (promoción) se busca aumentar las ventas en el corto plazo, con la segunda (publicidad) se busca el mismo objetivo pero a un plazo mayor.

Por ello se buscará establecer estrategias apropiadas para cada uno de los dos aspectos de marketing.

8.4.3. Estrategias de Publicidad

Para poder potencializar la presencia de la empresa a través de medios de comunicación se establece los siguientes rubros de inversión en publicidad.

Canales / medios de PUBLICIDAD	GASTOS MENSUALES	Gastos Anuales	Porcentaje sobre el presupuesto total para la publicidad
RADIO	30,00	360,00	38%
PRENSA	30,00	360,00	38%
REDES SOCIALES	15,00	180,00	19%
TARJETAS PERSONALES	5,00	60,00	6%
TOTAL	80,00	960,00	100%

8.4.4. 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.

8.4.5. Estrategias del Negocio

Para potencializar la competitividad de la Asesoría Tributaria y Contable MR, se han planificado varias estrategias en función de alcanzar los objetivos, dichas estrategias se muestran a continuación:

Estrategia 1. Diversificación.

Será la principal estrategia para captar clientes, ya que se contará con una variada cantidad de servicios como:

- Servicio de Asesoría Contable
- Servicio de Asesoría Tributaria
- Servicio de internet
- Servicio de juegos en Red
- Servicio de copias
- Servicio de impresiones
- Servicio de plotter
- Servicio de llamadas telefónicas

- Servicio de anillados de documentos

Para que el negocio sea mucho más atractivo para los potenciales clientes, se busca dar un plus o valor agregado en la atención, considerando las siguientes actividades:

- Asesoría contable y tributaria personalizada, con visitas en los domicilios de cada cliente.
- Implementación de NIFF para las pequeñas y medianas empresas, a un costo razonable y según las condiciones de cada negocio.
- Capacitación a los clientes en sus locales para que logren generar conocimiento y tener control sobre sus finanzas; y, no solamente ayudarles a hacer sus declaraciones.

Estrategia 2. 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.

9. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

9.1. Misión

La Misión de MR asesoría tributaria y Contable, es: “Contribuir al fortalecimiento de empresas y personas naturales, ofreciendo servicios de consultoría tributaria contable por medio de la combinación de los conocimientos, experiencias, esfuerzos y recursos que permitan prestar toda clase de servicios contables, de asesoría tributaria, y otros relacionados con la computación, teniendo como objetivo la constante búsqueda de la excelencia de los servicios que se ofrece y se entrega a sus clientes.”.

9.2. Visión

La Visión de la empresa “Servicios Contables y Tributarios MR”, es: “Ser una de las principales empresas en la provincia de Zamora Chinchipe y del cantón Yantzaza dedicada a la asesoría contable, tributaria, que ofrece servicios de calidad a la ciudadanía y empresas del cantón Yantzaza, brindando tranquilidad a nuestros clientes al saber que su negocio se encuentra atendido con idoneidad, experiencia, seriedad y cumplimiento oportuno de los servicios solicitados.”.

9.3. Valores

Para “Servicios Contables y Tributarios MR”, considerando la importancia de los valores en la calidad final del servicio y en los resultados económicos y en la imagen que los usuarios tendrán de la empresa, se incluyen como principales valores los siguientes:

- Servicio de excelencia
- Respeto a las personas
- Honestidad
- Compromiso con los clientes
- Puntualidad

10. 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

10.1. Funciones

ÁREA: ADMINISTRATIVA/OPERATIVA

CARGO: Gerente

FUNCIONES:

- Representar legalmente a la empresa
- Planificar, coordinar, organizar y dirigir las actividades operacionales del negocio
- Coordinar la asignación de recursos y tareas al personal de la empresa
- Buscar clientes y mercados para la empresa de Servicios Contables y Tributarios MR
- Aprobar y firmar los trámites ante el SRI, a nombre de la empresa Servicios Contables y Tributarios MR

RESPONSABILIDADES:

- Responsable por el cumplimiento de las estrategias y valores, dentro de las oficinas de la empresa
- Responsable de fortalecer el canal de comercialización directo de la empresa y la búsqueda de otros canales adicionales para mejorar la provisión del servicio ofertado por el negocio
- Responsable del control y supervisión del trabajo de cada miembro del negocio

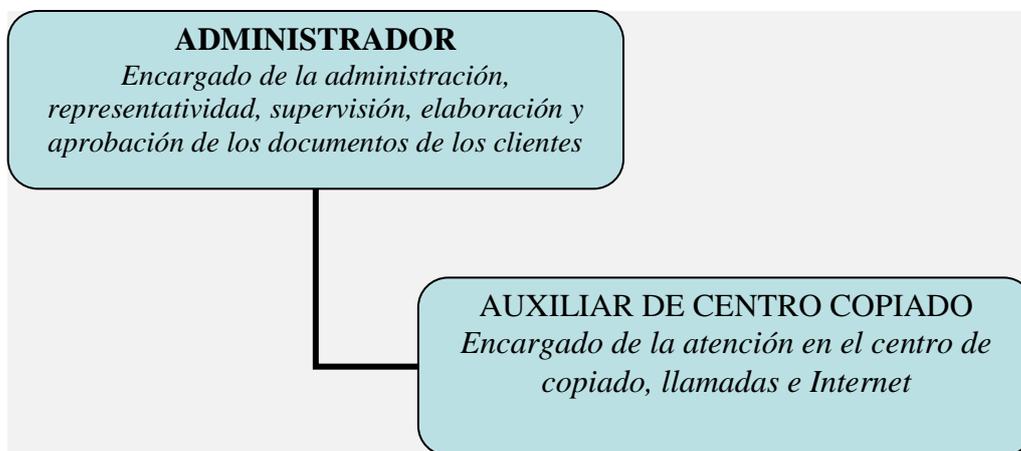
ÁREA: OPERATIVA

CARGO: AYUDANTE DE CENTRO DE CÓMPUTO

FUNCIONES:

- Atender personalmente el local durante el horario asignado
- Realizar el mantenimiento y cuidar del buen uso de los equipos de cómputo y demás equipos existentes.
- Ayudar a cumplir con las necesidades de los clientes
- Entregar el informe de caja diario `previo al cierre del local
- Cumplir las normas y valores de la empresa

10.2. Organigrama Funcional.



De acuerdo a esta estructura, la empresa tendrá una estructura vertical, considerando que el inversionista principal, será a su vez en administrador del negocio.

10.3. Legalización del Negocio

La empresa Servicios Contables y Tributarios MR es una microempresa personal y bajo esa característica se manejará ya que es la mejor opción tomando en cuenta que solo es una propietaria.

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

11. ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

11.1. 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 Servicios Contables y Tributarios MR, 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	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

11.2. Descripción del proceso

El proceso de generación del servicio que la empresa Servicios Contables y Tributarios MR 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

PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

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

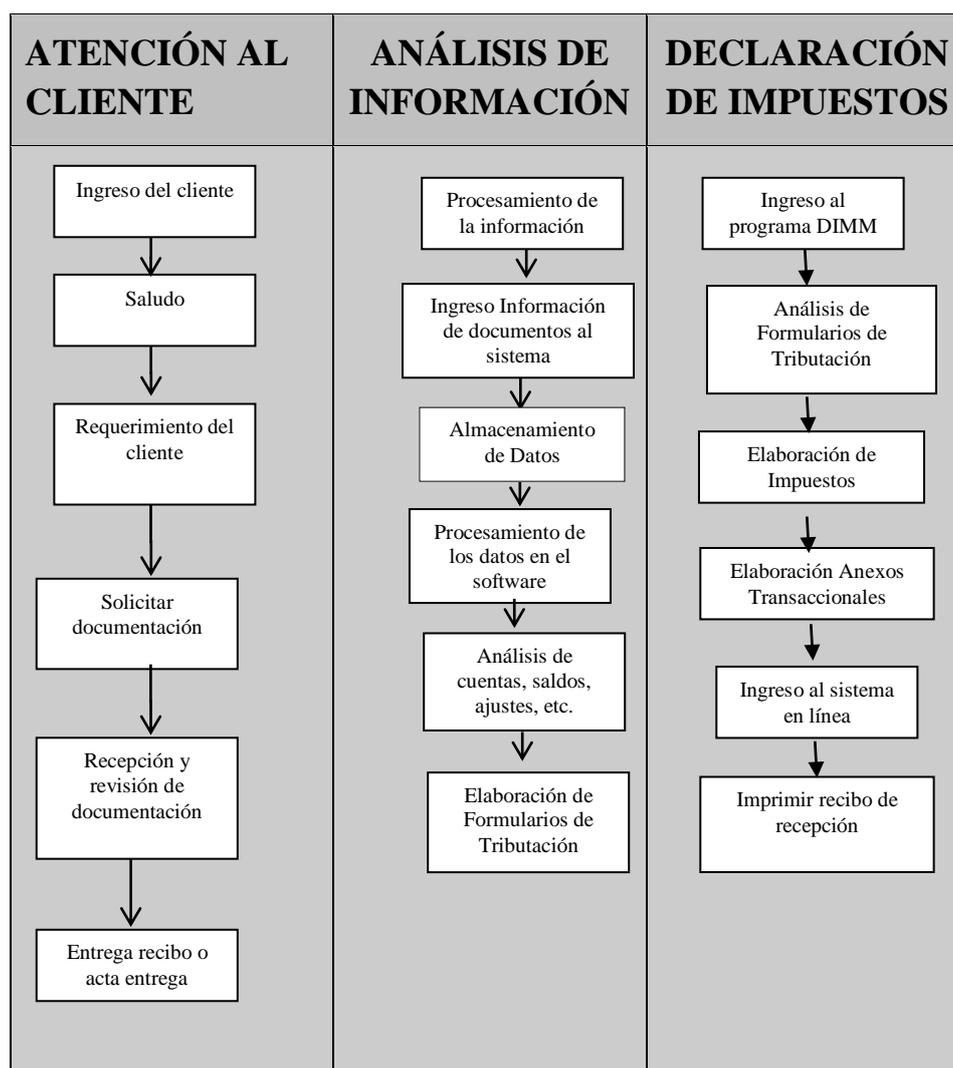
PASO	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RECURSOS NECESARIOS
- Procesamiento de la información	1'	Se evalúan los documentos para el procesamiento	Personal Computador, servicio internet,
- Ingreso de información de los documentos al sistema	3'	Se ingresan a los software adecuados la información de los documentos para 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	Personal, escritorio, suministros de oficina

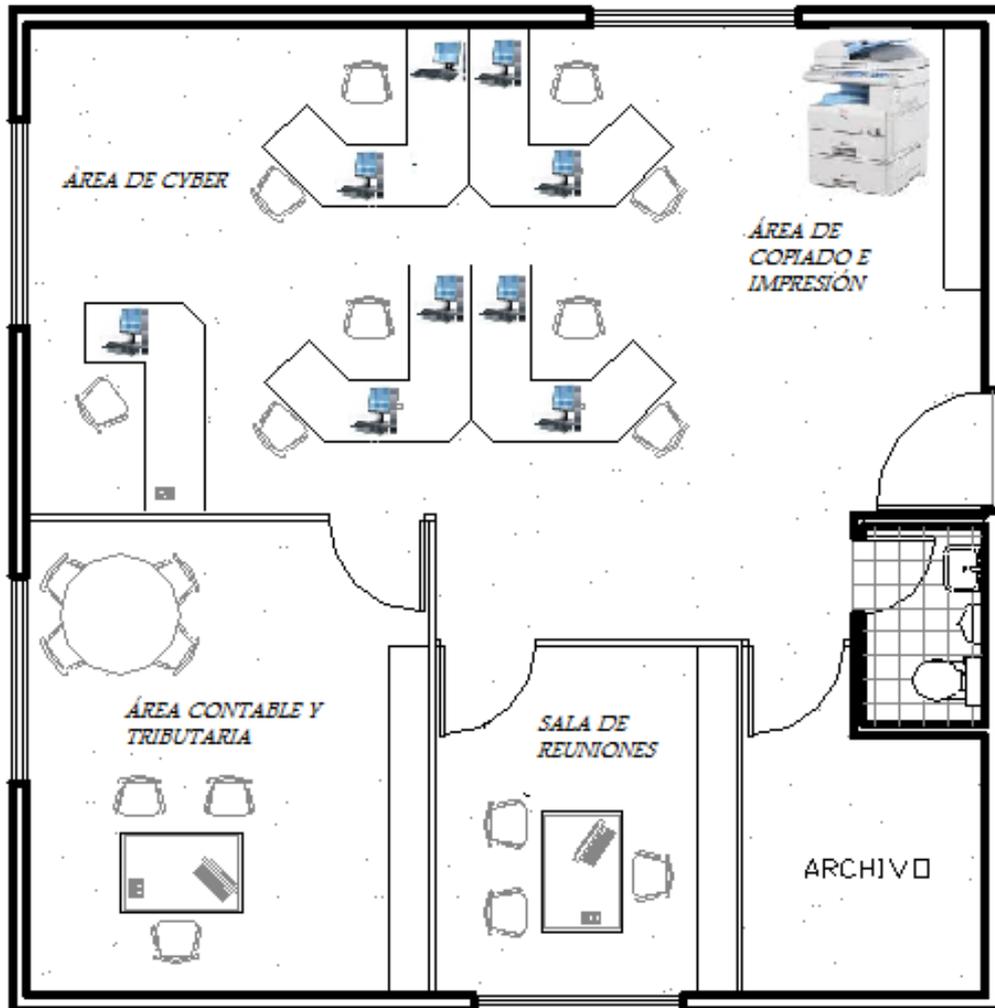
PASO	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RECURSOS NECESARIOS
		Transaccionales, de acuerdo al tipo de requerimiento solicitado.	
- Ingreso al Sistema en Línea del SRI	5'	Se hace un análisis de los documentos y se indica lo faltante o se entrega el sobrante	Computador, servicio internet,
- Imprimir recibos de recepción.	1'	Se elabora un recibo por lo entregado para constancia.	Computador, servicio internet, impresora, suministros de oficina.
- Fin			
TOTAL TIEMPO	21'		

11.3. Diagrama de Procesos



11.4. Distribución de Planta

El local tendrá un área de 64 m², la parte frontal y lateral de 8 metros con una puerta de 1,80 m. Tres ventanas de 2,40 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	8	25,00	200,00
Sillas de espera	4	15,00	60,00
Mesa reuniones	1	150,00	150,00
Archivadores	4	40,00	160,00
Mesas de computadora	6	40,00	240,00
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>			1.285,00
<u>EQUIPOS DE CÓMPUTO</u>			
Computadora laptop	1	780,00	780,00
Impresora Multifunción	1	240,00	240,00
Computadoras de mesa	6	450,00	2.700,00
Copiadora Ricoh	1	1.200,00	1.200,00
Programas de entretenimiento	5	40,00	200,00
Programa contable tributario ABACO 1C	1	590,00	590,00
<u>TOTAL EQUIPOS DE CÓMPUTO</u>			5.710,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			6.995,00
ACTIVOS DIFERIDOS			
Estudio de mercado	1	400,00	400,00
Gastos de constitución	1	100,00	100,00
Patentes Municipales	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			1.249,23
TOTAL INVERSIONES			8.964,23

Este valor se invertirá recurriendo a un crédito en la CACPE Yantzaza, por un valor de \$7.715,00 a un plazo de 36 meses. Con un interés de 18% anual.

CAPITAL: 7.715,00
 TASA DE INTERÉS ANUAL: 18%
 TASA DE INTERÉS MENSUAL: 1,50%
 PLAZO 36 MESES
 VALOR CUOTA: (\$ 278,92) CON FUNCIÓN PAGO EN EXCEL

TABLA DE AMORTIZACIÓN

CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERÉS	CAPITAL	VALOR CUOTA	SEGURO	SALDO
1	7.715,00	115,73	163,19	317,49	38,58	\$ 7.551,81
2	7.551,81	113,28	165,64	316,67	37,76	\$ 7.386,17
3	7.386,17	110,79	168,12	315,85	36,93	\$ 7.218,05
4	7.218,05	108,27	170,65	315,01	36,09	\$ 7.047,40
5	7.047,40	105,71	173,20	314,15	35,24	\$ 6.874,20
6	6.874,20	103,11	175,80	313,29	34,37	\$ 6.698,40
7	6.698,40	100,48	178,44	312,41	33,49	\$ 6.519,96
8	6.519,96	97,80	181,12	311,52	32,60	\$ 6.338,84
9	6.338,84	95,08	183,83	310,61	31,69	\$ 6.155,01
10	6.155,01	92,33	186,59	309,69	30,78	\$ 5.968,42
11	5.968,42	89,53	189,39	308,76	29,84	\$ 5.779,03
12	5.779,03	86,69	192,23	307,81	28,90	\$ 5.586,80
13	5.586,80	83,80	195,11	306,85	27,93	\$ 5.391,68
14	5.391,68	80,88	198,04	305,87	26,96	\$ 5.193,64
15	5.193,64	77,90	201,01	304,88	25,97	\$ 4.992,63
16	4.992,63	74,89	204,03	303,88	24,96	\$ 4.788,60
17	4.788,60	71,83	207,09	302,86	23,94	\$ 4.581,52
18	4.581,52	68,72	210,19	301,82	22,91	\$ 4.371,32
19	4.371,32	65,57	213,35	300,77	21,86	\$ 4.157,98
20	4.157,98	62,37	216,55	299,71	20,79	\$ 3.941,43
21	3.941,43	59,12	219,79	298,62	19,71	\$ 3.721,64
22	3.721,64	55,82	223,09	297,52	18,61	\$ 3.498,55
23	3.498,55	52,48	226,44	296,41	17,49	\$ 3.272,11
24	3.272,11	49,08	229,83	295,28	16,36	\$ 3.042,27
25	3.042,27	45,63	233,28	294,13	15,21	\$ 2.808,99
26	2.808,99	42,13	236,78	292,96	14,04	\$ 2.572,21

CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERÉS	CAPITAL	VALOR CUOTA	SEGURO	SALDO
27	2.572,21	38,58	240,33	291,78	12,86	\$ 2.331,88
28	2.331,88	34,98	243,94	290,58	11,66	\$ 2.087,94
29	2.087,94	31,32	247,60	289,36	10,44	\$ 1.840,35
30	1.840,35	27,61	251,31	288,12	9,20	\$ 1.589,04
31	1.589,04	23,84	255,08	286,86	7,95	\$ 1.333,95
32	1.333,95	20,01	258,91	285,59	6,67	\$ 1.075,05
33	1.075,05	16,13	262,79	284,29	5,38	\$ 812,26
34	812,26	12,18	266,73	282,98	4,06	\$ 545,53
35	545,53	8,18	270,73	281,64	2,73	\$ 274,79
36	274,79	4,12	274,79	280,29	1,37	(\$ 0,00)
TOTAL		2.325,97	7.715,00	10.816,29	775,32	147349,42

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)². Para el cálculo empezamos indicando los gastos administrativos en sueldos:

Costos Fijos segregados:

AÑO 1

SUELDOS Y SALARIOS	MENSUAL	DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	APORTE IEES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
GERENTE/CONTADOR	400,00	33,33	28,33	37,80	499,47	5.993,60
ASISTENTE LOCAL	183,00	15,25	28,33	17,29	243,88	2.926,52
Total	583,00	48,58	56,67	55,09	743,34	8.920,12

A PARTIR DEL AÑO 2

SUELDOS Y SALARIOS	MENSUAL	DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	APORTE IEES	VACACIONES	FONDOS RESERVA	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
GERENTE/CONTADOR	405,68	33,81	28,33	38,34	16,90	33,79	556,85	6.682,24
ASISTENTE LOCAL	185,60	15,47	28,33	17,54	7,73	15,46	270,13	3.241,57
Total	591,28	49,27	56,67	55,88	24,64	49,25	826,98	9.923,81

² <http://www.aulafacil.com/Anabala/Lecc-26.htm>

RESUMEN ROLES ANUALES

SUELDOS Y SALARIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE/CONTADOR	5.993,60	6.682,24	6.777,13	6.873,36	6.970,96
ASISTENTE LOCAL	2.926,52	3.241,57	3.287,60	3.334,29	3.381,64
Total	8.920,12	9.923,81	10.064,73	10.207,65	10.352,60

INSUMOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO MENSUAL	Costo Año 1	Costo Año 2
INTERNET	1,00	70,00	70,00	840,00	851,93
LUZ ELÉCTRICA	1,00	20,00	20,00	240,00	243,41
TELÉFONO	1,00	25,00	25,00	300,00	304,26
AGUA	1,00	5,00	5,00	60,00	60,85
Total			70,00	1.440,00	1.460,45

GASTOS DE VENTAS	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2
			Costo Año 1	Costo Año 2
PUBLICIDAD	1,00	80,00	960,00	973,63
Total		80,00	960,00	973,63

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Cantidad	Costo Mensual	Costo Año 1	Costo Año 2
GERENTE/CONTADOR	1,00	499,47	5.993,60	6.682,24
ASISTENTE LOCAL	1,00	243,88	2.926,52	3.241,57
SUMINISTROS DE OFICINA		25,00	300,00	304,26
SUMINISTROS DE ASEO		10,00	120,00	121,70
AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA			1.218,78	
DEPRECIACIONES	1,00	169,32	2.031,83	2.031,83
Total			12.590,74	12.381,61

COSTOS FIJOS TOTALES	AÑO 1	AÑO 2
		14.990,74

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.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	DEMANDA MENSUAL	COSTO PRODUCCIÓN DEL SERVICIO	COSTO VARIABLE TOTAL
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	143	6,60	941,10
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	159	1,26	201,31
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	8	2,79	21,37
ANEXOS TRANSACCIONALES	84	3,55	299,36
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	89	1,26	112,27
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	51	1,26	63,88
PAGO DE MULTAS E INTERESES	43	1,26	54,20
FACTURACIÓN	54	1,26	67,75

COSTO PRODUCCIÓN SERVICIO	MATERIA PRIMA	SUMINISTROS	SERVICIOS BÁSICOS	TOTAL
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	869,81	35,65	35,65	941,10
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	121,59	39,86	39,86	201,31
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	17,54	1,92	1,92	21,37
ANEXOS TRANSACCIONALES	257,20	21,08	21,08	299,36
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	67,81	22,23	22,23	112,27
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	38,58	12,65	12,65	63,88
PAGO DE MULTAS E INTERESES	32,73	10,73	10,73	54,20
FACTURACIÓN	40,92	13,42	13,42	67,75

COSTO PRODUCCIÓN SERVICIO ANUAL	MATERIA PRIMA	SUMINISTROS	SERVICIOS BÁSICOS	TOTAL
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	869,81	35,65	35,65	941,10
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	1.459,03	478,37	478,37	2.415,77
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	35,07	3,83	3,83	42,74
ANEXOS TRANSACCIONALES	257,20	21,08	21,08	299,36
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	67,81	22,23	22,23	112,27
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	462,96	151,79	151,79	766,54
PAGO DE MULTAS E INTERESES	392,82	128,79	128,79	650,40
FACTURACIÓN	491,02	160,99	160,99	813,00

COSTOS TOTALES ANUALES	4.035,71	1.002,74	1.002,74	6.041,19

NOTA:

- La Mano de obra se calcula dividiendo el valor del sueldo básico mensual para 240 horas laborales, que da un valor de \$ 1,525 por hora, luego se divide para 60 minutos y se obtiene el costo del minuto, que sería \$ 0,025. Luego se multiplica por el tiempo estimado para la elaboración de cada servicio.

SERVICIOS	NÚMERO DE SERVICIOS MENSUALES	TIEMPO UTILIZADO EN EL SERVICIO MINUTOS	VALOR DEL TIEMPO UTILIZADO
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	143	240	6,10
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	159	30	0,76
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	8	90	2,29
ANEXOS TRANSACCIONALES	84	120	3,05
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	89	30	0,76
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	51	30	0,76
PAGO DE MULTAS E INTERESES	43	30	0,76
FACTURACIÓN	54	30	0,76

11.3. 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 IMPUESTO A LA RENTA	0,47	6,60	7,07	107,85%	14,70	12%	16,46
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	0,47	1,26	1,73	166,00%	4,61	12%	5,17
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	0,47	2,79	3,26	135,00%	7,66	12%	8,58
ANEXOS TRANSACCIONALES	0,47	3,55	4,02	92,00%	7,72	12%	8,65
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	0,47	1,26	1,73	166,00%	4,61	12%	5,17
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	0,47	1,26	1,73	166,00%	4,61	12%	5,17
PAGO DE MULTAS E INTERESES	0,47	1,26	1,73	166,00%	4,61	12%	5,17
FACTURACIÓN	0,47	1,26	1,73	166,00%	4,61	12%	5,17
USO INTERNET	0,47	0,04	0,51	30,00%	0,67	12%	0,75
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	0,47	0,02	0,49	5,00%	0,52	12%	0,58
COPIAS DE DOCUMENTOS	0,47	0,03	0,50	5,00%	0,52	12%	0,59
ESCANEO DE DOCUMENTOS	0,47	0,02	0,50	5,00%	0,52	12%	0,58
LLAMADAS POR CABINA	0,47	0,06	0,54	5,00%	0,56	12%	0,63
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	0,47	0,03	0,50	5,00%	0,53	12%	0,59
ANILLADOS	0,47	0,02	0,49	57,00%	0,77	12%	0,86

11.4. Punto de equilibrio (Calcule el punto de equilibrio y analice)

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

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

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{14.990,74}{1 - \frac{13.687,55}{33.220,02}}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{14.990,74}{1 - 0,41}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{14.990,74}{0,59}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO =	25.495,20
------------------------------	------------------

MENSUAL	2.124,60
DIARIO	70,82

11.5. 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	4.035,71	14,07%
Insumos	8.649,10	30,16%
Servicios Básicos para producción	1.002,74	3,50%
Gastos de Ventas	960,00	3,35%

Gastos Administrativos	10.780,12	37,59%
Amortización Deuda	1.218,78	4,25%
Depreciaciones	2.031,83	7,08%
Total Costos	28.678,29	100,00%

Estructura de costos anuales	Productos	
	USD Año 2	%
M O D	4.093,02	14,07%
Insumos	8.771,92	30,16%
Servicios Básicos para producción	1.016,98	3,50%
Gastos de Ventas	973,63	3,35%
Gastos Administrativos	10.933,20	37,59%
Amortización Deuda	1.236,09	4,25%
Depreciaciones	2.060,69	7,08%
Total Costos	29.085,52	100,00%

11.5.1. 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	13.687,55	13881,92	14079,04	14278,96	14481,72
Gastos Administrativos	10.780,12	10933,20	11088,45	11245,91	11405,60
Gastos de Ventas	960,00	973,63	987,46	1001,48	1015,70
Depreciaciones	2.031,83	2031,83	2060,69	2089,95	2119,62
Amortización deuda	1.218,78	802,47	304,71		
EGRESOS	28.678,29	28.623,05	28.520,35	28.616,29	29.022,65

INFLACIÓN AGOSTO 2016	1,42%
------------------------------	--------------

11.6. Ingresos

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

La demanda estimada según las encuestas es como sigue:

Producto	Producción Mensual (unidades)	Producción anual (unidades)
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	142,59	142,59
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	159,46	1.913,48
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	7,67	15,33
ANEXOS TRANSACCIONALES	84,33	84,33
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	88,93	88,93
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	50,60	607,16
PAGO DE MULTAS E INTERESES	42,93	515,17
FACTURACIÓN	53,66	643,96
USO INTERNET	176,03	2.112,40
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	950,58	11.406,99
COPIAS DE DOCUMENTOS	222,98	2.675,71
ESCANEO DE DOCUMENTOS	469,42	5.633,08
LLAMADAS POR CABINA	46,94	563,31
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	140,83	1.689,92
ANILLADOS	11,74	140,83
Total		28.233,20

Según esta demanda y multiplicada por el precio de venta se obtiene el valor de ingreso

Producto	PVP (DÓLARES)	INGRESO MENSUAL	Ingreso Anual Año 1
DECLARACIÓN IMPUESTO A LA RENTA	14,70	2.095,86	2.095,86
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	4,61	735,55	8.826,54
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	7,66	58,72	117,43
ANEXOS TRANSACCIONALES	7,72	651,14	651,14
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	4,61	410,21	410,21
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	4,61	233,39	2.800,73
PAGO DE MULTAS E INTERESES	4,61	198,03	2.376,38
FACTURACIÓN	4,61	247,54	2.970,47
USO INTERNET	0,67	117,68	1.412,19

IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	0,52	492,46	5.909,55
COPIAS DE DOCUMENTOS	0,52	116,86	1.402,27
ESCANEADO DE DOCUMENTOS	0,52	244,08	2.928,93
LLAMADAS POR CABINA	0,56	26,42	317,04
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	0,53	74,45	893,38
ANILLADOS	0,77	9,06	108,70
Total		4.630,44	33.220,82

11.6.1. Ingresos proyectados (Antes de elaborar el cuadro, explicar cómo se realiza la proyección).

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 IMPUESTO A LA RENTA	2.095,86	2.125,62	2.155,81	2.186,42	2.217,47
DECLARACIÓN IVA MENSUAL	8.826,54	8.951,88	9.079,00	9.207,92	9.338,67
DECLARACIÓN IVA SEMESTRAL	117,43	119,10	120,79	122,50	124,24
ANEXOS TRANSACCIONALES	651,14	660,39	669,77	679,28	688,92
PAGO ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	410,21	416,03	421,94	427,93	434,01
RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IR	2.800,73	2.840,50	2.880,83	2.921,74	2.963,23
PAGO DE MULTAS E INTERESES	2.376,38	2.410,12	2.444,34	2.479,05	2.514,26
FACTURACIÓN	2.970,47	3.012,65	3.055,43	3.098,82	3.142,82
USO INTERNET	1.412,19	1.432,24	1.452,58	1.473,20	1.494,12
IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS	5.909,55	5.993,47	6.078,58	6.164,89	6.252,43
COPIAS DE DOCUMENTOS	1.402,27	1.422,18	1.442,37	1.462,85	1.483,63
ESCANEADO DE DOCUMENTOS	2.928,93	2.970,52	3.012,70	3.055,48	3.098,87
LLAMADAS POR CABINA	317,04	321,54	326,11	330,74	335,44
PLOTEADO DE DOCUMENTOS	893,38	906,06	918,93	931,98	945,21
ANILLADOS	108,70	110,24	111,81	113,40	115,01
TOTAL VENTAS POR AÑO	33.220,82	33.692,56	34.170,99	34.656,22	35.148,34

TOTAL VENTAS MENSUALES ASESORÍA CONTABLE	1.687,40	1.711,36	1.735,66	1.760,31	1.785,30
TOTAL VENTAS DIARIAS ASES. CONTABLE	56,25	57,05	57,86	58,68	59,51

TOTAL VENTAS MENSUALES CENTRO CÓMPUTO	1.081,00	1.096,36	1.111,92	1.127,71	1.143,73
TOTAL VENTAS DIARIAS CENTRO DE CÓMPUTO	36,03	36,55	37,06	37,59	38,12

TOTAL VENTAS MENSUALES DEL NEGOCIO	2.768,40	2.807,71	2.847,58	2.888,02	2.929,03
TOTAL VENTAS DIARIAS DEL NEGOCIO	92,28	93,59	94,92	96,27	97,63

11.7. Estado de Resultados

EMPRESA ASESORÍA CONTABLE TRIBUTARIA MR ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS

INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS

VENTAS 33.220,82

COSTO DE VENTAS 6.576,12

Salarios y beneficios a empleados (8.920,12)

Gastos de venta (960,00)

Servicios Básicos (1.440,00)

Gastos por depreciación (2.031,83)

Gastos financieros (1.218,78)

Otros gastos (420,00)

Ganancia antes de impuestos 24.806,21

15% Gasto por participación trabajadores 3.720,93

22% Gastos por impuestos a las ganancias IR 5.457,37

Utilidad primer año 15.627,91

CONTADOR

GERENTE

11.8. Balance General

EMPRESA ASESORÍA TRIBUTARIA MR BALANCE GENERAL

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Efectivo y equivalentes de efectivo	15.627,91	PRÉSTAMO A LARGO PLAZO	5.586,80
ACTIVOS FIJOS		PATRIMONIO	
Propiedad, planta y equipo		CAPITAL (32,13)	
EQUIPOS DE CÓMPUTO	5.710,00	Utilidad del período	15.627,91
- Dep. Acumulada Equipos Cómputo	(128,50)	TOTAL PATRIMONIO	15.595,78
MUEBLES Y ENSERES	1.156,50		
- Dep. Acumulada Muebles y Enseres	(1.903,33)		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.834,67		
ACTIVO DIFERIDO			
GASTOS CONSTITUCIÓN	720,00		
- Amortización Diferidos	(144,00)		
TOTAL ACTIVOS	21.182,58	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	21.182,58

CONTADORA

GERENTE

11.9. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		33.220,82	33.692,56	34.170,99	34.656,22	35.148,34
VALOR RESIDUAL						2.628,07
CAPITAL DE TRABAJO						1.249,23
TOTAL INGRESOS	0,00	33.220,82	33.692,56	34.170,99	34.656,22	39.025,64
EGRESOS		1	2	3	4	5
INVERSIÓN	-8.964,23					
REINVERSIÓN EQUIPOS CÓMPUTO					3.971,14	
COSTO DE VENTAS		28.678,29	28.623,05	28.520,35	32.587,44	29.022,65
TOTAL EGRESOS		28.678,29	28.623,05	28.520,35	32.587,44	29.022,65
UTILIDAD		4.542,53	5.069,51	5.650,65	2.068,78	10.002,99
MENOS DEPRECIACIÓN		2.031,83	2.031,83	2.031,83	2.114,07	2.114,07
= FLUJO OPERATIVO		6.574,36	7.101,34	7.682,48	4.182,85	12.117,07
- IMPUESTO A LA RENTA		1.446,36	1.562,30	1.690,15	920,23	2.665,75
= FLUJO MENOS IMPUESTO		5.128,00	5.539,05	5.992,33	3.262,63	9.451,31
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		769,20	830,86	898,85	489,39	1.417,70
= UTILIDAD NETA		4.358,80	4.708,19	5.093,48	2.773,23	8.033,61
+ DEPRECIACIÓN		2.031,83	2.031,83	2.031,83	2.114,07	2.114,07
- PAGO PRINCIPAL DEUDA		2.128,20	2.544,52	3.042,27		
+ SEGUROS POR PRÉSTAMO		406,26	267,49	101,57		
= FLUJO DE EFECTIVO	-8.964,23	4.668,69	4.462,99	4.184,61	4.887,30	10.147,69

11.10. Periodo de Recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Años		Flujo de Fondos (Netos de Caja)		Ingresos Acumulados	
0		-8.964,23	B		
1		4.668,69		4.668,69	
2	A	4.462,99		9.131,69	C
3		4.184,61	D	13.316,30	
4		4.887,30		18.203,60	
5		10.147,69		28.351,29	

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

- 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

DESARROLLO DE LA FÓRMULA

$\text{PRI} = \frac{2 + 8.964,23 - 9.131,69}{4.184,61}$

$\text{PRI} = 2 - \frac{167,46}{4.184,61}$
--

$\text{PRI} = 1,96$

Esto significa que la inversión se recuperará en el año 1 y 11 meses aproximadamente.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

VAN HORNE. Fundamentos de Administración Financiera. Editorial PRENTICE HALL. México 2015

Banrepcultural.org. (s.f). www.banrepcultural.org. Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos

DIARIO EL UNIVERSO. (ENERO de 2016). PAGO IMPUESTOS AUMENTA.

Merino, J. P. (2016). <http://definicion.de/sector-terciario/>. Obtenido de <http://definicion.de/sector-terciario/>

Revista EKOS. (octubre de 2015). <http://www.ekosnegocios.com/>. Recuperado el 25 de 08 de 2016, de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6264>

SIISE. (01 de 2015). www.siise.gob.ec. Recuperado el 15 de 08 de 2016, de http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/RES/Empleo/ficemp_T08.htm

sn. (2016). <http://actividadeseconomicasgeografia.blogspot.com>. Obtenido de <http://actividadeseconomicasgeografia.blogspot.com/p/sector-terciario.html>