



BOLIVARIANO
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

CONTABILIDAD TRIBUTARIA

**“CREACIÓN DE LA EMPRESA DE SERVICIOS
TRIBUTARIOS Y CONTABLES WELCOME TO
LOJA SOLUTIONS”**

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

AUTORA:

KATTY PAOLA GUZHÑAY FAJARDO

DIRECTORA:

ING. JESSENIA ARIAS

**LOJA- ECUADOR
2019**

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación lo dedico principalmente a Dios por cuidarme, guiar mi camino y darme fuerza para continuar cada día.

A mis padres, quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy una meta más, A mi hermana por su apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y me acompañan acompañan en todos mis sueños.

Katty Paola Guzhñay Fajardo

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo agradezco a Dios por acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome sabiduría para culminar con éxito mis metas. A mis padres por ser mi pilar fundamental y haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes.

Mi agradecimiento infinito a mi hermana, por ser el apoyo incondicional en mi vida, que con su amor y respaldo, me ayuda alcanzar mis objetivos.

Agradezco todos los docentes, quienes con su experiencia, conocimiento y motivación me orientaron a desarrollarme como persona y profesional. A la Ing. Yessenia Arias por sus consejos, enseñanzas, apoyo y su amistad. Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que hacen el Instituto Tecnológico Superior Bolivariano, por confiar en mí, abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso educativo dentro del establecimiento .

A todos los compañeros de aula y amigos, que de alguna manera estuvieron conmigo todos estos años.

ÍNDICE

Contenido

.....	6
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	7
2. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	8
2.1 Descripción de la Idea de Negocio.....	8
2.2 Evaluación de su idea de negocio:	9
2.3 Nombre de la empresa.....	11
3. OBJETIVOS DE LA EMPRESA.....	11
4. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO	12
4.1 Análisis del Sector Productivo	12
4.2 Análisis del Macro ambiente:.....	16
4.3 Análisis del Microambiente o Sector:	25
5. ANÁLISIS FODA	28
6. MERCADEO O MARKETING	30
6.1 Objetivos	30
6.2 Segmento de Mercado	30
6.3 Mercado Total	32
6.4 Cálculo de la muestra	32
6.5 Análisis del Mercado.....	33
6.6 Marketing Mix.....	40
7. MARKETING MIX	48
7.1 Imagen de la empresa.....	48
7.2 Publicidad.....	51
7.3 Estrategias de Publicidad	52
7.4 Promoción	52
7.5 Estrategias del Negocio.....	54
8. FILOSOFÍA EMPRESARIAL	54
8.1 Misión.....	54
8.2 Valores	55
9. RECURSOS HUMANOS Y LEGAL	55
9.1 Organigrama Funcional.....	58
9.2 Legalización del Negocio.....	58
10. ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES.....	59
Recursos o Insumos Necesarios.....	59
10.1 Diagrama de Procesos	62
10.2 Distribución de Planta	62

11.	RECURSOS MATERIALES Y ECONÓMICOS	65
11.1	Inversiones	65
11.2	COSTOS.....	66
11.3	Ingresos	70
11.4	Ingresos proyectados	70
11.5	Estado de Resultados.....	72
11.6	Balance General	74
11.7	Flujo de Caja	76
11.8	Periodo de Recuperación del Capital	77
	BIBLIOGRAFÍA	81

PLAN DE NEGOCIOS



INFORMACIÓN GENERAL:

Nombre de la Empresa: "WELCOME TO LOJA SOLUTIONS"

Dirección: Bolívar 08-05 entre 10 de Agosto y Sucre

Teléfono: (07) 2588281

Web Site / Blog: <http://welcome-to-loja-solutions.blogspot.com/>

E-mail: Welcome-to-loja-solutions@hotmail.com

Gerente: Katty Paola Guzhñay Fajardo

Socio: Ricardo Vinicio Montenegro Reyes

1. RESUMEN EJECUTIVO

Este plan de negocios se establece para la creación de la empresa de Asesoría Tributaria y Contable principalmente a individuos que no hablen ni entiendan el idioma Español; en el cantón Loja radica un gran número de personas extranjeras que desconocen de las obligaciones que deben cumplir con el Fisco y a ese sector del mercado se pretende atender.

En el presente documento se hace un análisis de los servicios que ofrece la empresa, se crea la imagen corporativa con la que se introducirá en el mercado local. También se incorpora el análisis del sector del mercado y sus condiciones para determinar la factibilidad de la creación y éxito de esta empresa. Mediante entrevistas personales se determinó el interés por los servicios tributarios y contables que la empresa pone a disposición al mercado meta.

Asimismo, se realiza un estudio de cómo llegar al mercado meta a través de la ejecución de un Plan de Marketing, que brinda las estrategias más idóneas para captar la atención de los clientes potenciales. Este Plan de Negocios incluye la estructura organizacional de la empresa para el eficaz desenvolvimiento de las actividades, al igual que los requerimientos legales para la conformación de la empresa.

Por último, se determinó mediante indicadores financieros el tiempo de recuperación del capital y los flujos de caja en los próximos 5 años. Con esta información se concluye es factible y rentable establecer una empresa con estas características.

2. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.1 Descripción de la Idea de Negocio

Según datos presentados por el informe del Servicio de Rentas Internas existió un perjuicio para el Estado de 835 millones de dólares en el 2016 y de 408 millones de dólares en el 2017, para disminuir la evasión fiscal y aumentar la cultura tributaria en las personas que ejercen una actividad económica, WLS plantea ayudar a las personas extranjeras a implementar microempresas en nuestra ciudad, de manera legal y responsable; para ello se ayuda con asesoramiento desde el inicio; la formación, implementación de microempresas con capital extranjero o mixto, la diferencia con otras empresas es que los profesionales hablan en inglés, posibilitando la mejor comunicación en términos técnicos. Además, esta empresa acompaña y asesora en todos los trámites empresariales, contables, judiciales que sean requeridos; ofreciendo un servicio eficaz y eficiente logrando realizar actividades como: llenado de formularios de todos los impuestos a declarar, que permitan a los clientes una integración con el régimen tributario del Ecuador. Welcome to Loja Solutions incorpora al mercado una manera distinta de atender las necesidades de un extranjero, ayudando en el proceso de formación de su empresa con la elaboración de planes de cuentas, estructurando el sistema financiero; mediante un proceso contable se presentará balances que le permita al inversionista extranjero la toma adecuada de decisiones.

Al constituirse el Servicio de Rentas Internas y el de Aduanas del Ecuador en una sola entidad, se genera cruce de información importante para el inversionista extranjero más aún, al ser Loja una ciudad fronteriza, el cliente necesita un profesional capacitado en

normas NIFs (Normas de Información Financiera) para la presentación de estados financieros aplicando normas NIC (Normas Internacionales de Contabilidad).

Esta empresa estará a la par con la tecnología y los nuevos sistemas informáticos que faciliten el control e ingreso de mercadería, con el fin que las microempresas tengan un excelente funcionamiento, y no son conocidos por las personas que acuden. Para las personas que aún desean continuar con alguna actividad económica y no conocen los medios, cómo y dónde encontrar los materiales o personal adecuado, esta empresa brinda mediante sus alianzas, proveedores que satisfagan las necesidades o requerimientos de estas personas.

2.2 Evaluación de su idea de negocio:

¿Qué necesidades satisface su idea de negocio?

- Atención a un sector económico con poco conocimiento de las normas y leyes ecuatorianas.
- Aumentar la cultura tributaria del cantón Loja.
- Fomentar la inversión en Loja.
- Generación de oportunidad de trabajo para habitantes del sector.
- Dinamización del modelo económico local.
- Enriquecimiento de conocimientos laborales.

¿Cuánto cree que el cliente puede pagar por el producto?

No es posible dar un valor a pagar fijo, dependerá de los recursos que la empresa ocupe, se tendría un promedio de \$5 dólares.

¿Qué diferenciación tiene el producto que ofrecerá al cliente?

La principal diferencia con respecto a otras empresas de asesoría, radica en la facilidad del manejo del idioma inglés por parte de los empleados de la empresa, los conocimientos tributarios, contables, empresariales y la atención cordial, que recibirá el cliente en todos los trámites a realizarse. La empresa cuenta con una lista de proveedores y otros profesionales aliados, los cuales le ofrecerán al cliente una asesoría integral en cualquier aspecto.

¿Es posible conseguir dinero para la puesta en marcha de su idea de negocio?

Para la puesta en marcha de la empresa se cuenta con capital propio

¿Su idea empresarial es pertinente para ponerla en marcha a corto plazo?

Si, los requerimientos de infraestructura son pocos por lo cual el tiempo para obtenerlos y los trámites legales son de fácil ejecución.

¿Posee los conocimientos necesarios para el desarrollo de su idea empresarial, cuenta con personal calificado o conoce especialistas en el tema?

Si, los conocimientos adquiridos en los años de formación en la carrera de Contabilidad Tributaria, abalizan la preparación profesional. Además, se cuenta con experiencia de la práctica, al igual que los estudios obtenidos previamente en el idioma inglés que se complementan con la formación académica y laboral de todos los socios.

¿Tiene facilidad y le gusta desempeñar trabajos relacionados con la idea de negocio que usted propone?

Si, toda la preparación académica se encuentra en torno a la actividad del negocio propuesto y el interés por aplicarlos en la vida laboral.

2.3 Nombre de la empresa

Tabla 1.- Selección del nombre de la empresa

Ord	Nombre	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Total
1	NEW WORD	2	2	2	2	3	11
2	WELCOME TO LOJA SOLUTIONS	3	4	4	3	4	18
3	LOOKING FOR A NEW LIFE	1	3	3	4	2	13
4	SECURE ACCOUNTING	3	2	3	3	3	14
5	INTEGRAL SERVICES	3	4	3	3	2	15

Elaboración: Katty Guzhñay

El nombre escogido para la empresa es:

“WELCOME TO LOJA SOLUTIONS”

3. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Corto Plazo

- ✓ Establecer la microempresa de asesoría tributaria y contable en inglés, para los extranjeros residentes en el cantón Loja

Mediano Plazo:

- ✓ Lograr la fidelización de los clientes mediante la elaboración de perfiles con información de contacto para dar a conocer nuevos servicios.

Largo Plazo

- ✓ Posicionar a la microempresa de asesoría bilingüe en el cantón Loja

4. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO

4.1 Análisis del Sector Productivo

La empresa es concebida para la prestación de servicios, en donde se trabajará con el intelecto del personal adquirido con contratado, integra diferentes actividades que brinda usos intangibles como: turismo, alojamiento, alimentación y servicios profesionales. Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas, CIIU3 este sector comprende:

- Comercio por mayor y menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas
- Hoteles y restaurantes
- Transporte, almacenamiento y telecomunicaciones
- Intermediación financiera
- Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
- Administración pública y defensa
- Seguridad social de afiliación obligatoria.
- Educación
- Servicios sociales y de salud
- **“Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales”**
- Hogares privados con servicio doméstico
- Organizaciones y órganos extraterritoriales

La empresa está comprendida en **otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales**” debido a que no se implica la producción de bienes materiales, *Welcome to Loja Solutions* se dedica a satisfacer las diferentes necesidades contables y tributarias de las personas extranjeras; para lo cual se debe conocer la contribución a la economía mediante la inversión del capital extranjero histórico

Gráfico 1.- Inversión Extranjera Directa Por modalidad de inversión

Rama de actividad económica / período	Años									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 1/	2009 1/	2010 1/	2011 1/
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	15,592.7	49,910.0	72,911.3	23,930.3	48,023.0	25,479.8	20,482.3	52,307.2	10,671.1	449.2
Comercio	70,441.1	78,143.5	103,319.1	72,491.5	32,302.9	92,184.7	119,973.8	84,142.6	93,609.0	77,696.2
Construcción	5,555.4	3,492.2	39,221.1	7,429.9	8,449.1	19,632.3	49,818.2	(13,431.9)	28,240.2	50,534.3
Electricidad, gas y agua	1,719.1	721.4	5,600.9	6,515.0	6,930.4	11,898.5	(6,763.5)	3,008.0	(6,311.7)	(10,824.9)
Explotación de minas y canteras	487,458.0	148,548.9	385,374.0	198,345.4	(116,618.3)	(102,795.4)	244,114.6	5,802.5	178,001.5	379,201.9
Industria manufacturera	66,613.6	78,983.7	114,929.9	75,399.4	90,162.8	98,960.0	197,997.9	117,752.1	120,323.6	121,927.1
Servicios comunales, sociales y personales	3,712.1	1,569.3	3,076.3	17,972.3	29,495.2	16,667.7	13,420.6	18,239.2	22,783.1	27,824.4
Servicios prestados a las empresas	109,078.3	71,047.0	38,811.1	73,827.2	89,359.7	84,591.0	142,001.2	(23,466.0)	68,097.2	44,697.0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	23,090.7	439,097.4	73,695.9	17,502.8	83,324.0	(52,460.1)	276,080.9	64,238.2	(349,577.7)	(47,432.9)
TOTAL	783,261.0	871,513.4	836,939.6	493,413.8	271,428.9	194,158.5	1,057,126.0	308,591.9	165,836.3	644,072.4

1/ Datos sujetos a revisión
2/ En el primer trimestre de 2018 se registran nuevas transacciones de deuda externa contratada por el sector privado.
FUENTE: BCE-SIGADE, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), Secretaría de Hidrocarburos (SHE) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

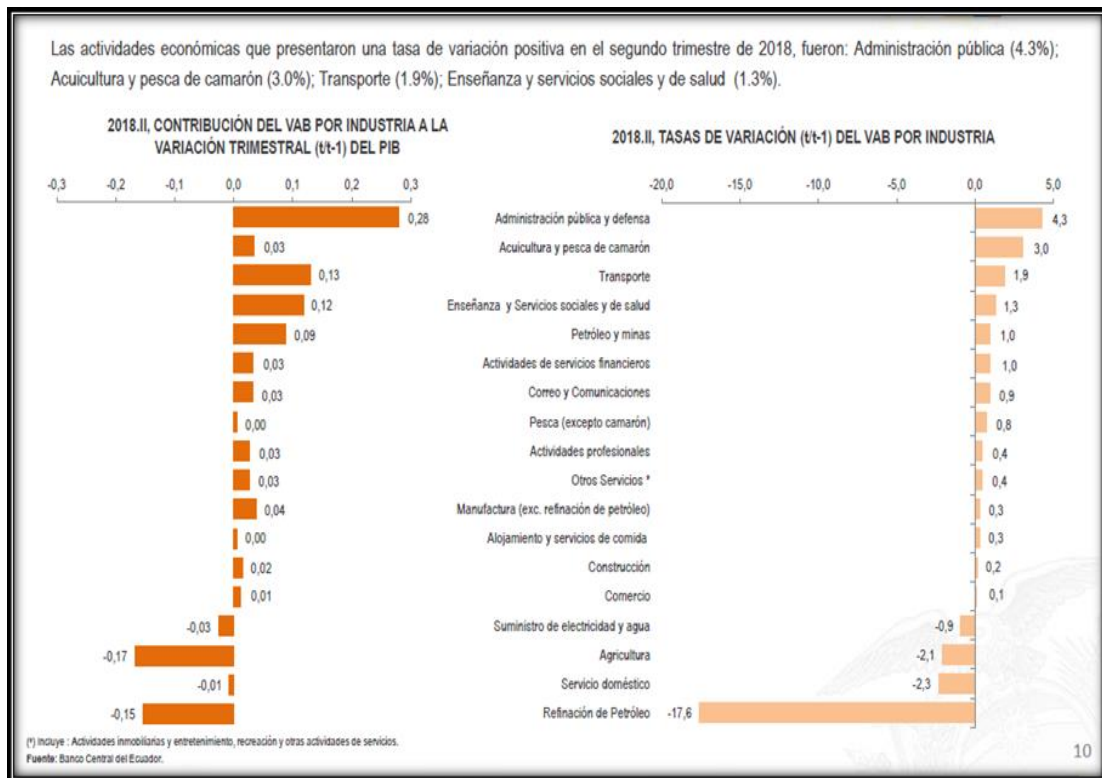
Rama de actividad económica / período	Años					
	2012 1/	2013 1/	2014 1/	2015 1/	2016 1/	2017 1/
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	17,835.5	20,751.7	38,902.6	67,781.3	41,872.6	124,600.9
Comercio	83,340.5	110,247.2	148,546.3	172,872.1	122,223.9	101,968.5
Construcción	31,578.4	69,196.5	4,744.4	6,834.0	30,464.8	59,133.0
Electricidad, gas y agua	46,447.5	29,201.3	(4,671.1)	61,757.9	1,194.8	2,129.4
Explotación de minas y canteras	224,945.0	252,886.2	685,578.2	559,834.4	462,758.5	68,277.4
Industria manufacturera	135,596.2	137,917.8	107,722.2	264,101.0	37,502.6	144,210.1
Servicios comunales, sociales y personales	1,698.6	(2,318.6)	14,072.5	(10,834.4)	(1,886.5)	(3,856.7)
Servicios prestados a las empresas	39,478.9	117,681.5	24,355.4	243,772.4	33,250.5	75,002.6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	(13,433.3)	(8,530.3)	(246,980.6)	(43,628.4)	40,032.6	46,967.3
TOTAL	567,487.3	727,033.2	772,269.9	1,322,490.3	767,413.9	618,432.4

1/ Datos sujetos a revisión
2/ En el primer trimestre de 2018 se registran nuevas transacciones de deuda externa contratada por el sector privado.
FUENTE: BCE-SIGADE, Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), Secretaría de Hidrocarburos (SHE) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Fuente y Elaboración: Información económica del Ecuador. Banco Central del Ecuador 2018

En la información otorgada por el Banco Central del Ecuador, se puede visualizar que el último año se ha reducido considerablemente un 19% con respecto al 2016 la inversión extranjera en el país, lo cual puede ser ocasionado por motivos políticos, sociales o factores externos que impiden el desarrollo económico del país.

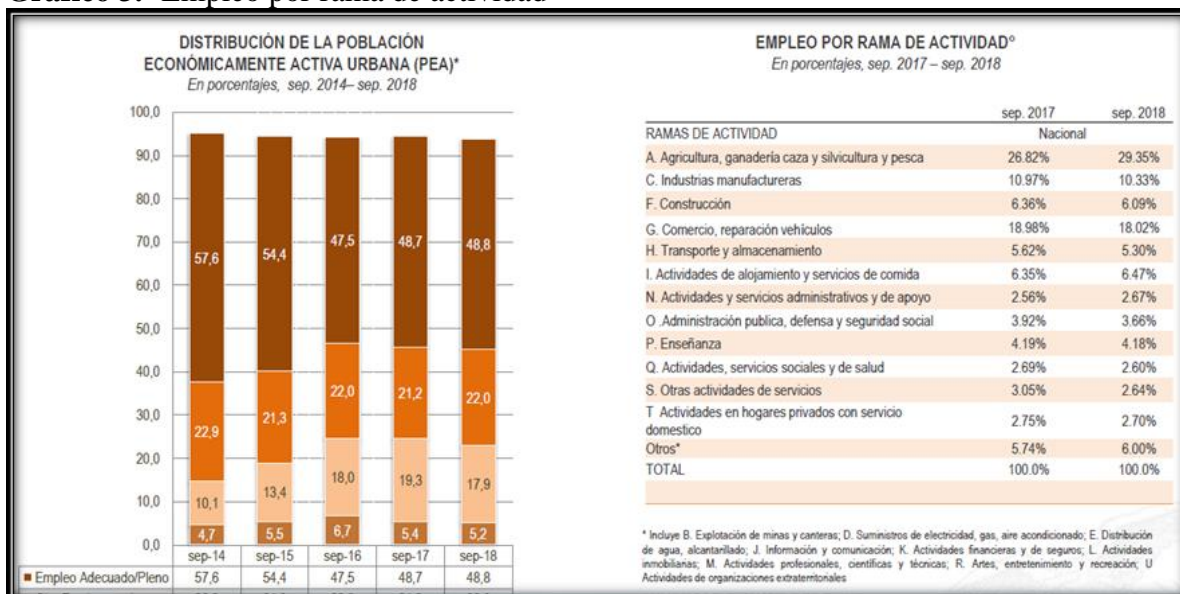
Gráfico 2.- Tasa de variación del VAB por industria



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador. Estadísticas Macroeconómicas 2018

El valor agregado bruto (VAB) mide el valor total creado por un país o región; esto es, el valor conjunto de bienes y servicios que se producen en el país en un periodo de tiempo descontando los impuestos indirectos y los consumos intermedios. Este valor ha sufrido un incremento de 0.4% en el sector de "otros servicios" en Ecuador, según datos del Banco Central, evidenciando el crecimiento de empresas de servicios en el Ecuador debido al extenso mercado disponible.

Gráfico 3.- Empleo por rama de actividad

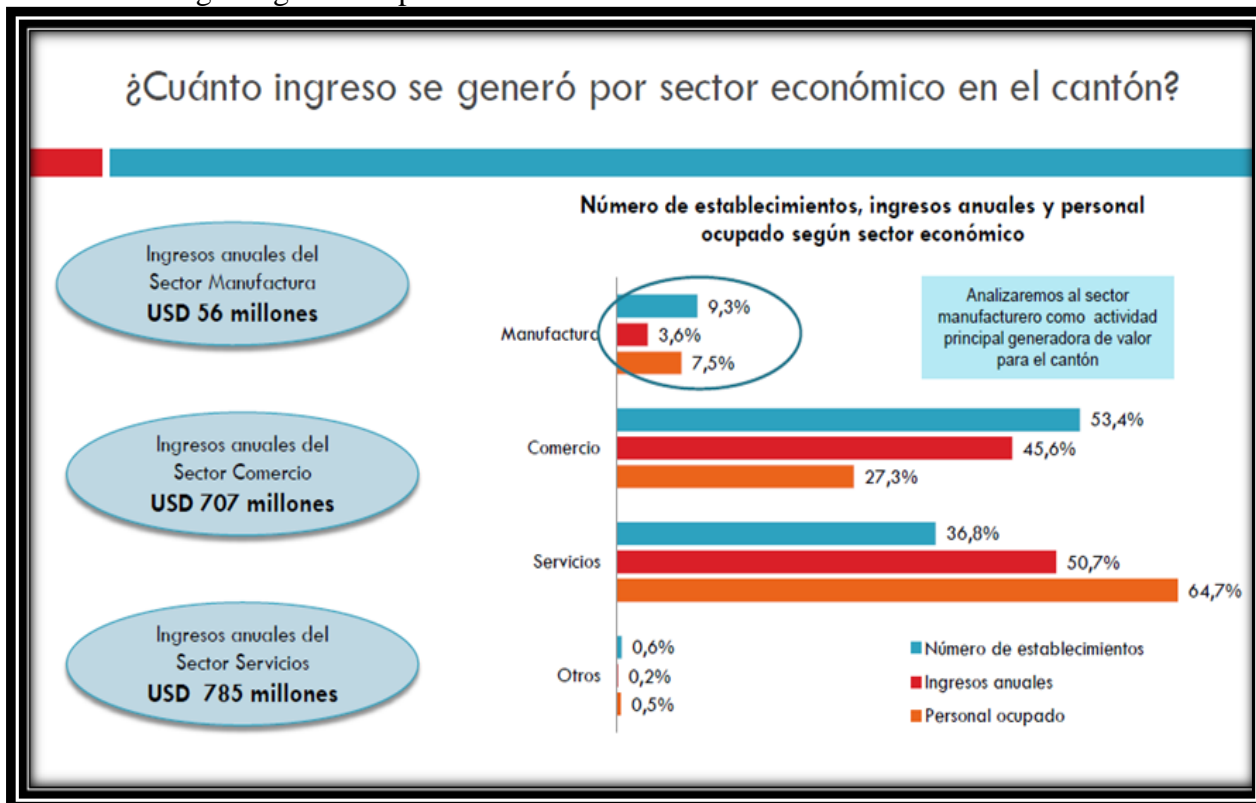


Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador. Estadísticas Macroeconómicas 2018

Según lo indica el cuadro "otras actividades de servicios" representa el 2.64% del empleo en el Ecuador, por tal motivo la conformación de esta empresa creará nuevas oportunidades de trabajo a diversos profesionales, lo cual ayudará a aumentar, mejorar la calidad de vida de estas personas y de esta manera contribuir con la matriz productiva del país.

De acuerdo a datos publicados en el diario EL Comercio: "El servicio de asesoría tributaria mueve USD 212 millones al año y emplea a 18 278 personas a escala nacional. El dato corresponde al último reporte del Directorio de Empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) con fecha 2015". (DIARIO EL COMERCIO. 2017) Mientras en el cantón Loja se puede encontrar los siguientes datos:

Gráfico 4.- Ingreso generado por sector económico en el cantón



Fuente y Elaboración: INEC. Resultados Censo Nacional Económico 2011

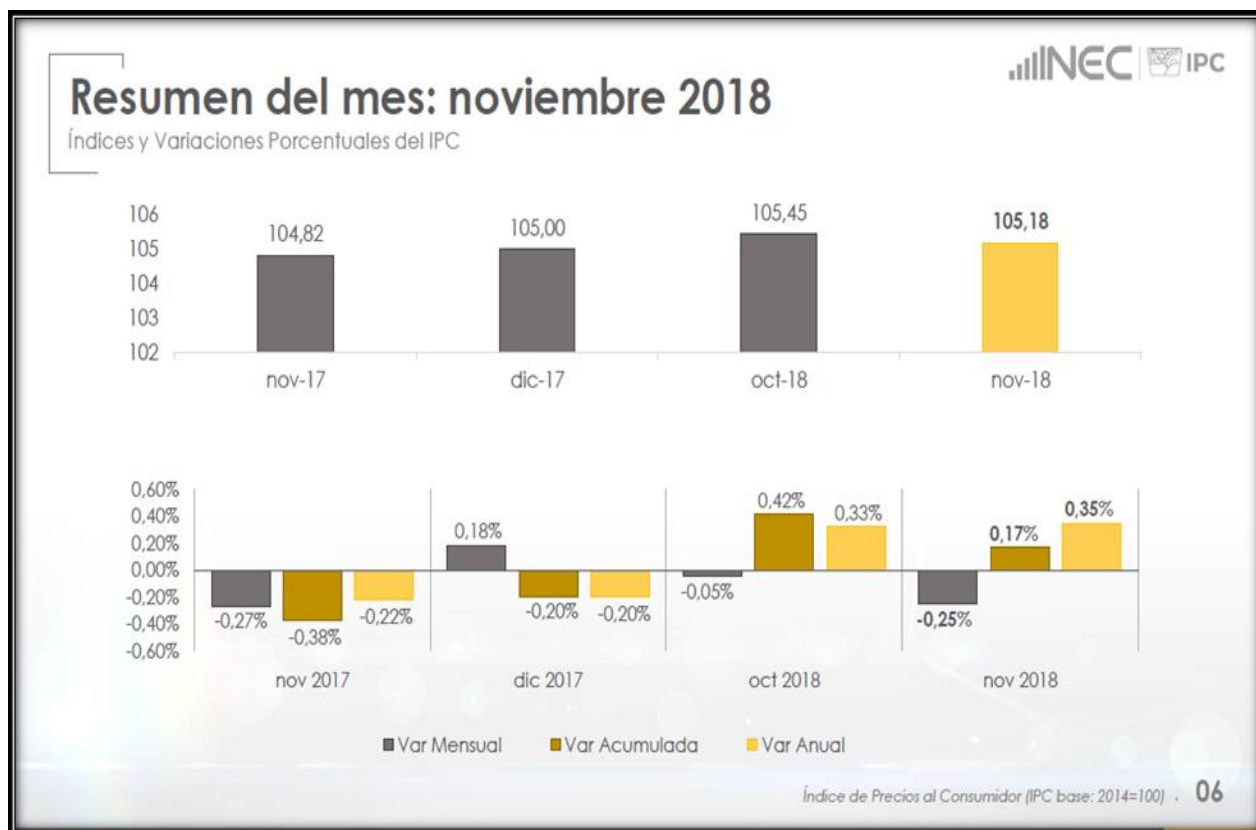
Con esta información se constata que el sector de prestación de servicios contribuye de gran manera al desarrollo del cantón Loja, y con la puesta en marcha de la microempresa se promueve la inversión extranjera, el correcto pago de impuestos, y el desarrollo comercial.

4.2 Análisis del Macro ambiente:

Se debe tomar algunos aspectos económicos que influyen el desarrollo correcto de la empresa tales como:

Inflación, es decir el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en el país.

Gráfico 5.- Inflación en el Ecuador.



Fuente y Elaboración: INEC. Resultados noviembre 2018.

La inflación mensual en septiembre 2018 fue de 0,39%, comparada con el mes anterior que fue de 0,27%, informó el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). La inflación anual de precios de septiembre de este año alcanzó el 0,23%, respecto a septiembre de 2017 que fue del -0,03%. Mientras, la inflación acumulada se ubicó en 0,47%; el mes anterior fue de 0,08%; y la de septiembre de 2017 se ubicó en 0,04%. Este resultado se explica, principalmente, por el incremento en los precios de algunos productos de las divisiones: de transporte, comunicaciones, alimentos y bebidas no alcohólicas. El costo de la canasta familiar básica se ubicó en \$ 712,66, mientras que el ingreso familiar mensual de un hogar fue de \$ 720,53, apuntó el INEC. Para noviembre del 2018 la inflación mensual fue de -0,25%. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

Gráfico 6.- Indicadores Básicos en Ecuador



Fuente y Elaboración: INEC.

Los datos actualizados al mes de noviembre del 2018 de la inflación es de -0.25%.

Las recaudaciones efectuadas por el Servicio de Rentas Internas deben ser tomadas en cuenta debido a que es nuestro deseo evitar la evasión de impuestos, por ignorar las obligaciones por parte de los extranjeros. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

Gráfico 7.- Estadísticas de Recaudación Enero- Noviembre 2018

ESTADÍSTICAS DE RECAUDACIÓN		PERIODO ENERO - NOVIEMBRE 2018											Total
TIPO DE IMPUESTO, PROVINCIA Y CANTÓN		TOTAL RECAUDACION (1)											Recaudación
Recaudación por domicilio fiscal													
Descripción Grupo Impuesto													
Suma de RECAUDACIÓN ACUMULADA													
Año / Mes													
2018													
Provincia / Cantón	IV	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	
Quilichaco		6.920.408	4.724.351	7.781.655	7.413.058	5.491.868	5.296.619	7.294.512	5.363.202	6.964.186	6.031.499	5.512.364	68.793.722
Total Recaudación		6.920.408	4.724.351	7.781.655	7.413.058	5.491.868	5.296.619	7.294.512	5.363.202	6.964.186	6.031.499	5.512.364	68.793.722

Fuente y Elaboración : Servicio de Rentas Internas

Según datos del SRI las recaudaciones de impuestos hasta el noviembre del 2018 disminuyó con respecto a meses anteriores. Sin embargo, en promedio el total del 2018 es

mayor con respecto a años anteriores lo cual indica que es necesario empresas de asesoría que promuevan el pago oportuno de los impuestos.

5.1.1 Aspectos demográficos

El cantón Loja será el lugar de influencia directa de la empresa, sin embargo hay parroquias como Vilcabamba con mayor número de habitantes extranjeros y mayor concurrencia de turistas de la misma condición. La llegada de personas de otros países o regiones a la parroquia Vilcabamba para establecerse, aumentando cada vez más, por eso posee una gran variedad asentamientos desde hace años. Se estima que el 5% de visitantes foráneos se quedan a vivir en esa parroquia.

Gráfico 8. Inmigración en Vilcabamba

INMIGRACIÓN EN VILCABAMBA		
CONTINENTE	POBLACIÓN	PORCENTAJE
América	132	43,85%
Europa	133	44,19%
Asia	9	2,99%
Oceanía	6	1,99%
Sin especificar	21	6,98%
TOTAL:	301	100%

Fuente: INEC 2010

Elaboración: Equipo Técnico GADPV

Es importante conocer cuál será el crecimiento de población proyectado a futuro para evaluar el potencial crecimiento del negocio; en esta parroquia existen diversas microempresas tales como:

- Peluquerías y salones de belleza
- Laboratorios y estudios fotográficos
- Funerarias

- Sala de velaciones
- Sala de juego de videos
- Locales de alquiler de bicicletas y motos entre otras.

Loja y especialmente Vilcabamba posee mucho turismo a nivel nacional e internacional lo que ha cambiado de giro siendo ahora el comercio uno de sus principales ingresos.

Gráfico 9.- Población Total Proyectada

POBLACIÓN TOTAL PROYECTADA							
AÑO	PARROQUIA					POBLACIÓN TOTAL	PORCENTAJE CRECIMIENTO
	MALACATOS (VALLADOLID)	QUINARA	SAN PEDRO DE VILCABAMBA	VILCABAMBA (VICTORIA)	YANGANA (ARSENIO CASTILLO)		
2011	7.378	1.435	1.337	4.955	1.575	16.680	
2012	7.546	1.468	1.367	5.068	1.611	17.060	2,28%
2013	7.716	1.501	1.398	5.182	1.648	17.445	2,26%
2014	7.886	1.534	1.429	5.297	1.684	17.830	2,21%
2015	8.057	1.567	1.460	5.411	1.720	18.215	2,16%
2016	8.227	1.601	1.491	5.526	1.757	18.602	2,12%
2017	8.398	1.634	1.522	5.640	1.793	18.987	2,07%
2018	8.568	1.667	1.552	5.799	1.829	19.415	2,25%
2019	8.738	1.700	1.583	5.869	1.866	19.756	1,76%
2020	8.907	1.733	1.614	5.982	1.902	20.138	1,93%
2021	9.076	1.766	1.645	6.096	1.938	20.521	1,90%

Fuente: SISTEMA NACIONAL DE INFORMACIÓN. (Proyecciones de población parroquial)

- **Aspectos Políticos**

El Gobierno Nacional ha puesto en marcha reformas tributarias relacionadas con nuevos aranceles a cancelar, más de 22 reformas, razón por la cual las recaudaciones de tributos casi se han triplicado al 2016 y ha ido aumentándose año tras año. Con el fin de redistribuir las riquezas.

El actual gobierno, promueve el pago de impuestos para conseguir recursos para cubrir los gastos que genera el desarrollo de Ecuador.

En el 2018 los ciudadanos se beneficiaron de la remisión o amnistía de las multas y recargos por deudas fiscales internas del Servicio de Rentas Internas (SRI). Esto hizo que los ciudadanos paguen sus deudas con mayor concurrencia.

5.1.2 Aspectos Legales

Legalmente la política tributaria se ajusta, controla, regula y se ejecuta a través del Servicio de Rentas Internas y es este ente de control quien aplica la normativa que regir Ecuador; pero, con la consideración basada en las leyes, normas, códigos constituciones entre los que se pueden indicar:

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. (Codificación 9 Registro Oficial, Ecuador, 23 de octubre de 2018)

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”. (Codificación 9 Registro Oficial Suplemento 38, Ecuador, 23 de octubre de 2018)

Código Civil

En este código nos indica que una persona extranjera está bajo nuestras leyes y reglamento y su desconocimiento de estas, no lo excusa de cumplir sus obligaciones ante la Ley. El Código civil dice respecto a los extranjeros:

Art. 13.- La ley obliga a todos los habitantes de la República, con inclusión de los extranjeros; y su ignorancia no excusa a persona alguna.

Art. 15.- Los bienes situados en el Ecuador están sujetos a las leyes ecuatorianas, aunque sus dueños sean extranjeros y residan en otra nación.

Esta disposición no limita la facultad que tiene el dueño de tales bienes para celebrar, acerca de ellos, contratos válidos en nación extranjera.

Pero los efectos de estos contratos, cuando hayan de cumplirse en el Ecuador, se arreglarán a las leyes ecuatorianas.

Art. 42.- Son ecuatorianos los que la Constitución Política de la República declara tales. Los demás son extranjeros.

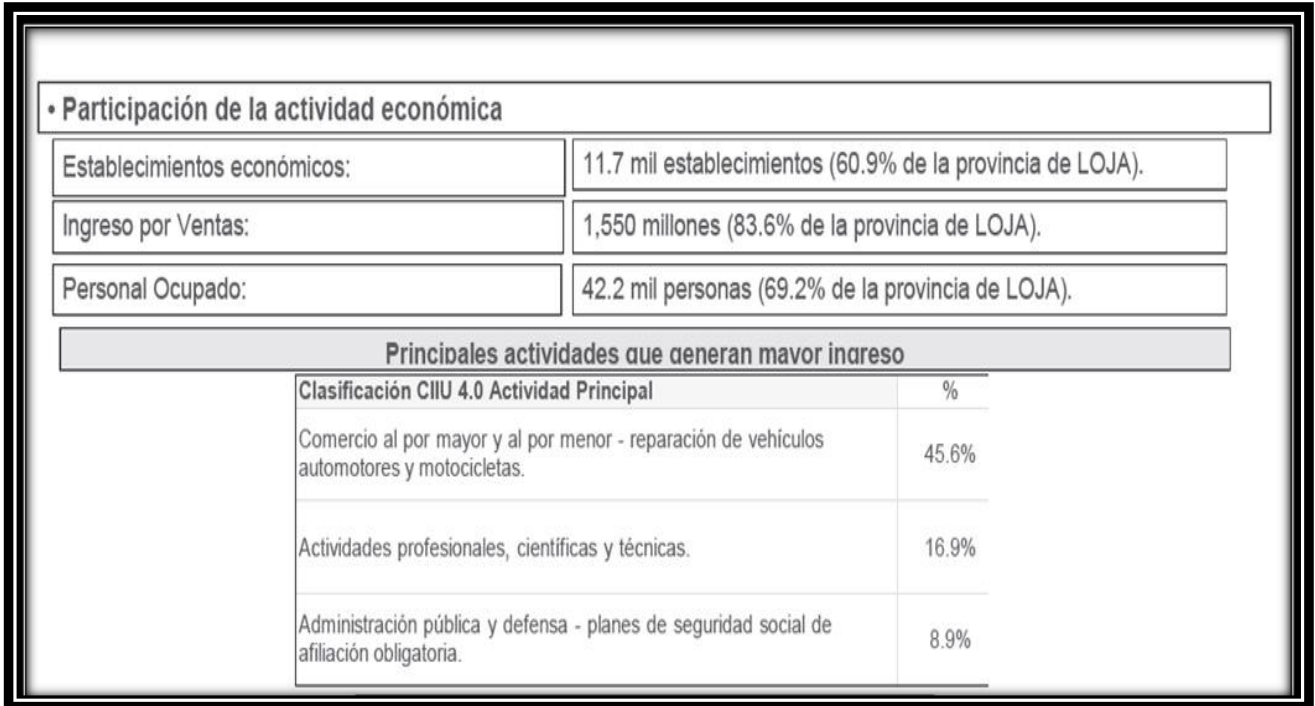
Art. 43.- La ley no reconoce diferencia entre el ecuatoriano y el extranjero, en cuanto a la adquisición y goce de los derechos civiles que regla este Código. (Codificación 10 Registro Oficial suplemento 46, Ecuador, 12 de abril de 2017)

- **Aspectos Socioeconómicos**

Loja, ubicada al sur de la región interandina (Sierra) de la República del Ecuador, en el valle de Cuxibamba es el sector donde se pondrá a disposición los servicios de la empresa WLS.

Existen muchas actividades como lo es el comercio que tiene una gran participación de la actividad económica como lo vemos en el siguiente cuadro:

Gráfico 11.- Participación de la actividad económica



Fuente y Elaboración : INEC. Censo Económico 2010

Las actividades que contribuyen a su economía son:

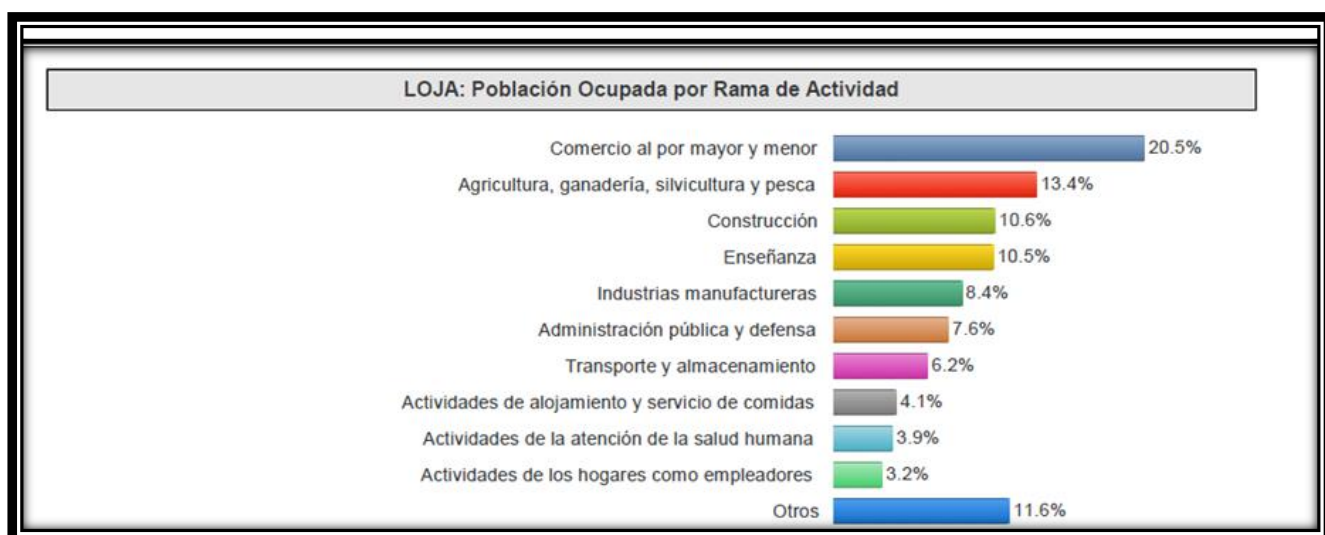
Gráfico 12.- Principales Actividades económicas



Fuente y Elaboración : INEC. Censo Económico 2010

Según su actividad destacan:

Gráfico 13.- Población Ocupada por rama de actividad.



Fuente: INEC: Censo de Población y vivienda 2010.

Gráfico 14.- Entradas y salidas de ecuatorianos y extranjeros año 2017

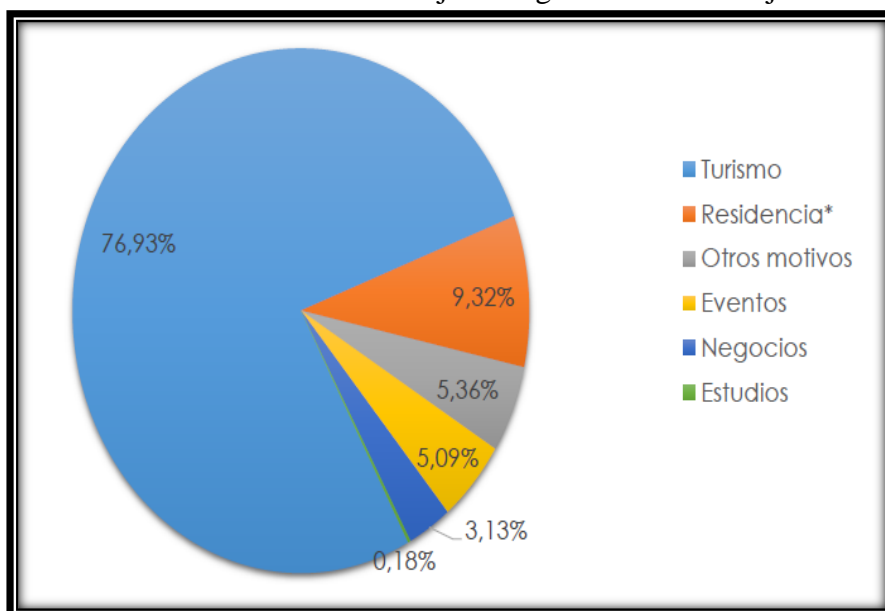


Fuente: Registro Estadístico de Entradas y Salidas Internacionales 2017

Fuente y Elaboración: INEC: abril 2018

Podemos observar que el número de entradas de extranjeros es superior al número de salidas, el movimiento neto de extranjeros es de 90.373 persona que permanecen en el país.

Gráfico 15.- Entrada de extranjeros según motivo de viaje 2017



Fuente: INEC. Registro estadístico de entradas y salidas internacionales 2017

Un 9.32% son personas que entran al país para residir permanente y necesitarán de los servicios de la empresa.

4.3 Análisis del Microambiente o Sector:

La entrada de nuevos Competidores

PROBABILIDAD: MEDIA

Si bien es creciente la creación de empresas de servicios contables tributarios, la posibilidad de que una de ellas se dedique al sector de mercado en el que está enfocada Welcome to Loja Solutions, es decir a personas extranjeras de habla inglesa, es oportuno.

- **La amenaza de sustitutos**

PROBABILIDAD: BAJA

El servicio que se ofrece no tiene otro sustituto cercano debido a que se solventa directamente La necesidad de los clientes que no poseen conocimientos tributarios y no es reemplazable ya que son leyes que gobiernan el país.

- **El poder de negociación de los compradores**

PROBABILIDAD: MEDIA

El poder que poseen los compradores se refiere a la presión que pueden ejercer los consumidores sobre la empresa para conseguir un producto a menor precio por esta razón puede buscar otra empresa sin embargo la calidad que ofrece WLS no será la misma.

- **El poder de negociación de los proveedores**

PROBABILIDAD: BAJA

En esta clase de empresas no se utilizan grandes cantidades de proveedores, ya que es una empresa de asesoramiento empresarial; en este caso los proveedores de suministros administrativos serían; NETPLUS, LA REFORMA. Las empresas turísticas que mediante convenios podrían ser consideradas como proveedores de posibles clientes; debido a que ellos poseen una lista de visitantes, así como los hoteles que reciben a estas personas podrían referirnos.

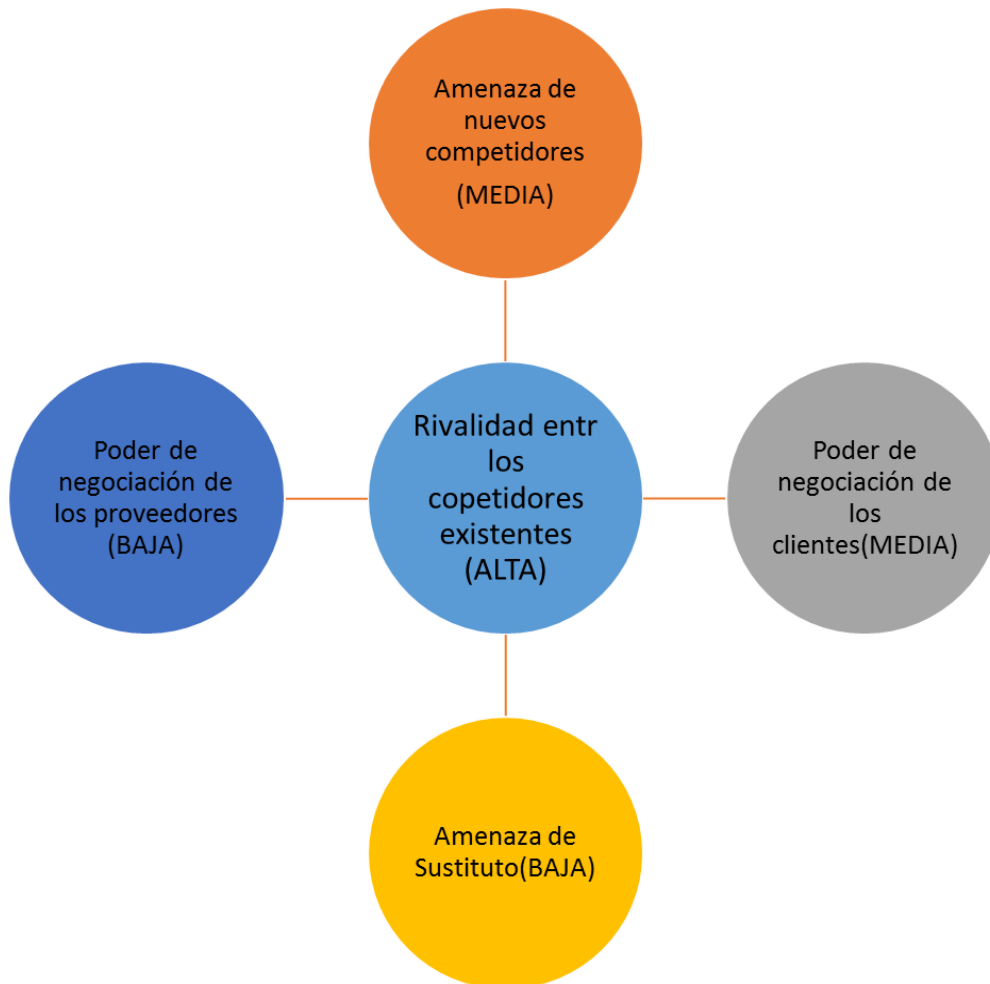
- **La rivalidad entre los competidores**

PROBABILIDAD: ALTA

En las presentes condiciones económicas del país, es inevitable la competencia en un sector que muestra gran movimiento monetario, como lo es la inversión extranjera que

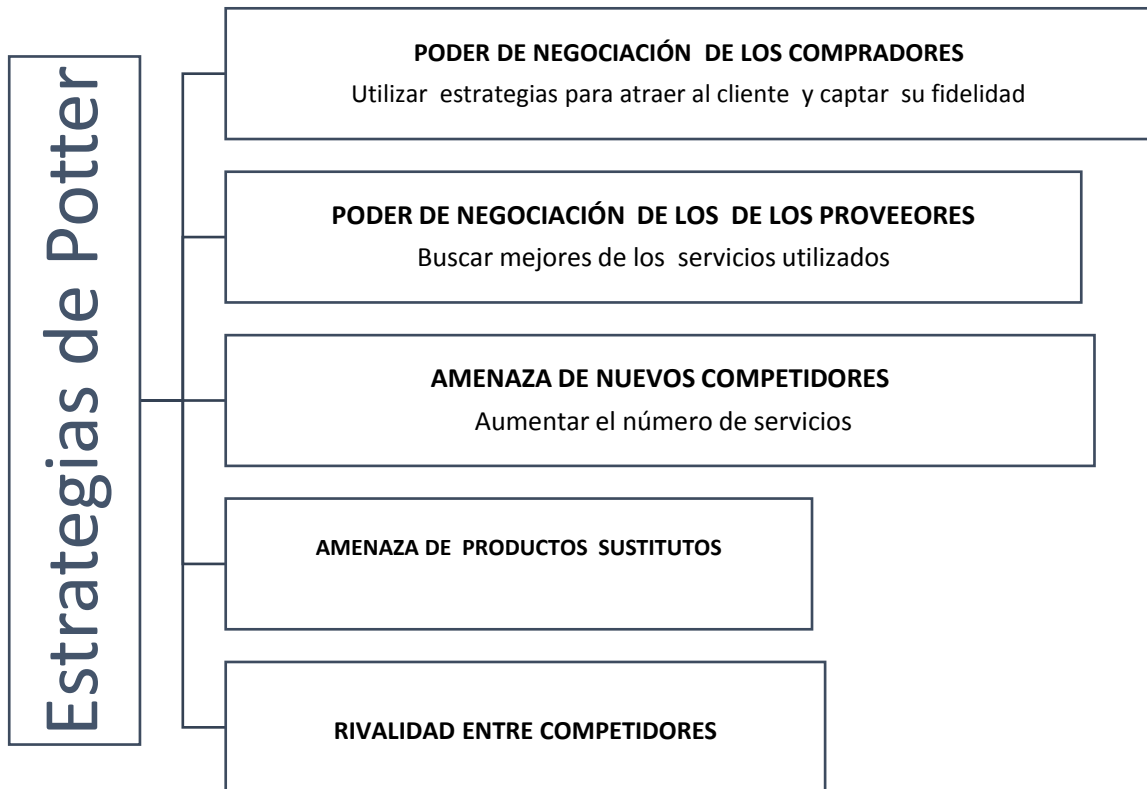
necesita un profesional capacitado. Al ser consientes los competidores del nicho de mercado desaprovechado por su parte (personas extranjeras) pudieran interesarse por competir en este mismo mercado.

Gráfico 16.-Estrategias de Potter.



Elaborado: Katty Guzhñay

Gráfico 17.-Estrategias de Potter



Elaborado: Katty Guzhñay

5. ANÁLISIS FODA

Es imperativo realizar un análisis FODA para poder conocer los aspectos internos y externos que influirán en el funcionamiento de la empresa, tanto si estos son a favor o en contra, por esta razón se aplicó este análisis en WLS.

Gráfico 18.- Análisis FODA Welcome to Loja Solutions



Elaboración: Katty Guzhñay

6. MERCADEO O MARKETING

6.1 Objetivos

Con el uso correcto del marketing como estrategia para captar la atención de los potenciales se plantea los siguientes objetivos en materia de marketing:

- Ser Percibidos como diferentes y capaces de manejar información, de modo que permita posesionarse en el mercado laboral de la Provincia de Loja.
- Lograr credibilidad con los clientes y obtener un alto porcentaje de engagement (Fidelización).
- Segmentación a base de criterios personalizados de contenido y la difusión de información, a fin de aumentar el interés por los servicios.

6.2 Segmento de Mercado

La microempresa de Asesoría Integral Contable empresariales Welcome to Loja Solutions orientada a las personas extranjeras para que realicen actividades económicas en el territorio Ecuatoriano, así como a las empresas, microempresas dirigidas por estos. También a los individuos que deseen implementar un negocio en este lugar.

- **Micro segmentación**

Tabla 2.-Segmentación Demo Figura.

Segmentación Demo Figura	
EDAD	Desde los 18 años en adelante
GENERO	Hombres y Mujeres
CONDICIÓN APLICACIÓN	Económicamente activos

Elaboración: Katty Guzhñay

Tabla 3.- Segmentación Geo figura

Segmentación Geo Figura	
PAÍS	Ecuador
CIUDAD	Loja
PROVINCIA	Loja
PARROQUIAS	Todas

Elaboración: Katty Guzhñay

Tabla 4.-Segmentación Psico figura

Segmentación Psico figura	
ESTILO DE VIDA	Empresarios, jubilados, comerciantes
RASGOS DE PERSONALIDAD	Extrovertidos, emprendedores, trabajadores
CLASES SOCIALES	Baja, media, media-alta, alta(Todas)

Elaboración: Katty Guzhñay

6.3 Mercado Total

El mercado total está definido por la suma de todos los negocios existentes en el cantón Loja, que según datos del INEC corresponden a 6206.

6.4 Cálculo de la muestra

Se realizará un muestreo probabilístico aleatorio simple con la finalidad que cada uno de los integrantes de la base de datos cuente con la misma probabilidad de ser escogido para la realización de este estudio.

Se aplicará la fórmula para poblaciones finitas menores a 100,000 habitantes con lo que se determina el número de encuestas,

$$n = \frac{(Z^2) * (P) * (Q) * N}{(e^2)(N-1) + (Z^2)(Q)}$$

Donde:

n= tamaño muestra

Z= nivel de confianza 93%= 1.81

P= variabilidad negativa 50%

Q= variabilidad positiva 50%

N= tamaño de la población 6206

e= error 0.07

Aplicado:

$$n = \frac{(1.81)^2 * (0.50)(0.50)(6.206)}{(0.07)^2(6.206 - 1) + (1.81)^2(0.50)}$$

$$n = \frac{5.082,8691}{132,04255}$$

$n = 158$ encuestas

Se determina según la fórmula aplicada que se deberá aplicar 158 encuestas, con un nivel de confianza del 93%.

6.5 Análisis del Mercado

6.5.1 Análisis de la Demanda

- ¿Cuál es su nacionalidad?

Tabla 5.- Nacionalidad de la muestra encuestada

Tipo de Nacionalidad		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
Nacional	54	34%
Extranjero- norteamericano	40	26%
Extranjero- Europeo	29	18%
Extranjero- otros	35	22%
TOTAL	158	100%

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Gráfico 19.- Nacionalidad de la muestra encuestada



Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Interpretación:

Mediante la tabla y la representación gráfica se puede identificar que el 66% de los encuestados son extranjeros y dentro de este grupo existen en su mayoría personas extranjeras provenientes de Norteamérica, mientras que en menor cantidad los extranjeros provenientes de Europa el 18%

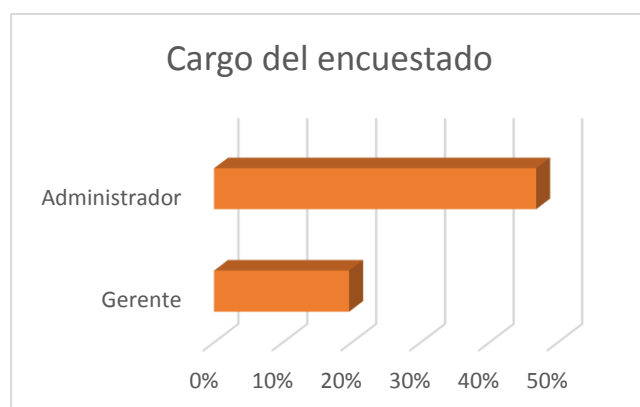
- ¿Cuál es su cargo dentro de la empresa?

Tabla 6.- Cargo del encuestado

Cargo del Encuestado		
Cargo	Frecuencia	Porcentaje
Gerente	31	20%
Administrador	74	47%
TOTAL	158	100%

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Gráfico 20.- Representación Cargo del encuestado



Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Interpretación:

Con los datos obtenidos podemos conocer que el 47% fueron administradores, un 20% de los encuestados fueron gerentes.

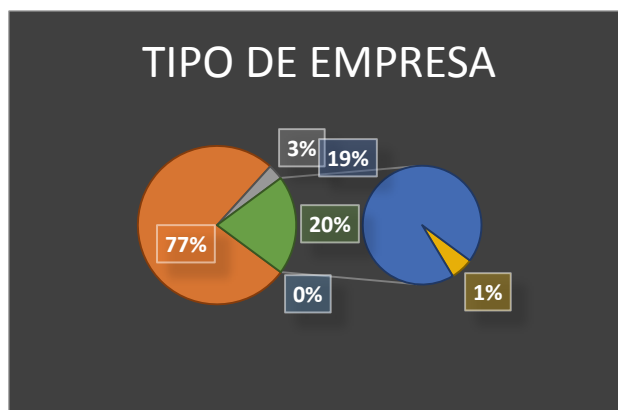
- ¿Cuál es su tipo de empresa?

Tabla 7.- Tipo de empresa

Tipo de empresa		
tipo de empresa	Frecuencia	Porcentaje
Minera	0	0%
Comercial	121	77%
Agropecuaria	5	3%
Industrial	2	1%
Servicios	30	19%
TOTAL	158	100%

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Gráfico 21.- Representación de tipo de empresa



Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Interpretación:

Dentro de la muestra se pudo encontrar una variedad de empresas, siendo mayor las empresas comerciales con un 77%; de servicios 19%, 1% industrial y 3% agropecuaria, no existió ninguna minera.

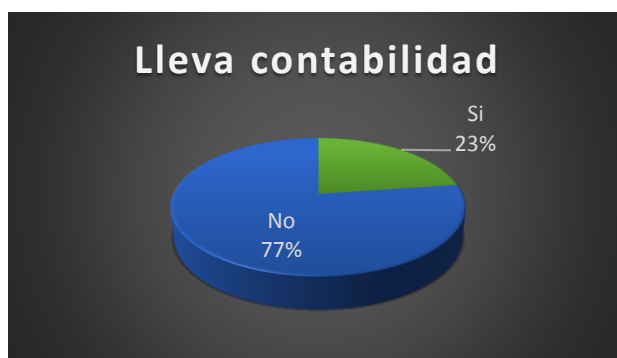
- ¿Lleva Ud. contabilidad en su empresa?

Tabla 8.- Contabilidad en su empresa

Lleva contabilidad		
Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	36	23%
No	122	77%
TOTAL	158	100%

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Gráfico 22.- Representación de contabilidad en su empresa



Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Interpretación:

Un porcentaje significativo no tiene un control contable, el 77% no lo hace.

¿Cuáles son los servicios que utiliza más frecuentemente?

Tabla 9.- Servicios más utilizados por los encuestados

Servicios más utilizados		
Servicios	Frecuencia	Porcentaje
Declaración del IVA mensual	27	17%
Declaración del IVA semestral	16	10%
Declaración de anticipo impuesto a la renta	19	12%
Declaraciones RISE	42	27%
anexos transaccionales	25	16%
Otros	29	18%
TOTAL	158	100%

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Gráfico 23.- Representación de Servicios que utilizados por los encuestados



Elaborado: Katty Guzhñay

Interpretación:

Podemos evidenciar que el trámite más común a realizar son las declaraciones mensuales del IVA juntos con los respectivos anexos transaccionales.

- **¿Conoce Ud. Una empresa de asesoría q ofrezca sus servicios a personas extranjeras en otro idioma?**

Tabla 10.- Conoce Empresas similares a WLS

Conoce una empresa que Brinde servicios a personas extranjeras		
Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	158	100%
TOTAL	158	100%

Elaboración: Katty Guzhñay

Gráfico 24.- Representación conoce Empresas similares a WLS



Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Interpretación:

Dentro de la muestra evaluada no se encontró ninguna persona que conozca una empresa como WLS.

6.5.2 Análisis de la Oferta

Tabla 11.- Análisis de competidores WLS

Análisis de los Competidores				
Competidores	A.C.T	Aaccont & Factoring S.A	Asistricom	WLS
Servicio	2.8	4.50	3.00	5.00
Presentación	2.9	4.20	2.00	4.00
Calidad	2.9	4.50	3.00	4.00
Ubicación	3.0	3.00	2.20	4.00
Precio	4.0	2.00	2.00	4.00
Total	15.6	18.2	12.2	21 00

Fuente y elaboración: Katty Guzhñay

Interpretación:

Si bien existe oferta de empresas de asesoría de índole tributarias y contables WLS posee un estándar superior por su calidad de servicio, precios totalmente competitivos y ubicación privilegiada.

6.5.3 Estrategia de los Competidores

Tabla 12.- Estrategia de competidores WLS

Estrategia	Competidor
¿Cuáles son las diferencias en comparación con mis servicios? ¿Son estas diferencias significativas?	La diferencia con respecto a otras empresas de asesoría es el idioma en con el que trata al cliente, en la mayor capacidad de gestiones y el trato personal con el que se realiza cualquier trámite
¿Quiénes son los clientes de mis competidores y cuanto difieren de mis clientes?	Los clientes de los competidores son empresas y personas naturales que realicen actividades económicas, los de WLS son a más de los competidores, emprendedores de otros países que deseen residir en Loja.
¿Cuáles son las ventajas y desventajas de mis competidores en relación a su ubicación?	Las ventajas es el tamaño de la ciudad por lo cual todas las entidades principales están a pocos minutos. Las desventajas son las horas pico dentro del sector central hace difícil el transito
¿Cuáles son sus debilidades? ¿Cómo puedo utilizarlas?	Su mayor debilidad es la falta de diversidad en servicios y no saber hablar otro idioma técnicamente, la mejor manera de aprovechar es posesionar a la empresa WLS en el mercado e innovar constantemente en los servicios prestados
¿Cuáles son sus fortalezas? ¿Cómo puedo reaccionar a ellas?	Sus fortalezas son que tienen mayor experiencia en el mercado sin embargo con una buen campaña de publicidad acerca de los servicios de que se ofrece, también se debe capacitar constantemente los conocimientos tributarios

Elaboración: Katty Guzhñay

6.5.4 Sustitutos:

El servicio que se ofrece no tiene otro sustituto cercano debido a que es una necesidad que es solventada directamente a los clientes que no poseen conocimientos tributarios y no es reemplazable ya que son leyes que gobiernan al país.

6.6 Marketing Mix.

6.6.1 Producto o servicio

Welcome to Loja Solutions ofrecerá servicios no solamente para personas extranjeras sino también para locales; y, será flexible según los requerimientos de los clientes, Entre los más comunes se encuentran:

- Todo tipo de trámite SRI
- Declaraciones del IVA(mensual, semestral)
- Impuesto a la renta
- Apertura y cierre de RUC, RISE
- Anexos
- Trámites laborales
- Devolución del IVA
- Contratos
- Planillas IESS
- Avisos de entrada y salida
- Trámites con el Ministerio de Trabajo

Para los extranjeros sería:

- Accounting

- Services
- Bookkeeping /Write-up
- Cash Flow & Budgeting Analysis
- Financial Forecast & Projections
- Finalcial Statements
- Consulting Services
- Accouning Software Selection & Implementation
- Tax Services
- Payroll Services
- Provincial Sales Tax
- Tax Preparation
- Tax Returns

Además, cualquier trámite dentro del marco de la Ley que el cliente necesite para su estadía o implementación de su negocio. Entre otros:

- Contacto con proveedores
- Búsqueda de residencia temporal o permanente

6.6.2 Precio

7.6.2.1. Precio de venta y cantidad de ventas

El precio de todos los servicios que ofrece la empresa al mercado es un valor competitivo con relación a la competencia y de igual forma permita cubrir los costos y generar una rentabilidad para los socios

El cálculo del precio esté basado en una tabla comparativa con los precios ya establecidos en el mercado y teniendo en cuenta la complejidad de cada servicio y los recursos que se ocupen en él. Se determina el precio por unidad para poder conocer

cuánto le cuesta a la empresa el desarrollar este servicio, y así sumar una utilidad justa y obtener el precio de venta al público.

Tabla 13.- Precio y cantidad de ventas estimado

ORD	SERVICIO	costo total unitario	Margen de unidad	PVP
1	Declaración IVA	\$ 4,22	5,42%	\$ 5,00
2	Declaración del Impuesto a la renta	\$ 4,22	76,36%	\$ 20,00
3	Apertura de RUC /RISE	\$ 4,22	52,71%	\$ 10,00
4	Elaboración de Anexos	\$ 4,22	76,36%	\$ 20,00
5	Trámites laborales	\$ 4,22	52,71%	\$ 10,00
6	Elaboración de presupuesto	\$ 4,22	95,27%	\$ 100,00
7	Trámite comercial	\$ 4,22	52,71%	\$ 10,00

Elaboración: Katty Guzhñay.

7.6.2.2. Diferenciación de precios

Los precios han sido diferenciados por niveles, pues dependerán del número de facturas que el cliente tenga. Todos los precios son referenciales no estrictamente fijos; Pudiendo existir descuentos del 10%, 20% y 30% si estos servicios son contratados en conjunto por el mismo cliente.

7.6.2.3.Estrategia de Precios

✓ Basado en la competencia

La meta es superar a los competidores basado en el precio disminuyendo el gasto; de tal manera que se pueda ofrecer un valor menor con respecto a la competencia y permita obtener una ganancia.

✓ Estrategia de penetración

Ofrecer un servicio confiable con respaldo de profesionales competentes.

✓ Estrategia de precio promocional

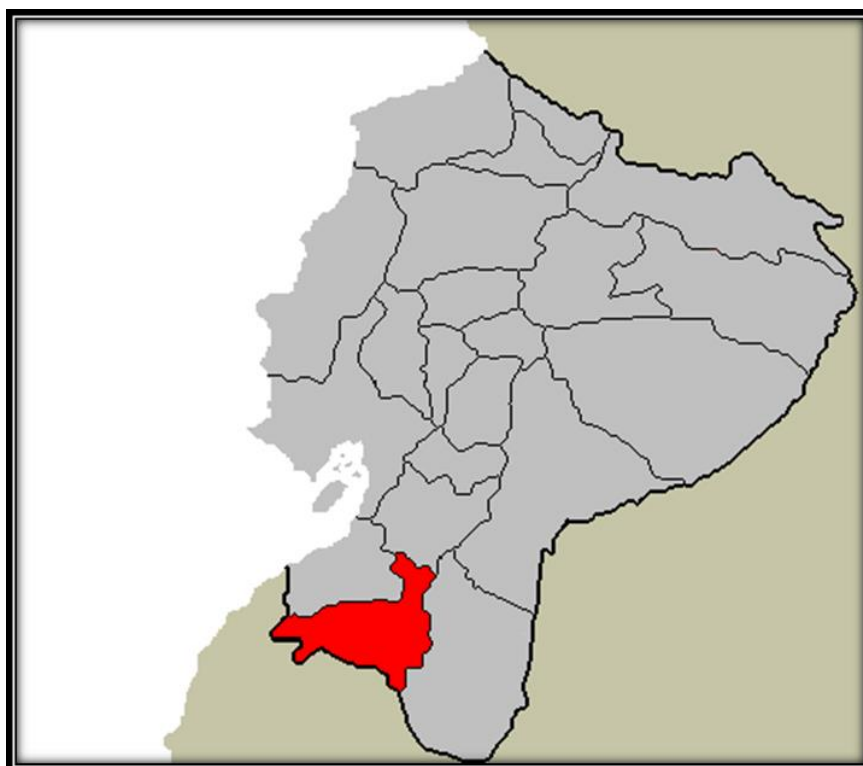
Brindar asesoría gratuita en temas sencillos que no requieran mayor esfuerzo ni ocasionen gastos para la empresa.

6.6.3 Plaza

7.6.3.1 Ubicación macro localización

Para la implementación de la empresa se debe tomar en cuenta, cuales son las entidades, en donde se realizarán, los trámites para los clientes, entre las cuáles se encuentra; SRI, Notarias, Municipio, IESS, BIESS, Registro Mercantil ubicados en la ciudad de Loja; y, el 80% se encuentran en el sector central, a pocas cuadras de las oficina de WLS, lo cual reduce gastos de movilización.

País: Ecuador. **Provincia:** Loja

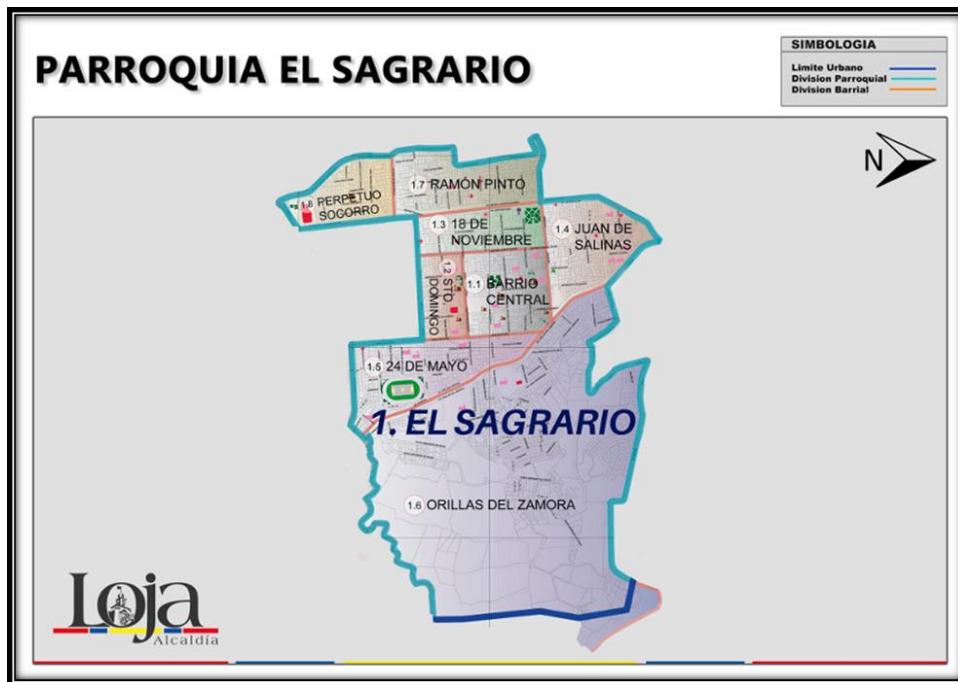


Cantón: Loja

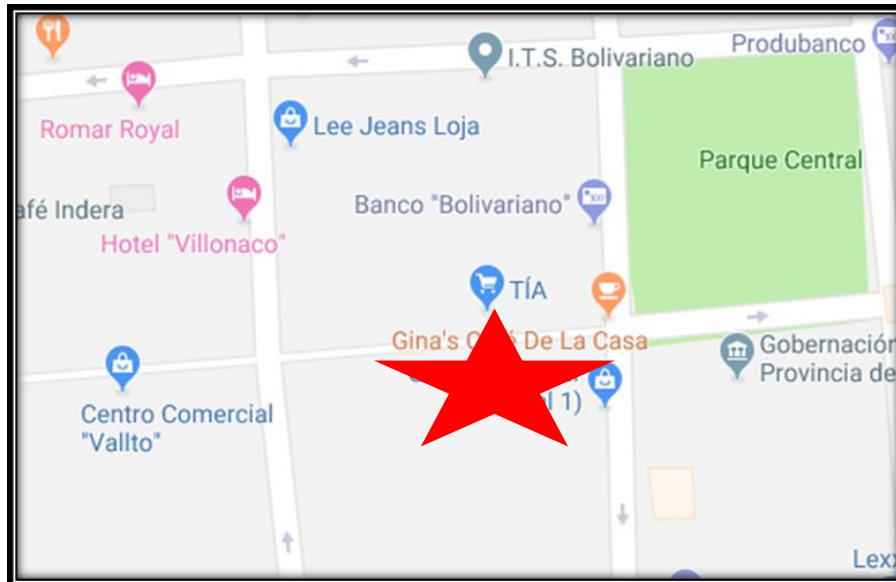


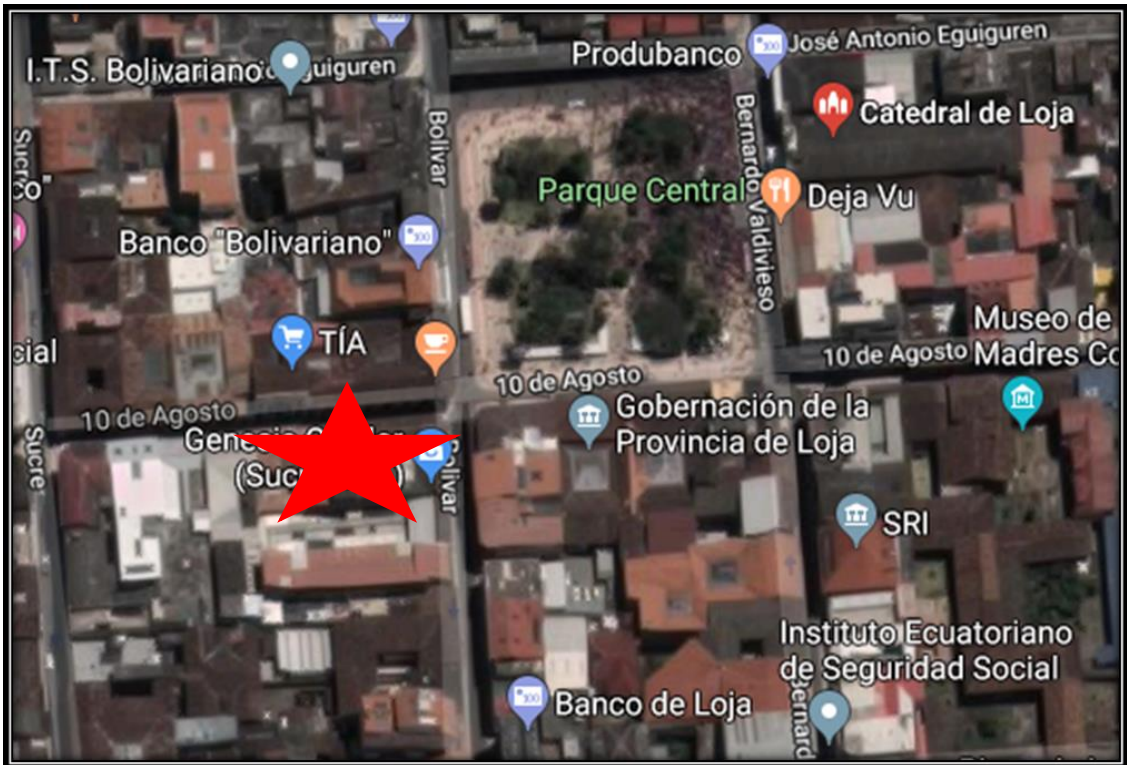
Micro Localización

Parroquia: El Sagrario -Barrio: Central



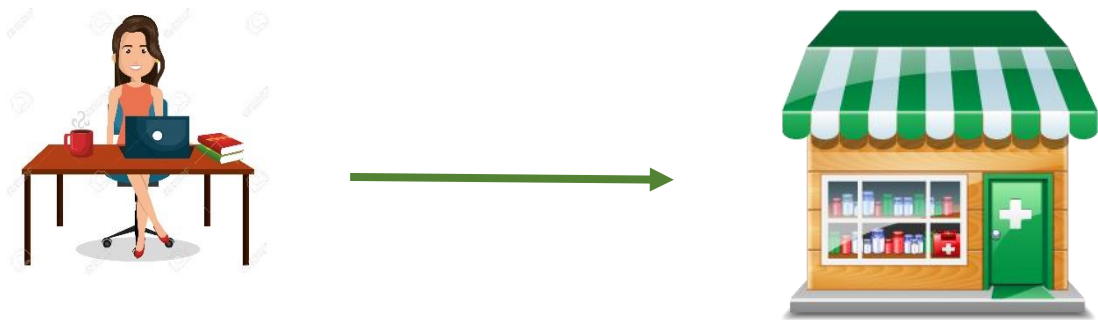
Calles: Bolívar entre 10 de Agosto y Rocafuerte





La oficina estará ubicada en la ciudad de Loja, por ser la cabecera cantonal y es donde están ubicados las entidades con las que se necesita trabajar. Sin embargo, se harán viajes constantes a lugares como Malacatos y Vilcabamba para poder captar más clientes de manera directa, tomando en consideración que en estas jurisdicciones habitan la mayor cantidad de extranjeros de habla inglesa, visitando negocios, residencias. Se receptorán citas por redes sociales para visitas específicas.

7.6.3.2 Distribución



Asimismo, se hará alianzas con hoteles y agencias de viajes, ya que estos manejan clientes de otros países directamente, para poder conocer a personas que puedan requerir los servicios de la empresa.

7. MARKETING MIX

7.1 Imagen de la empresa

El logo de la empresa será:

Gráfico 25.-Logo de WLS



Elaboración: Alfa Desings

El logo consta de una representación del mundo, indicando que el servicio es prestado a personas de todo el planeta que visiten la ciudad, está en colores de la gama de azules que proyecta la seriedad y confianza que la empresa quiere promover.

El slogan de la empresa es:

Thinking in two world

“Pensando en dos mundos” es el slogan de WLS debido a que trata de unir a las personas del exterior con la sociedad ecuatoriana mediante el cumplimiento de las leyes del país. Para dar a conocer la marca, se ha diseñado algunos implementos como lo son:



Gráficos 26.- Artes WLS letrero en vidrio con impresión 3D



Gráficos 27.- Artes WLS flyer en papel cuche 50gr



Gráficos 28.- Artes WLS tarjeta de presentación cuche 300gr

Gráficos 29.- Artes WLS hoja membretada hoja papel bond 90gr



Elaboración: Alfa Desings

7.2 Publicidad

Para dar a conocer a la empresa se hará el uso de redes sociales, debido a que es una manera económica y fácil llegar a el mercado, también se hará visitas a los clientes, la imprenta es un instrumento de publicidad que forma en gran parte del presupuesto de publicidad de WLS, siendo la carpeta corporativa la más costosa, representa el 17% del total del presupuesto

Tabla 15.- Presupuesto de publicidad WLS

ORD	DETALLE	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	% TOTAL DE PRESUPUESTO
REDES SOCIALES					
1	CREACIÓN FAN PAGE	1	\$70,00	\$70,00	12%
2	MANTENIMIENTO FAN PAGE	1	\$50,00	\$50,00	8%
3	PUBLICACIÓN FACEBOOK	5	\$5,00	\$25,00	4%
4	MANTENIMIENTO FAN PAGE INSTAGRAM	3	\$30,00	\$90,00	15%
5	PLATAFORMA WHATSAPP /1000 MENSAJES	1	\$50,00	\$50,00	8%
IMPRESA					
6	CARPETA CORPORATIVA	100	\$1,00	\$100,00	17%
7	TARJETAS DE PRESENTACIÓN	100	\$0,80	\$80,00	13%
8	HOJAS MEMBRETADAS	1000	\$0,05	\$50,00	8%
9	VOLANTES FLYERS A5 FULL COLOR + 2 LADOS	1000	\$0,08	\$80,00	13%
TOTAL				\$595,00	100%

Elaboración: Katty Guzhñay

7.3 Estrategias de Publicidad

Actividades

Incluyen:

- ✓ Campañas publicitarias
- ✓ Visitas personales
- ✓ Entrega de carpetas corporativas
- ✓ Asistir a ferias de emprendimiento
- ✓ Spot publicitario

Estrategias de Empuje

Implica ofrecer:

- ✓ Descuentos
- ✓ Combos
- ✓ Asesoría gratis
- ✓ Tiempos cortos de desenvolvimiento del trámite.

Estrategias de atracción

Campañas de mercadeo en Internet

Convenios con otros profesionales

Alianza con otros profesionales y sus empresas

7.4 Promoción

Como parte de la promoción se hará la entrega de implementos de oficina con el sello de la empresa, como lo son calendarios que son de uso común y frecuente en las empresas por ello representa el 19% de presupuesto.

Tabla 16.- Presupuesto de promoción WLS

Canales / medios de promoción	Gastos anuales esperados	Cant	Valor unitario	Valor anual	% sobre el presupuesto total para la promoción
DIRECTO	ESFEROS	100	\$ 0,05	\$ 5,00	1%
DIRECTO	CALENDARIO	100	\$ 1,50	\$ 150,00	19%
DIRECTO	AGENDA	50	\$ 8,00	\$ 400,00	51%
DIRECTO	BLOCK DE NOTAS	50	\$ 3,00	\$ 150,00	19%
DIRECTO	CAMISETAS CON LOGO	4	\$ 10,00	\$ 40,00	5%
DIRECTO	GORRAS CON LOGO	4	\$ 8,00	\$ 32,00	4%
TOTAL			\$ 30,55	\$ 777,00	100%

Elaboración Katty Guzhñay

7.3.1 Estrategias de Promoción

- Se obsequia un esfero o un calendario a trabajos mayor o igual a \$20.
- Se obsequia un bloc de notas por trabajos mayor o igual a \$80
- Por compras mayores o iguales a \$100, se obsequia una agenda
- Por trabajos superiores a \$200 recibe un kit que incluye un esfero, un bloc de notas, un calendario y una agenda.

7.3.2 Post venta

Se creará una base de datos de los clientes donde conste: datos personales, trámite realizado, resultado obtenido; con llamadas telefónicas y correos electrónicos se comprobará la satisfacción del servicio prestado, inquietudes o preguntas que posean y, promoverá nuevos servicios que podrían necesitar.

7.5 Estrategias del Negocio

Es primordial la planeación de estrategias para que la empresa pueda consolidarse como una de las mejores en su rama. La parte más importante es la difusión de esta a los empleados para que exista colaboración armónica y la empresa pueda crecer.

- El personal será capacitado constantemente para mantenerse actualizado sus conocimientos.
- Campañas de captación de clientes, para ello se realizarán recorridos cada 15 días.
- Escuchar siempre al cliente, para determinar sus necesidades; y, actuar con sinceridad.
- Provocar una buena impresión, con una oficina ordenada y, bien implementada.
- Realizar evaluaciones periódicas de la percepción del servicio.
- Evitar el <<No podemos>> tratar en lo posible solucionar las necesidades, sino están dentro del alcance buscar alianzas con otros profesionales.
- Destacar siempre nuestras fortalezas y los variados productos que se ofrecen
- Innovar continuamente.

8. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

8.1 Misión

Ser reconocida a nivel nacional por los servicios integrales; contables, tributarios, empresariales y de consultoría para personas de habla inglesa, a fin de brindar las mejores soluciones en el menor tiempo posible para el beneficio de los habitantes.

8.1 Visión

Ser líderes en soluciones contables, tributarias y financieras a nivel nacional mediante un servicio para fomentar la inversión extranjera en el país.

8.2 Valores

Los valores que promueven el desarrollo empresarial de la empresa consisten en:

- Confidencialidad, se trabajará bajo estricta privacidad y secreto profesional.
- Trabajo en equipo, unido y ordenado.
- Integridad, actuar dentro de los principios de ética siempre dentro de la Ley
- Transparencia
- Honestidad, la verdad será siempre la principal negociación con los clientes
- Responsabilidad, estar conscientes de la importancia del trabajo y lo asumida con seriedad

9. RECURSOS HUMANOS Y LEGAL

El personal de incorporará s quienes realizarán las tareas diarias del negocio, y de ser necesario para trabajos que requieran otro tipo de profesional se contratará otro profesional bajo la modalidad de alianza estratégica teniendo como resultado una ganancia de al menos 30% con respecto al valor final.

Funciones

Lo más importante en una empresa son las personas. Para alcanzar el éxito es necesario tener un buen equipo y además coordinar bien sus esfuerzos.

En la empresa se requieren expertos en temas concretos en cada momento de su desarrollo. Probablemente la composición del equipo varíe dependiendo del tipo de trabajo a realizarse, incluso se preparan alianzas con profesionales en otros campos: abogados, arquitectos, ingenieros, proveedores a fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

MANUALES DE FUNCIONES

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Gerente General
Jefe Inmediato:	No aplica
Número de personas en el cargo:	Uno (1)
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirige y representa legalmente a la empresa. Organiza, planea, supervisa, coordina, y controla los procesos productivos de la empresa, la ejecución de las funciones administrativas y técnicas; la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales de la empresa. • Asigna y supervisa al personal de la empresa, los trabajos y estudios que deben realizarse de acuerdo con las prioridades que requieren las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo. • Evalúa de manera constante los costos de los productos y oferta al medio, apoyándose en análisis de sensibilidad. Elaborar plan de mercados para los vendedores. Controla la administración de mercadeo. • Elabora estados financieros para la toma de decisiones. • Autoriza y ordena los respectivos pagos. • Maneja los recursos económicos de la empresa. 	
Requisitos de educación:	Ingeniero o tecnólogo/a en administración de empresas, contabilidad, suficiencia en inglés,
Requisitos de experiencia:	Dos (2) años de experiencia en cargos similares
Otros requisitos:	Tener buena presencia y facilidad de palabra. Disponibilidad de tiempo, desplazamiento continuo

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Contador
Jefe Inmediato:	Gerente
Número de personas en el cargo:	Uno (1)
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Informa al gerente o a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente. • Participa en las reuniones cuando considere necesaria su presencia. • Entrega de documentación pertinente a las diferentes entidades o clientes. • Difunde interna y externamente los objetivos y planes de la organización con el propósito de que sus públicos se identifiquen con ellos. • Atención al cliente. • Asesora y proporciona servicios de comunicación a todas las áreas de la empresa. • Evaluar las actividades de comunicación y de la organización. • Maneja la imagen corporativa de la empresa • Elabora el plan de medios • Asesoramiento y consultoría. • Elabora políticas de comunicación y para todas las áreas de la organización 	
Requisitos de educación:	Título de tercer nivel en carreras administrativas y/o relaciones públicas suficiencia en inglés, B2
Requisitos de experiencia:	Dos (2) años de experiencia en cargos similares.
Otros requisitos:	Excelente calidad humana y credibilidad en su trabajo, creatividad

9.1 Organigrama Funcional.

Gráfico 30.- Organigrama funcional WLS



Elaborado: Katty Guzhñay

9.2 Legalización del Negocio

Esta empresa será constituida bajo la figura de microempresa y debe ser integrada ante la ley como tal, debiendo cumplir para estos ciertos trámites de legalidad como:

Obtención de RUC (Registro Único de Contribuyente)

Se debe acudir al SRI con los siguientes documentos:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Patente Municipal

Se debe presentar los siguientes documentos para el primer año:

- Copia de RUC
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación actualizado
- Copia del pago de la tasa bomberos en caso de haberlo cancelado

Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de Loja

Para obtener este permiso que es también requisito para la obtención de la Patente Municipal se requiere:

- Copia de R.U.C
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación actualizado
- Aprobar la inspección de los funcionarios y adjuntar dicho informe.

10. ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

Recursos o Insumos Necesarios

Para iniciar las actividades es necesario realizar la inversión en algunos activos para que pueda desarrollar las actividades adecuadamente

Tabla 17.- Insumos necesarios WLS

CANTIDAD	INSTALACIONES
4	SILLA METÁLICA SIMPLES
2	ESCRITORIO
2	COMPUTADORA PORTÁTIL HP
1	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL
2	SILLAS GIRATORIAS
1	JUEGO DE MUEBLES
1	MESITA DE CENTRO MEDIANA
1	ARCHIVADOR
2	CUADRO DE PINTURA
1	LIBRERO
1	MESITA DE CENTRO PEQUEÑA
1	LÁMPARA DE ESCRITORIO
1	SUMINISTROS DE OFICINA
1	DISPENSADOR DE AGUA
1	CAFETERA
TALENTO HUMANO	
1	1 GERENTE
1	1 CONTADOR

Elaboración: Katty Guzhñay

Descripción del proceso

1. Entrada del cliente
2. Saludo cordial
3. Presentación del funcionario
4. Identificar el requerimiento
5. Preguntar la información necesaria
6. Acordar el precio y tiempo justo
7. Elaboración de un acta de recepción de documentación

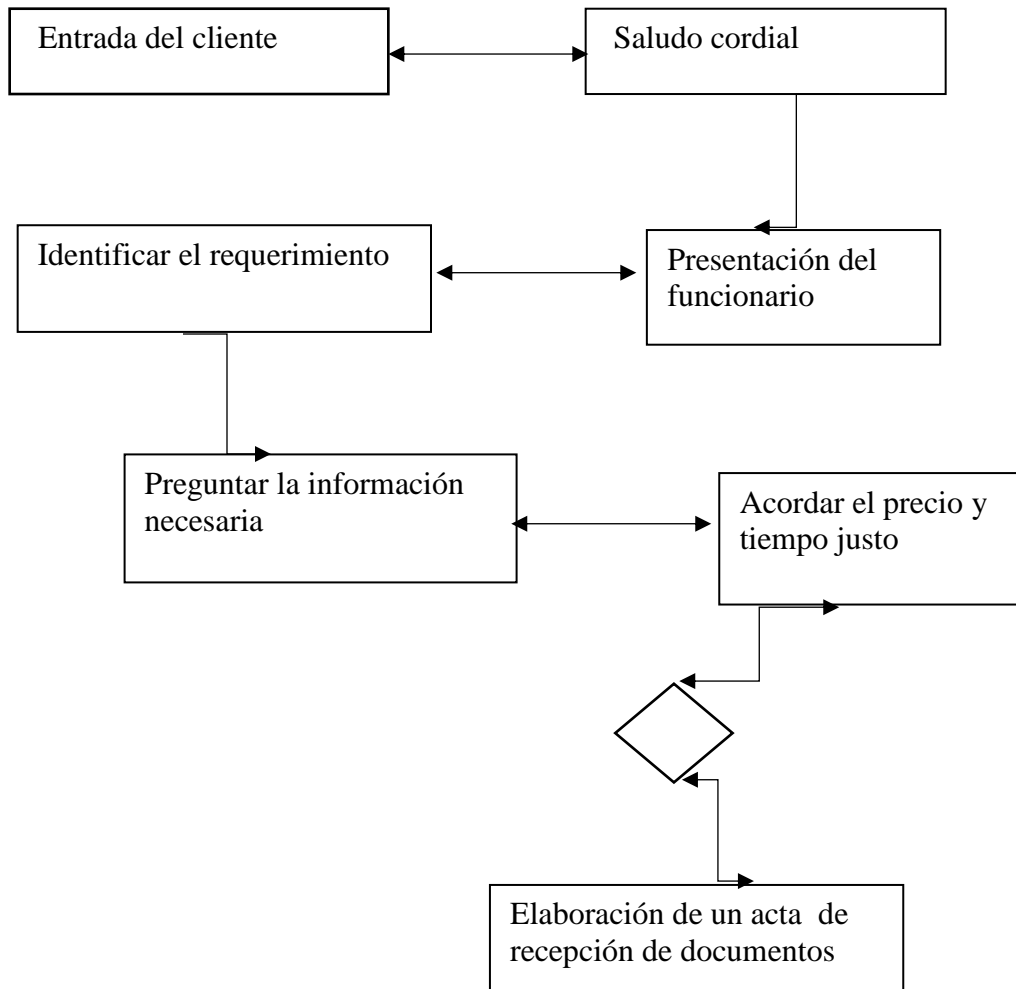
Tabla 18.- Descripción del proceso de atención al cliente

O rd	Actividad	Funcio nario	Tiempo	Descripción	Recursos
1	Entrada del cliente	Gerente/ asistente	2min	Ingresa a las oficinas y es atendido inmediatamente por el empleado que esté disponible	oficina implementada, sillas, servicio de bebidas
2	Saludo cordial	Gerente/ asistente	2-3min	El empleado sonríe y saluda cortésmente /invita a esperar sentado si fuera necesario	empleado presente, escritorio, sillas, escritorio
3	Presentación del funcionario	Gerente/ asistente	2-3min	El empleado se indica su nombre y cargo	empleado presente, escritorio, sillas, escritorio
4	Identificar el requerimiento	Gerente/ asistente	el que el empleado estime	Preguntar qué es lo que necesita	empleado presente, escritorio, sillas, escritorio
5	Preguntar la información necesaria	Gerente/ asistente	el que el empleado estime	Escrutinio los detalles para la realización del trabajo	empleado presente, escritorio, sillas, computadora, suministros de oficina, computadora
6	Acordar el precio y tiempo justo	Gerente/ asistente	el que el funcionario estime	Se indica cuánto costará el trabajo y en qué tiempo se entrega los resultados	empleado presente, suministros de oficina, computadora
7	Elaboración de un acta de recepción de documentación	Gerente/ asistente	5-10min	Se solicita documentos si el trámite lo requiere y se firma un documento donde consta los documentos que el cliente entrega	empleado presente ,suministros de oficina, computadora, impresora

Elaboración: Katty Guzhñay

10.1 Diagrama de Procesos

Gráfico 31.- Diagrama de Procesos WLS



Elaboración: Katty Guzhñay

10.2 Distribución de Planta

El espacio de la oficina donde operará la empresa tiene unas dimensiones:

FRENTE	5 METROS
LONGITUD	5 METROS
ALTURA	2.80 METROS

El espacio destinado para la parte operativa será de 2 metros del fondo, donde se colocará dos escritorios con su respectiva silla y detrás de estos estarán ubicados dos stands – archivadores para los documentos. Junto a los stands estarán dos plantas ornamentales.

A la derecha de la puerta se encuentra un juego de muebles para las personas que esperen, con una mesita de centro para revistas o periódicos. Si fuera el caso, el cliente pueda esperar de una manera cómoda y sin aburrirse.

En la parte izquierda estarán ubicados dos otomano (mueble pequeño) junto al dispensador de agua y la cafetera. Las paredes estarán decoradas con dos cuadros en la pared derecha e izquierda en el siguiente Gráfico se puede visualizar la distribución.

Gráfico 32.- Representación espacial de oficina de WLS



Elaborado: Katty Guzhñay. DESING 5D

11. RECURSOS MATERIALES Y ECONÓMICOS

11.1 Inversiones

Se procede a determinar los activos con los que debe contar la empresa al inicio de su actividad, separándolos en fijos y diferidos que constituyen su capital de trabajo.

Tabla 19.- Inversión proyectadas WLS

INVERSIÓN	VALOR
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	
ESCRITORIOS	\$ 600,00
CUADROS	\$ 40,00
DISPENSADOR DE AGUA	\$ 20,00
SILLAS	\$ 120,00
JUEGO DE MUEBLES	\$ 800,00
ARCHIVADORES	\$ 80,00
SILLAS GIRATORIAS	\$ 90,00
MESA DE VIDRIO	\$ 25,00
CAFETERA	\$ 30,00
OTOMANO	\$ 50,00
OTROS	\$ 150,00
SUMINISTRO DE ASEO	\$ 50,00
LÁMPARA	\$ 25,00
<u>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</u>	\$ 2.080,00
EQUIPO DE COMPUTO	
IMPRESORA MULTIFUNCIÓN	\$ 218,00
COMPUTADORA HP	\$ 1.200,00
<u>TOTAL EQUIPO DE COMPUTO</u>	\$ 1.418,00
<u>TOTAL ACTIVOS FIJOS</u>	\$ 3.498,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
ESTUDIO DE MERCADO	\$ 400,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 200,00
PATENTES Y LICENCIAS	\$ 100,00
ADECUACIONES DEL LOCAL	\$ 1.000,00

TOTAL DE ACTIVOS	
DIFERIDOS	\$ 1.700,00
TOTAL DE INVERSIONES	\$ 5.198,00

Elaboración: Katty Guzhñay

11.2 COSTOS

11.2.1 Costos Fijos

Los costos que la empresa ocupará serán los administrativos, que son la mano de obra de la empresa de servicio; los operacionales que serán los que dependerán del volumen de ventas (variables).

Tabla 20.- Costos fijos WLS

ADMINISTRATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gerente/contador	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Asistente/contador	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Aportes patronales	2	\$ 55,58	\$ 666,90
Total		\$ 1.055,58	\$ 12.666,90
OPERACIONALES			
GASTOS OPERACIONALES	cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Internet	1	\$ 20,50	\$ 246,00
Publicidad	1	\$ 51,75	\$ 621,00
Arriendo	1	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Costos variables	1	\$ 60,00	\$ 720,00
Depreciaciones	1	\$ 56,33	\$ 675,94
Total		\$ 888,58	\$ 10.662,94

Elaborado: Katty Guzhñay

11.2.2 Costos Variables

Tabla 22.- Costos variables WLS

Los costos variables con los que cada mes varía dependiendo de su uso y constituyen:

Tabla 21.- Costos variables WLS

COSTOS VARIABLES			
Costos variables	cantidad	costo mensual	costo anual
Luz eléctrica	1	\$ 20,00	\$ 240,00
Agua potable	1	\$ 5,00	\$ 60,00
Suministro de oficina	1	\$ 20,00	\$ 240,00
Suministro de aseo	1	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL		\$ 60,00	\$ 720,00

Elaboración: Katty Guzhñay

11.2.3 Precio

Tabla 22.- Precios WLS

Ord	Servicio	Costo fijo unitario	Costo variable unitario	Costo total unitario	Margen de unidad	Precio venta	Impuesto (12% IVA)	PVP
1	Declaración IVA	\$ 4,13	\$ 0,09	\$ 4,22	5,42%	\$ 4,46	\$ 0,54	\$ 5,00
2	Declaración del Impuesto a la renta	\$ 4,13	\$ 0,09	\$ 4,22	76,36%	\$ 17,86	\$ 2,14	\$ 20,00
3	Apertura de RUC /RISE	\$ 4,13	\$ 0,09	\$ 4,22	52,71%	\$ 8,93	\$ 1,07	\$ 10,00
4	elaboración de Anexos	\$ 4,13	\$ 0,09	\$ 4,22	76,36%	\$ 17,86	\$ 2,14	\$ 20,00
5	Trámites laborales	\$ 4,13	\$ 0,09	\$ 4,22	52,71%	\$ 8,93	\$ 1,07	\$ 10,00
6	Elaboración de presupuesto	\$ 4,13	\$ 0,09	\$ 4,22	95,27%	\$ 89,29	\$ 10,71	\$ 100,00
7	Trámite comercial	\$ 4,13	\$ 0,09	\$ 4,22	52,71%	\$ 8,93	\$ 1,07	\$ 10,00

Elaborado: Katty Guzhñay

Para poder determinar el precio del servicio primero es necesario conocer los costos que conlleva realizarlos y como lo indica la tabla anterior, el precio debe ser la suma del costo

fijo por unidad más el costos variable por unidad, luego se le adiciona un porcentaje de utilidad para la empresa y los impuestos que por ley corresponde pagar

11.2.4 Punto de equilibrio

Determinación del Punto de equilibrio en Valor:

A **P.E. =** $\frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$

Datos:

Punto de equilibrio anual	
Costos fijos	\$ 12.666,90
costos variables	\$ 11.382,94
ingresos	\$ 59.400,00

$$P.E. = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas totales}}}$$

$$P.E. = \frac{12.666,90}{1 - \frac{11.382,94}{59.400}}$$

$$P.E. = \frac{12.666,90}{1-0,191639}$$

$$P.E. = \frac{12.666,90}{0.80836818}$$

$$P.E. = \$15.669,717$$

El nivel de ventas mínimo requerido para que la empresa no tenga pérdidas, de acuerdo al análisis es de \$15.669,717 anual.

11.2.5 Estructura de Costos Anuales

Tabla 23.- Costos anuales WLS

Detalle	Mensual	Anual	% del total del presupuesto
Gastos administrativos	\$ 1.055,58	\$ 12.666,90	53%
Gastos operacionales	\$ 948,58	\$ 11.382,94	47%
Total costos	\$ 2.004,15	\$ 24.049,84	100%
Costo total	\$ 2.004,15	\$ 24.049,84	100%

Elaborado: Katty Guzhñay

Costos proyectados

Teniendo en cuenta la inflación en el Ecuador para el 2019, que según reporte del INEC 0,47% se puede proyectar los costos los gastos administrativos (fijos) y los operacionales (variables)

Tabla 24.- Proyección de costos a 5 años

Proyección de costos WLS						
Gastos administrativos	\$ 1.055,58	\$ 12.666,90	\$ 12.726,43	\$ 12.786,25	\$ 12.846,34	\$ 12.906,72
Gastos Operacionales	\$ 948,58	\$ 11.382,94	\$ 11.436,44	\$ 11.490,19	\$ 11.544,19	\$ 11.598,45
COSTO TOTAL	\$ 2.004,15	\$ 24.049,84	\$ 24.162,87	\$ 24.276,44	\$ 24.390,54	\$ 24.505,17

Elaboración: Katty Guzhñay

11.3 Ingresos

Dentro de los ingresos esperados para el primer año encontramos:

Tabla 25.- Ingresos anuales WLS

ORD	SERVICIO	Precio por unidad	Unidades vendidas mensuales	Ventas mensuales	Año 1
1	Declaración IVA	\$ 5,00	300	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
2	Declaración del Impuesto a la renta	\$ 20,00	50	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
3	Apertura de RUC /RISE	\$ 10,00	50	\$ 500,00	\$ 6.000,00
4	Elaboración de Anexos	\$ 20,00	20	\$ 400,00	\$ 4.800,00
5	Trámites laborales	\$ 10,00	5	\$ 50,00	\$ 600,00
6	Elaboración de presupuesto	\$ 100,00	10	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
7	Trámite comercial	\$ 10,00	50	\$ 500,00	\$ 6.000,00
TOTAL			485,00	\$ 4.950,00	\$ 59.400,00

Elaboración: Katty Guzhñay

11.4 Ingresos proyectados

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) presentó su análisis del desempeño económico de la región durante, el contexto internacional, las políticas macroeconómicas que los países han implementado y entrega perspectivas para 2019. En el reporte, el ente proyecta que la economía del Ecuador tendrá un crecimiento de 0,9% en 2019 (CEPAL,2019).

Tabla 26.-Proyección de Ingreso a 5 años

ORD	SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Declaración IVA	\$ 18.000,00	\$ 18.162,00	\$ 18.325,46	\$ 18.490,39	\$ 18.656,80
2	Declaración del Impuesto a la renta	\$ 12.000,00	\$ 12.108,00	\$ 12.216,97	\$ 12.326,92	\$ 12.437,87
3	Apertura de RUC /RISE	\$ 6.000,00	\$ 6.054,00	\$ 6.108,49	\$ 6.163,46	\$ 6.218,93
4	Elaboración de Anexos	\$ 4.800,00	\$ 4.843,20	\$ 4.886,79	\$ 4.930,77	\$ 4.975,15
5	Trámites laborales	\$ 600,00	\$ 605,40	\$ 610,85	\$ 616,35	\$ 621,89
6	Elaboración de presupuesto	\$ 12.000,00	\$ 12.108,00	\$ 12.216,97	\$ 12.326,92	\$ 12.437,87
7	Trámite comercial	\$ 6.000,00	\$ 6.054,00	\$ 6.108,49	\$ 6.163,46	\$ 6.218,93
TOTAL		\$ 59.400,00	\$ 59.934,60	\$ 60.474,01	\$ 61.018,28	\$ 61.567,44

Elaboración: Katty Guzhñay

11.5 Estado de Resultados



ESTADO DE RESULTADOS
al 31 de Diciembre 2019
Ruc: 1104421209001

INGRESOS	
TOTAL INGRESOS	<u>\$ 59.400,00</u>
GASTOS	
(-)Gastos administrativos	\$ 12.666,90
(-) Gastos operacionales	\$ 11.382,94
(-)Gastos depreciaciones	\$ 675,94
TOTAL GASTOS	<u>\$ 24.725,78</u>
Utilidad del ejercicio	\$ 34.674,22
-15% participación trabajadores	\$ 5.201,13
Utilidad antes de impuesto a la renta	<u>\$ 29.473,09</u>
Impuesto a la renta	\$ 2.125,46
Utilidad neta	<u><u>\$ 27.347,62</u></u>

Gerente

Contador

El cálculo del impuesto a la renta se lo realiza con el uso de la tabla proporcionada en el SRI de la siguiente manera:


Impuesto renta	
(-)Resta fracción básica	\$ 7.843,09
% de impuesto fracción básica	\$ 1.176,46
(+)impuesto a la fracción básica	\$ 2.125,46

Tabla 27.- Tabla Impuesto a la renta personas naturales

AÑO 2019 En dólares			
Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente
0	11.310	0	0 %
11.310	14.410	0	5 %
14.410	18.010	155	10 %
18.010	21.630	515	12 %
21.630	43.250	949	15 %
43.250	64.860	4.193	20 %
64.860	86.480	8.513	25 %
86.480	115.290	13.920	30 %
115.290	En adelante	22.563	35 %

Fuente: SRI

11.6 Balance General

WELCOME TO LOJA SOLUTIONS	
	
BALANCE GENERAL	
al 31 de Diciembre 2019	
Ruc: 1104421209001	
1 ACTIVOS	
1.1 ACTIVO CORRIENTE	
1.1.1 Efectivo	\$ 34.674,22
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 34.674,22
ACTIVOS FIJOS	
1.2.8 Equipo de computo	\$ 1.418,00
1.2.4 Muebles y enseres	\$ 2.080,00
Depreciación acumulada equipos	
1.2.9 de computo	\$ 467,94
Depreciación acumulada muebles	
1.2.5 y Enseres	\$ 208,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 2.822,06
1.2 ACTIVOS DIFERIDOS	
1.2.22 Estudio de mercado	\$ 400,00
1.2.24 Gastos de constitución	\$ 200,00
1.2.25 Patentes y licencias	\$ 100,00
1.2.26 Adecuaciones del local	\$ 1.000,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.700,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 39.196,28
2 PASIVO	
2.1 PASIVO CORRIENTE	
-15% participación	
2.1.15 trabajadores	\$ 5.201,13
2.1.16 Impuesto a la renta	\$ 2.125,46
TOTAL PASIVOS	\$ 7.326,60
3 PATRIMONIO	
3.1 Capital	\$ 4.522,06

11.7 Flujo de Caja

Tabla 28.- Flujos de caja. Proyección 5 años

FLUJO EFECTIVO 5 AÑOS						
INGRESOS ANUALES POR SERVICIO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	\$ (5.198,00)					
Ingresos		\$ 59.400,00	\$ 59.934,60	\$ 60.474,01	\$ 61.018,28	\$ 61.567,44
PROYECCIÓN DE COSTOS						
Egresos		\$ 24.049,84	\$ 24.162,87	\$ 24.276,44	\$ 24.390,54	\$ 24.505,17
FLUJO NETO DE EFECTIVO						
UTILIDAD		\$ 35.350,16	\$ 35.771,73	\$ 36.197,57	\$ 36.627,74	\$ 37.062,27
(-) DEPRECIACIÓN		\$ 675,94	\$ 675,94	\$ 675,94	\$ 675,94	\$ 675,94
(=)Flujo OPERATIVO		\$ 34.674,22	\$ 35.095,79	\$ 35.521,63	\$ 35.951,80	\$ 36.386,33
(-)Participación trabajadores		\$ 5.201,13	\$ 5.264,37	\$ 5.328,24	\$ 5.392,77	\$ 5.457,95
(-) Impuesto a la renta		\$ 2.125,46	\$ 2.144,59	\$ 2.163,89	\$ 2.183,37	\$ 2.203,02
(-) UTILIDAD NETA		\$ 27.347,62	\$ 27.686,83	\$ 28.029,49	\$ 28.375,66	\$ 28.725,36
+DEPRECIACIÓN		\$ 675,94	\$ 675,94	\$ 675,94	\$ 675,94	\$ 675,94
=FLUJO DE EFECTIVO	\$ (5.198,00)	\$ 28.023,56	\$ 28.362,77	\$ 28.705,43	\$ 29.051,60	\$ 29.401,30

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

11.8 Periodo de Recuperación del Capital

Para conocer el periodo de recuperación de la inversión inicial y la viabilidad de la empresa a futuro se hará el uso de los indicadores financieros.

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN es un método de valoración de inversiones que se define como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y pagos que genera la inversión; al obtener un VAN positivo, se puede saber que es ejecutable el proyecto.

Tabla 39.- Cálculo del VAN

Datos		VAN = $\sum \frac{f_n}{(1+i)^n} - I_0$			
AÑO (n)	FLUJO NETO	Flujo	año	(1+i)^n	1/(1+i)^n
1	\$ 28.023,56	f1	1	1,090	\$ 25.710
2	\$ 28.362,77	f2	2	1,188	\$ 23.872
3	\$ 28.705,43	f3	3	1,295	\$ 22.166
4	\$ 29.051,60	f4	4	1,412	\$ 20.581
5	\$ 29.401,30	f5	5	1,539	\$ 19.109
n	5 años			(+)Sumatoria total	\$ 111.438
inflacion	i 0,0900			(-)inversion inicial	\$ (5.198)
	Io \$ (5.198,00)			(-)VAN	\$ 106.239,64
					funcion de excel
					\$ 106.239,64

Elaborado: Katty Guzhñay

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO

Tabal 30.- Cálculo TIR WLS

Datos		
AÑO (n)	FLUJO NETO	
0	\$ (5.198,00)	$VAN = \sum \frac{f_n}{(1+i)^n} - I_0 = 0$
1	\$ 28.023,56	
2	\$ 28.362,77	
3	\$ 28.705,43	
4	\$ 29.051,60	
5	\$ 29.401,30	
		FUNCION DE EXCEL 540%
n	5 años	
i	?	$\sum \frac{f_n}{(1+?)^n} - I_0 = 0(VAN)$
Io	\$ (5.198,00)	
		$\frac{28.023,56}{(1+?)^1} + \frac{28.362,77}{(1+?)^2} + \frac{28.705,43}{(1+?)^3} + \frac{29.051,60}{(1+?)^4} + \frac{29.401,30}{(1+?)^5} - 5.198, = 0$

Elaborado: Katty Guzhñay

Este valor nos indica que por cada \$1 de inversión se obtiene como ganancia \$540.

Cuando la TIR es mayor al 100% indica que el proyecto es altamente rentable

RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Tabla 31.- Relación costo- beneficio a 5 años WLS

$RELACION BENEFICIO - COSTO = \frac{INGRESO ACTUALIZADO}{COSTO ACTUALIZADO}$			
AÑO	INGRESOS	COSTO	RELACION C/B
AÑO 1	\$ 59.400,00	\$ 24.049,84	2,47
AÑO 2	\$ 59.934,60	\$ 24.162,87	2,48
AÑO 3	\$ 60.474,01	\$ 24.276,44	2,49
AÑO 4	\$ 61.018,28	\$ 24.390,54	2,50
AÑO 5	\$ 61.567,44	\$ 24.505,17	2,51

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

PERIODO DE RECUPERACIÓN

Tabla 32.- Periodo de recuperación de la inversión WLS en años

PERIODO DE RECUPERACIÓN SIMPLE ANUAL		
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO A VALOR PRESENTE	FLUJOS DE EFECTIVO ACUMULADO
0	\$ 5.198	
1	\$ 28.023,6	\$ (22.825,6)
2	\$ 28.362,8	
3	\$ 28.705,4	
4	\$ 29.051,6	
5	\$ 29.401,3	

primer año

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Tabla 33.- Periodo de recuperación de la inversión WLS en meses

PERIODO DE RECUPERACIÓN SIMPLE MENSUAL		
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO A VALOR PRESENTE	FLUJOS DE EFECTIVO ACUMULADO
0	\$ 5.198	
1	\$ 2.335,3	\$ 2.862,7
2	\$ 2.335,3	\$ 527,4
3	\$ 2.335,3	\$ (1.807,9)
4	\$ 2.335,3	\$ (4.143,2)
5	\$ 2.335,3	\$ (6.478,5)
6	\$ 2.335,3	\$ (8.813,8)
7	\$ 2.335,3	\$ (11.149,1)
8	\$ 2.335,3	\$ (13.484,4)
9	\$ 2.335,3	\$ (15.819,7)
10	\$ 2.335,3	\$ (18.155,0)
11	\$ 2.335,3	\$ (20.490,3)
12	\$ 2.335,3	\$ (22.825,6)

PRIMER MES

SEGUNDO MES

TERCER MES

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

Tabla 34.- Periodo de recuperación de la inversión WLS

$\text{PRC} = \text{MES QUE SUPERA LA INVERSION} + \frac{\text{INVERSION} - \sum \text{PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO DEL AÑO QUE SUPERA LA INVERSION}}$
$\text{PRC} = 3 + \frac{5,198 - 1,915,2}{2,371,10}$
$\text{PRC} = 3 + \frac{5,198 - 1,915,2}{2,371,10}$
$\text{PRC} = 3 + 1,38$
$\text{PRC} = 4,384$

Fuente y Elaboración: Katty Guzhñay

La recuperación completa se obtiene en el tercer mes de actividades. Como el número de clientes al día no son proporcionales al número de días, no es posible determinar el día exacto.

BIBLIOGRAFÍA

- Depreciación acelerada de activos fijos.(2 de febrero de 2019), Servicio de Rentas internas, recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelerada-de-activos-fijos>
- Estadísticas. .(2 de febrero de 2019),), Servicio de Rentas internas, recuperado de), Servicio de Rentas internas, recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/estadisticas-sri#estad%C3%ADsticas>
- Visores Tributario.(2 de febrero de 2019), Servicio de Rentas internas, recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/visores-tributarios>
- Resultados Censos Nacional Económico.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.(2010) Fascículo Provincial Loja del censo 2010, recuperado de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.(2010) Fascículo Provincial Loja del censo 2010 recuperado de
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). Cantón Loja, recuperado de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Fasciculos_Censales/Fasc_Cantoniales/Loja/Fasciculo_Loja.pdf