



**PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL
ECUADOR**

SEDE ESMERALDAS

DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADOS

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN
PLANEACIÓN**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

EMPRENDIMIENTO

Tema:

**MODELO DE NEGOCIO DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA-
FINANCIERA PARA LAS ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA
POPULAR SOLIDARIA-ESMERALDAS**

Autora:

KARIN VIVIANA CASIERRA NAZARENO

Asesor:

ORLIN ÁLAVA CHILA

ESMERALDAS – ECUADOR

JUNIO 2015

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS
HOJA DE APROBACIÓN

TEMA:

“MODELO DE NEGOCIO DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA PARA
LAS ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA POPULAR SOLIDARIA-ESMERALDAS”

AUTORA: Ing. Karin Viviana Casierra Nazareno

DIRECTOR DE TESIS f.....

LECTOR 1 f.....

LECTOR 2 f.....

LECTOR 3 f.....

COORDINADORA DE LA DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO

f.....

SECRETARÍA GENERAL PUCESE

f.....

Esmeraldas – Ecuador
JUNIO-2015

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

“Yo, KARIN VIVIANA CASIERRA NAZARENO, portadora de la cédula de ciudadanía No. 0802658567, declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo la obtención del título de Magíster en Administración de Empresas Mención Planeación son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Karin Viviana Casierra Nazareno
Cédula de Identidad. 0802658567

CERTIFICACIÓN

Yo, Orlin Álava Chila, en calidad de Director de Tesis, cuyo título es “**MODELO DE NEGOCIO DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA PARA LAS ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA POPULAR SOLIDARIA-ESMERALDAS**”.

Certifico que las sugerencias realizadas por el Tribunal de Sustentación Privada de Tesis, han sido incorporadas al documento final, por lo que autorizo su presentación ante el Tribunal de la Tesis.

Msc. Orlin Álava Chila
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

A mi Padre Celestial Dios por darme la vida y regalarme la felicidad de ver cada día la luz del sol para tener la fuerza de levantarme y perseguir mis sueños.

A mis queridos padres y hermanos que con amor incondicional me han apoyado en todas las decisiones y por la enseñanza de esfuerzo y trabajo que han contribuido sustancialmente en el proceso de aprendizaje en la escuela de la vida.

Karin Viviana Casierra Nazareno

AGRADECIMIENTO

A Dios por llegar a mi vida, ser la razón de mi existir y darme cada día su infinito amor, cuidados y protección.

A mis queridos familiares, apreciados amigos, compañeros y catedráticos por la motivación constante para culminar este trabajo investigativo.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sede Esmeraldas, por todo el aprendizaje y formación que ha aportado al crecimiento de todos los ámbitos de mi vida.

A las personas que formaron parte fundamental en esta investigación y que con su valiosa información permitieron el desarrollo satisfactorio de este trabajo.

Al MSc. Orlin Álava Chila por su excelente contribución en el perfeccionamiento de este trabajo investigativo al empoderarse de la temática y lograr su culminación.

Karin Viviana Casierra Nazareno

PRÓLOGO

Cada vez más existe un mundo más globalizado, en constante evolución y movimiento, tal es así que el segmento de las organizaciones de economía popular y solidaria no se escapa de formar parte de él, cuyos resultados de pertenecer a este proceso inevitable son grandes beneficios y la sostenibilidad a largo plazo de estos negocios, basados principalmente en la búsqueda y uso de capacidades más competitivas para generar servicios de mejor calidad.

Con el desarrollo del tema “Modelo de negocio de asesoría administrativa - financiera para las organizaciones de economía popular y solidaria”, se visualiza la gran oportunidad de negocio que plantea esta propuesta por cuanto contribuirá sustancialmente a la generación de nuevos empleos y el desarrollo del aparato productivo local y nacional y es por ello que el sector de las microempresas requiere estar capacitado para enfrentar este gran desafío de mejora continua para ser más competitivas.

Cabe destacar que el modelo asociativo o también llamado clusters y cadenas productivas es una forma de crecimiento económico y hoy en día hay empresarios más conscientes de que hay que estar preparados para adaptar nuevas tendencias, lo cual está generando una cultura de gestión que coadyuva a un desarrollo sostenido y crecimiento de todos.

Queda afirmado que para que las organizaciones de EPS tienen que mejorar sus estrategias o acciones para lograr los objetivos y así tomar decisiones correctas para el crecimiento a largo plazo, basándose principalmente en una correcta administración de los recursos que poseen, aprovechándolos al máximo y cuyo fin será brindar bienes de calidad, sean estos productos o servicios.

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo investigativo que se presenta tiene como propósito crear un modelo de negocio de asesoría administrativa - financiera para las organizaciones de EPS para lo cual se plantearon varias problemáticas con sus respectivos objetivos, los que fueron analizados para concluir exitosamente el trabajo.

Inicialmente contiene fundamentos en los cuales se sostiene esta investigación tales como antecedentes del estudio, donde se exponen temas investigados anteriormente de similares características al planteado y sus respectivas conclusiones, lo cual sirvió de base importante para la evolución del trabajo realizado, la fundamentación teórica que muestra definiciones importantes para tener una mejor comprensión del tema investigado y por último la fundamentación legal en donde se sustenta en base a las normativas correspondientes y así argumentar la importancia del tema desarrollado.

A más de ello contiene información referente a los materiales, métodos y la metodología que se utilizó para la recolección de datos, tales como información primaria secundaria y terciaria y la correcta aplicación de los instrumentos.

Adicionalmente se detalla lo que concierne al análisis e interpretación de los resultados obtenidos de la investigación de mercado por medio de aplicación de las técnicas: entrevista, observación y encuestas con un instrumento adecuado, lo cual arrojó un importante aporte que fue la columna vertebral de esta investigación para así saber qué características debe tener el servicio que se plantea.

Posteriormente atañe al desarrollo del plan de marketing estratégico del modelo de negocio para la creación de posicionamiento a corto y mediano plazo, adicionalmente la determinación del tamaño óptimo ya que este estudio arrojó información valiosa para cuantificar el monto de las inversiones de los costos de operación y así conocer los insumos requeridos.

Se realizó un correcto análisis orgánico-funcional y legal que contiene todos los aspectos que permitan su correcto funcionamiento al crear una estructura funcional y tener un mejor

aprovechamiento de los recursos con eficiencia y coordinación entre los colaboradores y ofertar un mejor servicio que se presenta en el mercado.

Se diseñó un análisis para lograr metas a través del recurso humano o de la gestión del talento humano, estableciendo las líneas de autoridad y responsabilidad y los procedimientos legales; adicionalmente se determinó la viabilidad económica mediante los indicadores financieros, que aprueba decidir si se acepta o se rechaza, es decir tomar la decisión de invertir.

Cabe mencionar que para determinar la rentabilidad, se identificaron y ordenaron los costos e ingresos que pudieron deducirse por medio de la investigación, de observación directa y bibliográfica, logrando determinar el monto que debe ser invertido para la puesta en marcha, que permite obtener beneficios y un retorno de inversión; se elaboraron cuadros analíticos para la evaluación del proyecto.

Palabras Clave: Economía popular y solidaria/ análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter/ mapa estratégico/ estudio técnico/ estudio organizacional legal/ estudio financiero.

ABSTRACT

The research work presented aims to create business model of administrative advice - Financial for organizations of EPS for which several issues with their respective objectives were established, which were analyzed to successfully complete the work.

Initially contains foundations on which this rich research such as background to the study, where subjects investigated are shown above similar characteristics to the raised and their conclusions, which served as important to the evolution of the work done base holds the theoretical framework that shows important definitions to have a better understanding of the subject matter and finally the legal grounds on which is based on the basis of the relevant regulations and so argue the importance of the theme developed.

More than it has for the materials, methods and methodology used for data gathering information such as primary, secondary and tertiary information and the correct application of the instruments.

Additionally detailed regard to the analysis and interpretation of the results of market research by applying the techniques: interviews, observation and surveys with a suitable instrument, which yielded a significant contribution was the backbone of this research so you know what characteristics should the service arises.

Subsequently regards the development of strategic marketing plan business model for creating positioning the short and medium term, further determining the optimal size as this study yielded valuable information to quantify the amount of investment and operating costs meet the required inputs.

Proper organic-functional and legal analysis contained in all aspects to enable proper operation by creating a functional structure and a better use of resources efficiently and coordination between partners and offer a better service rendered was conducted in market.

Analysis was it designed to achieve goals through human resources or talent management established lines of authority and responsibility and legal procedures, further economic viability was determined by the financial indicators approving decide whether to accept or reject , ie deciding to invest.

It is noteworthy that in determining profitability, were identified and ordered the costs and revenues that could be derived through direct research and bibliographic observation, achieving determine the amount to be invested for implementation that allows profit and a return investment; analytical tables for project evaluation were developed.

Keywords: Popular and solidarity economy / analysis Michael Porter's five forces / strategic map / technical study / legal organizational study / financial study.

ABREVIATURAS

EPS:	Economía Popular y Solidaria
LOEPop:	Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario.
PIB:	Producto Interno Bruto
SENPLADES	Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
NIIFS:	Normas internacionales de información financiera
NIC:	Normas internacionales de Contabilidad
RUC:	Registro Único de Contribuyentes
SIAC:	Sistema Integrado Administrativo Contable
DNA:	Declaración de Normas de auditoria
APA:	Asociación Americana de Psicología
IVA:	Impuesto al valor agregado
IESS:	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
IEPS:	Instituto de Economía Popular y Solidaria

SEPS:	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
PEST:	Político, económico, social y tecnológico
MAGAP:	Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
MIPRO:	Ministerio de Industria y Productividad
PEA:	Población económicamente activa
INEC:	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
TIR:	Tasa Interna de Retorno
VAN:	Valor Actual Neto

ÍNDICE PRELIMINARES

HOJA DE APROBACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iii
CERTIFICACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
PRÓLOGO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRAC.....	x
ABREVIATURA.....	xi
ÍNDICE.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	xxii

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Antecedentes del estudio	1
1.2 Fundamentación teórica	2
1.2.1 Teoría de la administración y la organización	2
1.2.2 Asesoría administrativa y financiera	2
1.2.4 Servicio al cliente	2
1.2.5 Economía popular y solidaria	3

1.2.5.1 Cooperativas	3
1.2.5.1.1 Cooperativas de transporte en cabeceras cantonales o parroquiales	3
1.2.5.1.2 Asociaciones	4
1.2.5.1.3 Unidades económicas populares	4
1.3 Fundamentación legal de la investigación	4
1.3.1 Constitución de la República del Ecuador 2008, Ecuador (2008)	5
1.3.2 Plan Nacional del Buen Vivir, SENPLADES, (2013, p.79)	5
1.3.3 Ley de Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector financiero Popular y Solidario y su Reglamento	5
1.3.4 Ley de Régimen Tributario Interno	6
1.3.5 NIIFS	7
1.3.6 NIC	7

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 9

2.1 Diseño de investigación	9
2.2 Determinación de la población objeto de estudio	9
2.2.1 Muestra	10
2.3 Estructura de los instrumentos	11
2.3.1 Aplicación de las encuestas	11
2.4 Información secundaria y terciaria	12

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 13

3.1 Características del mercado	13
3.1.1.1 Declaraciones de impuestos y obligaciones al día en los negocios de EPS	14

3.1.1.2 Áreas en las que presentan más dificultades en la aplicación de los procesos en los negocios de EPS	15
3.1.1.3 Características que se consideran más importantes en la empresa de asesoría administrativa y financiera	16
3.1.1.4 Alternativas de los servicios que más utilizan los actores de la EPS	17
3.1.1.5 Servicios adicionales que desearían los negocios de la EPS	18
3.1.1.6 Formas de realizar el servicio y control contable, tributario y financiero en los negocios de los EPS	19
3.1.1.7 Nivel de conocimiento que tienen los negocios de EPS acerca de contabilidad, tributación y finanzas	20
3.1.1.8 Preferencias de los negocios de EPS al contratar servicio asesoría contable, tributaria y financiera	21
3.1.1.9 Valor que dan los negocios de EPS a cada una de las características del servicio de asesoría contable, tributaria, financiera al momento de contratarlo.	22
3.1.1.10 Desventajas que el servicio asesoría contable, tributaria y financiera pueden presentar	23
3.1.1.11 Puntaje de acuerdo a la importancia que tienen para los negocios de EPS los beneficios que obtendrán al contratar el servicio de asesoría contable, tributaria y financiera	24
3.1.2 Precio	25
3.1.2.1 Elementos que determinan el costo del servicio de asesoría contable, tributaria y financiera	25
3.1.3. Canales de comercialización	26
3.1.3.1. Preferencias en que la asesoría administrativa y financiera se realice en el negocio o instalaciones de la empresa	27
3.1.4 Oferta y Demanda	28
3.1.4.1 Veces al año que estarían dispuesto a contratar asesoría administrativa y financiera los negocios de la EPS	28
3.1.4.2 Formas de realizar las actividades tributarias	29
3.1.4.3 Conocimiento de los negocios de EPS de empresas que se dediquen a brindar servicios de asesoría administrativa financiera	30

3.1.4.4 Importancia que le dan los actores de EPS a los negocios la asesoría contable, tributaria y financiera	31
3.1.4.5 Medida en que están de acuerdo los negocios de EPS en que las nuevas leyes tributarias dictadas por el gobierno han creado conciencia tributaria en los contribuyentes para estar al día en sus pagos	32
3.1.4.6 Importancia de la cultura tributaria en los negocios de EPS	34
3.1.4.7 Amonestaciones que han recibido los negocios de EPS por parte de algún organismo de control	35
3.1.4.8 Valoración que dan los negocios de EPS a la información que brindan los entes de control	35
3.1.4.9 Consideraciones acerca de que la falta de información influye en el pago de las obligaciones	36
3.1.4.10 Demanda	37
3.1.4.11 Mercado potencial	37
3.1.4.12 Demanda proyectada	38
3.1.4.13 Oferta	38
3.1.4.14 Demanda satisfecha	40
3.1.4.15 Demanda insatisfecha	41

CAPÍTULO IV

PROPUESTA ALTERNATIVA	44
4.1 Título de la propuesta	44
4.2 Plan de marketing	46
4.2.1 Análisis externo	46
4.2.1.1 Macroambiente -Análisis Pest	46
4.2.1.1.1 Entorno político	47
4.2.1.1.2 Entorno económico	47
4.2.1.1.3 Entorno social- educacional	47
4.2.1.1.4 Entorno tecnológico	48
4.2.1.2 Microambiente - Las cinco fuerzas de Michael Porter	48
4.2.1.2.1 Rivalidad entre competidores	48
4.2.1.2.2 Poder de negociación de los compradores	49

4.2.1.2.3 Poder de negociación de los proveedores	49
4.2.1.2.4 Amenaza de nuevos competidores	49
4.2.1.2.5 Amenaza de los productos sustitutos	49
4.2.2 Factores exógenos	51
4.2.3 Marketing mix	51
4.2.3.1 Servicio	51
4.2.3.1.1 Trámites pequeños	51
4.2.3.1.2 La asesoría contable, administrativa y financiera	52
4.2.3.1.3 Características del servicio	52
4.2.3.1.4 Beneficios de contratar el servicio propuesto	52
4.2.3.1.5 Ventajas competitivas	53
4.2.3.1.6 Branding – Imagen Corporativa	53
4.2.3.1.7 Eslogan	54
4.2.3.1.8 Actividades a corto plazo y mediano plazo	54
4.2.3.1.9 Estrategias de fidelización	54
4.2.3.2 Precio	55
4.2.3.2.1 Condiciones de venta	55
4.2.3.3 Plaza o Distribución	56
4.2.3.4 Promoción y Publicidad	56
4.3 Estructura técnica orgánica – funcional	57
4.3.1 Localización del proyecto	57
4.3.2 Ubicación del local comercial	58
4.3.3 Ingeniería del proyecto y tamaño de la empresa	58
4.3.4 Flujograma del procedimiento	60
4.3.5 Requerimientos de recursos materiales y humanos	62
4.3.6 Requerimientos tecnológicos y financieros	62
4.3.7 Constitución de la empresa	62
4.3.7.1 Documentos que se requieren previo a la constitución de la empresa	63
4.3.7.2 Tipo de empresa a constituir	63
4.3.7.2.1 Ventajas de constituir una sociedad anónima	63
4.3.7.3 Estructura organizacional de “A&F SOLUTION”	64
4.3.7.3.1 Organigrama	65

4.3.7.3.2 Obligaciones del empleador en Ecuador IESS (2015)	65
4.3.8 Perfil de puestos por competencias para la selección y reclutamiento del personal	66
4.3.9 Evaluación de desempeño	70
4.3.9.1 Competencias específicas del cargo	70
4.3.9.2 Competencias generales a tomarse en cuenta en la evaluación de desempeño semestral	70
4.4 Misión	71
4.5 Visión	71
4.6 Principios y Valores corporativos	72
4.7 Estrategia corporativa	73
4.8 Objetivos estratégicos	73
4.9 Mapa estratégico	73
4.10. Viabilidad financiera	76
4.10.1 Inversión fija	76
4.10.2 Capital de trabajo	76
4.10.3 Inversión inicial	77
4.10.4 Fuente de financiamiento y deuda	78
4.10.5 Depreciaciones de activos fijos	79
4.10.6 Pronóstico de ventas	80
4.10.7 Punto de equilibrio	80
4.10.8 Flujo de caja proyectado	81
4.10.9 Indicadores de evaluación del proyecto	81
4.10.9.1 Tasa mínima aceptable de rendimiento	81
4.10.9.2 Valor actual neto VAN	82
4.10.9.3 La tasa interna de retorno (TIR)	83
4.10.9.4 Periodo de recuperación	83
4.10.9.5 Relación costo /beneficio	83
4.11 Análisis de escenarios	84
4.11.1 Escenario pesimista	84
4.11.2 Escenario probable o normal	84
4.11.3 Escenario optimista	84
4.12 Validación de la propuesta	89

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	90
ANEXOS	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Cooperativas de transporte en cabeceras cantonales o parroquias se constituyen de la siguiente forma	3
Tabla 1.2. Unidades económicas populares	4
Tabla 2.1 Determinación de la población objeto de estudio	9
Tabla 2.2 Muestra	11
Tabla 3.1. Precios referenciales	26
Tabla 3.2. Demanda potencial	37
Tabla 3.3. Demanda proyectada	38
Tabla 3.4. Demanda satisfecha proyectada	40
Tabla 3.5. Participación de la empresa en la demanda insatisfecha	41
Tabla 4.1. Factores exógenos	51
Tabla 4.2. Presupuesto de marketing estratégico	57
Tabla 4.3 Parámetros de escoger la mejor opción	58
Tabla 4.3 Descripción de la posición: Gerente	66
Tabla 4.4 Descripción de la posición: Asesor contable y financiero	67
Tabla 4.5 Descripción de la posición: Auxiliar contable- Asesor de servicio al cliente	68
Tabla 4.6 Descripción de la posición: Auxiliar de servicios generales	69
Tabla 4.7 Tabla de puntajes	71
Tabla 4.8 Balanced score card	75
Tabla 4.9 Resumen de capital de trabajo	77

Tabla 4.10 Inversión inicial	77
Tabla 4.11 Financiamiento	79
Tabla 4.12 Dividendos	79
Tabla 4.13 Depreciaciones de activos fijos.	79
Tabla 4.14 Resumen de gastos mensuales y anuales	80
Tabla 4.15 Punto de equilibrio	81
Tabla 4.16 Tabla de TMRA	82
Tabla 4.17 Indicadores de evaluación del proyecto: Escenario pesimista	84
Tabla 4.18 Indicadores de evaluación del proyecto: Escenario pesimista	85
Tabla 4.19 Indicadores de evaluación del proyecto: Escenario normal	86
Tabla 4.20 Indicadores de evaluación del proyecto: Escenario normal	87
Tabla 4.21 Indicadores de evaluación del proyecto: Escenario optimista	87
Tabla 4.22 Indicadores de evaluación del proyecto: Escenario optimista	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Participación de la oferta en el mercado	39
Gráfico 2 Las cinco fuerzas de Porter	50
Gráfico 3 Imagen corporativa	53
Gráfico 4: Cadena de valor	59
Gráfico 5: Flujograma de procedimiento	61
Gráfico 6: Organigrama	65
Gráfico 7: Principios	72
Gráfico 8: Valores corporativos	72
Gráfico 9: Mapa estratégico	74

INTRODUCCIÓN

En abril del 2011, entró en vigencia la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario (LOEPop) y fue reformada el 10 de diciembre del 2012, cuya finalidad es la de regular a los sectores cooperativistas, asociativos, comunitarios y las unidades económicas populares, por lo cual a lo largo de los últimos años se ha generado una oleada de esfuerzos legales e institucionales con la creación de organismos como la Superintendencia y el Instituto de la Economía Popular y Solidaria.

Este modelo económico corresponde a la propuesta del economista argentino José Luis Coraggio, y en el art. 319 de la Constitución que incluye una diversidad de actividades, siendo de suma importancia para el desarrollo del sector microempresarial cuyas necesidades genera grandes oportunidades de negocios para atender a este nicho de mercado que va en crecimiento y con gran incidencia en el desarrollo del país, al generar gran parte del empleo nacional y contribuir al incremento del producto interno bruto.

La iniciativa surge de la carencia de contar con un modelo de negocio que brinde asesoría contable, administrativa y financiera y así proporcionar la ayuda necesaria e idónea a los actores de la economía popular y solidaria, con la finalidad de que este sector sea eficiente, rentable y la sostenible a largo plazo, aplicando lineamientos y normativas vigentes establecidas por las leyes del Ecuador.

La falta de formación contable, tributaria, administrativa y financiera formal ha provocado que en muchos negocios no exista continuidad o que no crezcan en el mercado, por ello el campo de la asesoría contable, administrativa financiera tiene un amplio potencial de desarrollo debido a la poca cultura en la aplicación de técnicas de esta índole y en algunos casos se realizan de forma empírica las tareas administrativas y la toma de decisiones.

Al no contar estas unidades de negocios con procedimientos adecuados que les permita realizar un buen manejo de sus unidades económicas, se propone el diseño un modelo de negocio que

brinde un servicio integral diferenciado que coadyuve al desarrollo de este importante sector de la economía local y resolver la difícil problemática que se presenta.

Problema General

¿Cuál es el diagnóstico de la situación actual del mercado del segmento de economía popular y solidaria?

De la problemática general emergieron las específicas:

Problemas específicos

- ¿Cuáles son las características del mercado en relación a los servicios, áreas en las que los negocios presentan mayor dificultad y factores que determinan la decisión de compra?
- ¿Cuál es la percepción que tienen los actores de la EPS acerca de las nuevas medidas establecidas por entes de control que buscan generación cultura tributaria, contable y administrativa?
- ¿Qué tipo de análisis determina la oferta, demanda y el nicho de mercado potencial?

Justificación

El desarrollo del sector microempresarial es una pieza clave para la reactivación del aparato productivo y el desarrollo de la economía del país, es por ello que el gobierno ha apuntado a este sector, impulsando su crecimiento con la creación de las EPS, SENPLADES (2013, p.73) así lo afirma: “que la transformación de la matriz productiva se convierte en la acción primordial que permitirá resolver el desempleo, la pobreza y la inequidad”

Se detecta una oportunidad de negocio en este nicho de mercado y contribuir con el asesoramiento integral a las unidades económicas de este sector, ante la falta de formación contable, tributaria, administrativa y financiera formal, fortaleciendo y brindando lineamientos donde se consoliden relaciones a largo plazo y exista el ganar-ganar, tal es así que SENPLADES (2013, p.82) establece en el Plan Nacional del Buen Vivir a través de sus objetivos la búsqueda de la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad en la diversidad y mejorar la calidad de vida de la población.

Se considera importante realizar este trabajo investigativo por cuanto se visualizó una oportunidad de negocio para contribuir al desarrollo del aparato productivo, al aportar al crecimiento de este importante sector que genera nuevas fuentes de empleo y que presenta falencias en el manejo de las unidades económicas.

Es por ello que se pretende dotar de herramientas para el manejo adecuado contable, tributario, administrativo y financiero para lograr el control de la empresa a través información veraz y oportuna y resulta imperioso contar con un servicio nuevo, ágil y personalizado de asesoría en esta rama.

La EPS es una gran alternativa de crecimiento para la economía local según lo establece el art. 3 de la LOEPop (2012).

Tiene por objetivo fortalecer a la EPS en su relación con los demás sectores de la economía y con el Estado, potenciando las prácticas que desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay.

Es preciso resaltar que este significativo sector, es una herramienta para combatir la falta de empleo y de fomento de la productividad local, a manera que establece SENPLADES (2013, p.5).

La equidad es un imperativo moral para erradicar la pobreza, y con la iniciativa del modelo de negocio se requiere fortalecer a aquellos negocios para que se mantengan y sean sostenibles en el tiempo siendo un factor importante que dinamiza a la economía hacia la economía del buen vivir en el Ecuador.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes del Estudio

La presente investigación se sustenta con estudios anteriores realizados referentes al tema propuesto lo cual fue un aporte significativo para el desarrollo de esta temática, según Carvajal (2014), en el tema “El mercado de servicios administrativos y contables para las pequeñas y medianas empresas del sur de la ciudad de Quito” demostró que el mercado objetivo se caracterizaba por un alto nivel de informalidad, baja satisfacción de clientes en términos de cumplimiento, tiempo de reacción.

La propuesta que se planteó en dicha investigación “Seracon C & F” demostró que era factible la prestación de servicios administrativos, contables y financieros (declaración de impuestos, elaboración de balances, trámites legales y permisos, asesorías económicas y financieras, administración, recursos humanos, auditoría y mercadotecnia) para ese nicho de mercado.

Otro estudio de similares características es el de Cabrera (2012), que fundamentó con el análisis de mercado, la necesidad para la creación y apertura de una empresa dedicada a la asesoría contable, tributaria y financiera para la población comercial del cantón Bucay cuyos resultados evidenciaron la carencia de una orientación de mercado y una estabilidad de sus negocios.

Lo que puede ser perjudicial si no se aplican las correctas normas establecidas por la ley, existiendo un bajo nivel de cultura administrativa y tributaria que es algo esencial para la vida de los negocios, concluyendo que existía un mercado potencial para su implementación.

Y finalmente De La Torre Cárdenas (2010) manifiesta que en su estudio del mercado existía desconocimiento de las normativas y procesos contables, tributarios y financieros, provocando que las personas naturales o sociedades no puedan cumplir con las obligaciones que exigen los

organismos de control interno como el Servicio de Rentas Internas (SRI), Superintendencia de Compañías, municipios y otros.

La conclusión del estudio fue que existía un gran nicho de mercado para la propuesta de la investigación “Global Finances” para prestar el servicio de asesorías a las empresas y tengan continuidad en el tiempo.

1.2 Fundamentación Teórica

1.2.1 Teoría de la administración y la organización

En efecto, el análisis administrativo tiene como objetivo ayudar a comprender mejor las pautas de funcionamiento de las organizaciones de EPS, sus debilidades y fortalezas y sus causas, a través de instrumentos que ayuden a comprender y a detectar aciertos y desaciertos de éstas para introducir dinámicas de cambio cuyo resultado sea la eficacia y la eficiencia mediante estrategias.

La gestión administrativa puesto que Fayol (1949, p.3) establece: es un proceso que agrupa las tareas de planificar, organizar, mandar, coordinar y controlar y a raíz de ello surgieron nuevas técnicas como la dirección por objetivos, sistemas de planificación, programación, presupuestación y otros métodos.

1.2.2 Asesoría administrativa y financiera

Brindar apoyo a las organizaciones de EPS en la toma de decisiones en el manejo de su empresa, y en el análisis de estructura administrativa para un desarrollo eficiente y eficaz es vital, tal como lo indica Miller (1991), ya que proporciona lineamientos de acuerdo a las normas vigentes, con el objetivo de rentabilizar cada vez más los recursos tanto materiales, humanos y financieros.

1.2.4 Servicio al cliente

Corresponde, como lo afirma Horovitz (1991, p.21), a aquel beneficio que el modelo de negocio propone, siendo el intangible que producirá la satisfacción a los consumidores,

mediante esta prestación el cliente espera un producto o servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y su reputación, creando una relación entre la empresa y el cliente, a fin de que éste quede satisfecho con dicha actividad.

1.2.5 Economía popular y solidaria

Encierra un sistema económico justo y equilibrado como Coraggio (2011) lo indica, es un proyecto sociopolítico y cultural de transformación que propone nuevas prácticas conducentes y refuerza su institucionalización con el sistema institucional propio de una economía dominada por el principio de mercado.

1.2.5.1 Cooperativas

Las cooperativas tanto de servicio como de producción se han formado libre y voluntariamente para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales entre ellas y deben cumplir requisitos para su constitución.

1.2.5.1.1 Cooperativas de transporte en cabeceras cantonales o parroquiales

Tabla 1.1. Cooperativas de transporte en cabeceras cantonales o parroquias se constituyen de la siguiente forma

Habitantes	Socios	Capital social inicial
Hasta 50.000	Mínimo 20 socios	Monto mínimo equivalente a 40 salarios básicos
De 50.000 hasta 100000	Mínimo 40 socios	Monto mínimo equivalente a 160 salarios básicos unificados
Superior a 100.000	Mínimo 60 socios	Monto mínimo equivalente a 240 salarios básicos unificados

Fuente: (LOEPop) 2012

Las cooperativas de producción pueden ser pesqueras, artesanales, agropecuarias y textiles.

Se constituyen con un mínimo de 20 socios y un monto mínimo equivalente a cuatro salarios básicos unificados de capital social inicial.

1.2.5.1.2 Asociaciones

Las asociaciones son la unión de personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias y así producir y comercializar en forma de clúster y es representada por un administrador y debieron cumplir los requisitos de constitución.

1.2.5.1.3 Unidades económicas populares

Las unidades económicas populares comerciantes de bienes y servicios, talleres artesanales que deben cumplir los siguientes parámetros que se encuentran a continuación.

Tabla 1.2. Unidades económicas populares

Detalle (Comercio de bienes y servicios)	Limites o Parámetros
Activos	Hasta 50.000
Ventas anuales	Hasta cuatro veces la fracción básica exenta de impuesto a la Renta de personas naturales fijada por el SRI cada año. $10410 * 4 = 41640$
Ingresos netos	Hasta una fracción básica exenta de impuesto a la Renta de personas naturales fijada por el SRI cada año. 10140
Dependientes asalariados	Hasta dos asalariados
Miembros integrantes de la unidad económica popular	Hasta seis miembros integrantes
Actividad principal	Comercio al por menor de bienes y servicios.
Actividad secundaria	Indistinta

Fuente: (LOEPop) 2012

1.3 Fundamentación teórica legal

1.3.1 Constitución de la República del Ecuador 2008, Ecuador (2008)

La Carta Magna establece en su art. 276, que el régimen de desarrollo tiene como objetivo construir un sistema económico justo, democrático productivo, solidario sostenible, basado en distribución equitativa de los beneficios de desarrollo de los medios de producción en la generación de trabajo digno y estable.

1.3.2 Plan Nacional del Buen Vivir, SENPLADES (2013, p.79)

El régimen de desarrollo social y solidario, de acuerdo a la Constitución del Ecuador, tiene como fin alcanzar el Buen Vivir; la planificación es el medio para alcanzar este fin. Uno de los deberes del Estado es “planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al Buen Vivir.”

1.3.3 Ley de Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector financiero Popular y Solidario y su Reglamento

El art. 12 establece que para ejercer el control con fines estadísticos a las personas y organizaciones registradas presentarán, a la Superintendencia información periódica relacionada con la situación económica y de gestión de acuerdo a lo establecido en el reglamento.

De acuerdo al art. 13 de esta ley se someterá en todo momento a las normas contables dictadas por la Superintendencia, independientemente de la aplicación de las disposiciones tributarias existentes.

En el art. 7 del reglamento indica que para la constitución de las cooperativas deberán presentar un estudio técnico, económico y financiero que demuestre la viabilidad de la cooperativa y plan de trabajo.

El art. 21 del reglamento establece que las asociaciones de EPS deben realizar actividades de control interno y de auditoría interna de acuerdo a lo establecido en las cooperativas.

El art. 22 del reglamento indica que el administrador deberá presentar un informe de control, así como también la información se deberá presentar a los asociados que la requieran.

En el art. 34 del reglamento establece que las cooperativas deben presentar un plan estratégico y operativo con su respectivo presupuesto y presentar informes mensuales.

En el art. 36 del Reglamento indica que el presidente de la cooperativa para ser elegido para su cargo debe recibir capacitación en áreas de su competencia antes de su posesión y complementándose en el art. 44 numeral 5 establece que dentro de estas competencias están

contratar y dar por terminado contratos de trabajadores, diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa de acuerdo a la disponibilidad financiera de esta.

Adicionalmente en el art. 45 señala que el gerente de la cooperativa para desempeñar este cargo deberá acreditar experiencia en gestión administrativa acorde con el tipo, nivel o segmento de la cooperativa y capacitación en EPS y cooperativismo, previo al registro de su nombramiento y rendir caución.

1.3.3 Ley de Régimen Tributario Interno

Esta Ley en su art. 41 establece amparado en el Código de la Producción, el 22% de impuesto a la renta para sociedades constituidas en el Ecuador así como las extranjeras domiciliadas en el país, además esta ley brinda beneficios a los pequeños y medianos empresarios por cuanto se amplía la deducción adicional del 100% durante cinco años a los gastos relacionados a la capacitación técnica y a acceso a otros mercados internacionales.

Se exonerará del pago de impuesto a la renta para las inversiones nuevas y productivas en los sectores económicos, o industrias básicas, la exoneración del impuesto a la renta se extenderá a 10 años desde el primero en que se generen los ingresos que se atribuyan a la nueva inversión.

De igual forma se establecen que las regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultoría pagadas a sociedades domiciliadas en Ecuador a sus partes relacionadas no podrán superar el 20% de la base imponible del impuesto a la renta más el valor de dichos gastos y cuando correspondan a la actividad generadora en el país.

1.3.4 NIIFS

Las normas internacionales de información financiera NIIFS (2009), brindan lineamientos para el desarrollo de estándares de calidad arrojando información transparente y confiable para la correcta toma de decisiones.

1.3.5 NIC

Las NIC representan o constituyen un cumulo de normas y leyes que establecen la información estandarizada que deben presentarse en los estados financieros y la forma de esta, en información se evidencia la naturaleza económica de las operaciones del negocio, arrojando como resultado la situación real financiera de la empresa siendo emitidas por el International Accounting Standards Board (anterior International Accounting Standards Committee con sus respectivas interpretaciones).

1.3.6 DNA

La Declaración de Normas de Auditoría incluyen un compendio de normas que son los lineamientos por los cuales los profesionales que realicen actividades de auditoría y control interno con las que se van a manejar para tener un efecto óptimo y eficazmente.

OBJETIVOS

Objetivo General

- Analizar la situación actual del mercado del segmento de economía popular y solidaria.

Objetivos específicos

- Identificar las características del mercado en relación a los servicios, áreas en las que los negocios presentan mayor dificultad y factores que determinan la decisión de compra.
- Detallar un estudio de la percepción que tienen los actores de la EPS acerca las nuevas medidas establecidas por entes de control que buscan generación de cultura tributaria, contable y administrativa.
- Establecer un análisis que determine la oferta, demanda y el nicho de mercado potencial.
- Diseñar un modelo de negocio de asesoría administrativa y financiera para organizaciones de economía popular solidaria en la ciudad de Esmeraldas.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Diseño de investigación

Para sostener el trabajo se tomó la bibliografía de Tamayo (2001) y Arena (2000), que permitió conocer la situación actual del mercado del segmento organizaciones de EPS de forma cuantitativa y cualitativa y se realizó la investigación no experimental, descriptiva, que permitió conocer la situación del sector en la actualidad y queda demostrado imparcialmente con el análisis de los resultados.

2.2 Determinación de la población objeto de estudio

Para desarrollar la investigación se obtuvo una población finita, tal como lo afirma Arias (2006), que consiste en dimensiones contables y definidas.

La población finita en la cantón de Esmeraldas.

Tabla 2.1 Determinación de la población objeto de estudio

Detalle	Total	Porcentaje
Unidades Económicas	791	79%
Asociaciones	91	9%
Cooperativas	119	12%
Total Población	1001	100%

Fuente: IEPS y SEPS

2.2.1 Muestra

El muestreo que se utilizó en la presente investigación es probabilístico aleatorio simple cuyo nivel de confianza es de 95% y 5% de margen de error, tal es así que lo reafirma Casal (2003), ya que se extrajeron al azar el número de las unidades económicas, asociaciones y cooperativas de la EPS a las cuales se les aplicó la encuesta.

Fórmula aplicada:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

Donde:

n Tamaño de la muestra

Z Nivel de confiabilidad

95% 0.95/2

= 0.4750 Z = 1.96

P Probabilidad de ocurrencia 0.50

Q Probabilidad de no ocurrencia 1 - 0.5 = 0.50

N Población

e Error de muestreo 0.04 (4%)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50)(0.50)(1001)}{(1.96)^2 (0.50)(0.50) + (1001)(0.04)^2} = 375$$

Tabla 2.2 Muestra

Detalle	Total	Porcentaje
Unidades Económicas	296	79%
Asociaciones	34	9%
Cooperativas	45	12%
Total muestra	375	100%

Fuente: IEPS y SEPS

2.3 Estructura de los instrumentos

Para desarrollar la investigación se adaptaron instrumentos utilizados en la Universidad Tecnológica Israel de las investigaciones “Creación de una empresa de asesoría contable y tributaria, para micro, pequeñas, medianas empresas en el distrito de Quito 2012 Arévalo (2012) y en la Universidad Estatal de Milagro Estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoría contable y tributaria para el sector microempresarial del Cantón Naranjito Abarca & Caceres (2012).

La aplicación de los instrumentos fue de gran utilidad por cuanto se logró conocer la situación actual el mercado del segmento de economía popular y solidaria en la ciudad de Esmeraldas, cuya información fue analizada, interpretada e ilustrada en gráficos de pastel, que demuestra visiblemente la autenticidad de la información obtenida de la aplicación de encuestas.

2.3.1 Aplicación de las encuestas

El instrumento fue dirigido a las unidades económicas, asociaciones y cooperativas de las organizaciones de EPS y fue aplicado en los negocios, cooperativas y asociaciones de los actores de EPS en el seminario taller de marketing desarrollado los días 10, 11 y 12 de septiembre del presente año en el auditorio de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres donde acudieron más 375 actores entre ellos presidentes de cooperativas y de asociaciones de la ciudad y cantón Esmeraldas, y en los establecimientos donde se encuentran domiciliados los actores de EPS.

Se obtuvo importante información para el desarrollo de la investigación de:

- Ing. Mauricio Constantine, Técnico analista del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria.
- Ab. Kathia Díaz Bedoya, Directora del Registro Mercantil
- Ing. Paola Lastre, Líder del Centro de Desarrollo Empresarial de la UTLVT
- Ing. Douglas Recalde, Director del MIPRO.
- Propietarios de negocios de servicios de asesoría administrativa, contable y tributaria de la ciudad de Esmeraldas.

2.4 Información secundaria y terciaria

Se extrajo información de libros, tesis, revistas y folletos, Constitución de la República del Ecuador, Ley y Reglamento de la EPS, Código de la Producción, Plan Nacional del Buen Vivir que enriquecieron el trabajo de investigación.

La información terciaria se obtuvo mediante las bases de datos científicas de páginas tales como Google académico, Scielo, Redalyc, Ask académico y otras que aportaron información valiosa para el desarrollo de este trabajo.

Se respetó toda la bibliografía conforme a la propiedad intelectual y derechos de autor las cuales fueron citadas a través de las normas APA sexta edición.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a lo que manifiesta Drucker (2008) que el diagnóstico del mercado es una de las funciones del marketing, lo cual será de suma importancia para la toma acertada de decisiones en el campo comercial ya que se realizó un estudio analítico a la problemática existente a fin de establecer el grado de conocimiento contable, tributario, administrativo y financiero de los dueños de los negocios de EPS.

Posteriormente el grado de importancia que le prestan a este tipo de servicios y la disponibilidad de aceptación de la propuesta planteada y de esta forma reducir a la mínima expresión el riesgo comercial.

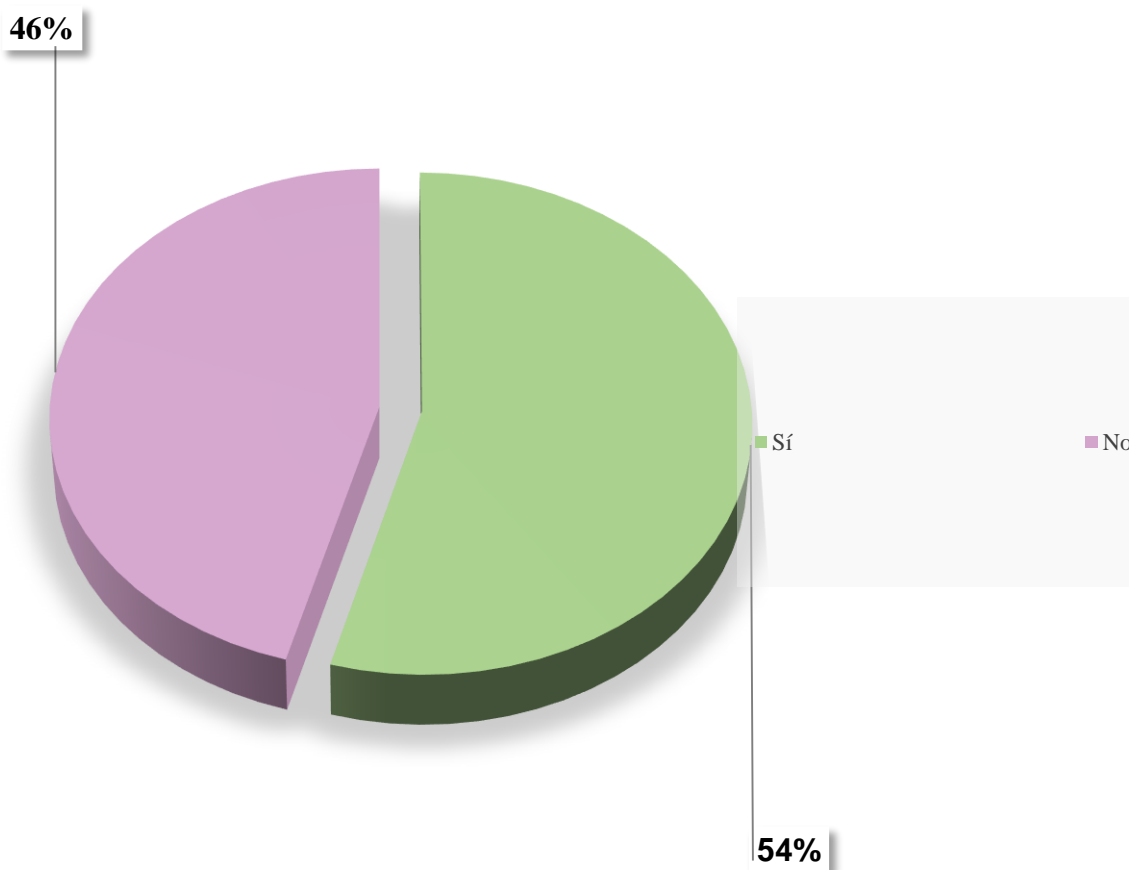
3.1 Características del mercado

El segmento de las organizaciones de EPS un nicho potencial para aprovechar es por ello que se realizó el diagnóstico correspondiente a través de variables de medición lo cual arrojó un importante resultado.

3.1.1.1 Declaraciones de impuestos y obligaciones al día en los negocios de EPS

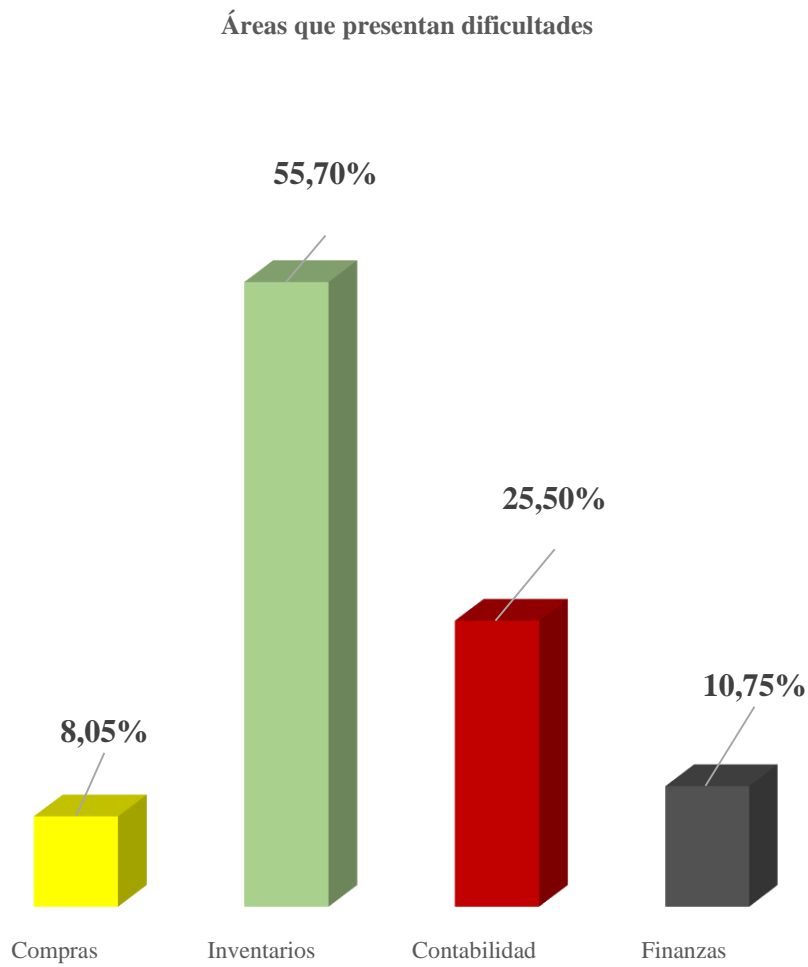
Los resultados expresan que el 54% de los actores encuestados se encuentra al día en sus declaraciones de impuestos y obligaciones del negocio por cuanto la administración tributaria está haciendo hincapié, pese a ello un 46% no lo está.

Declaración de impuestos y obligaciones



3.1.1.2 Áreas en las que presentan más dificultades en la aplicación de los procesos en los negocios de EPS

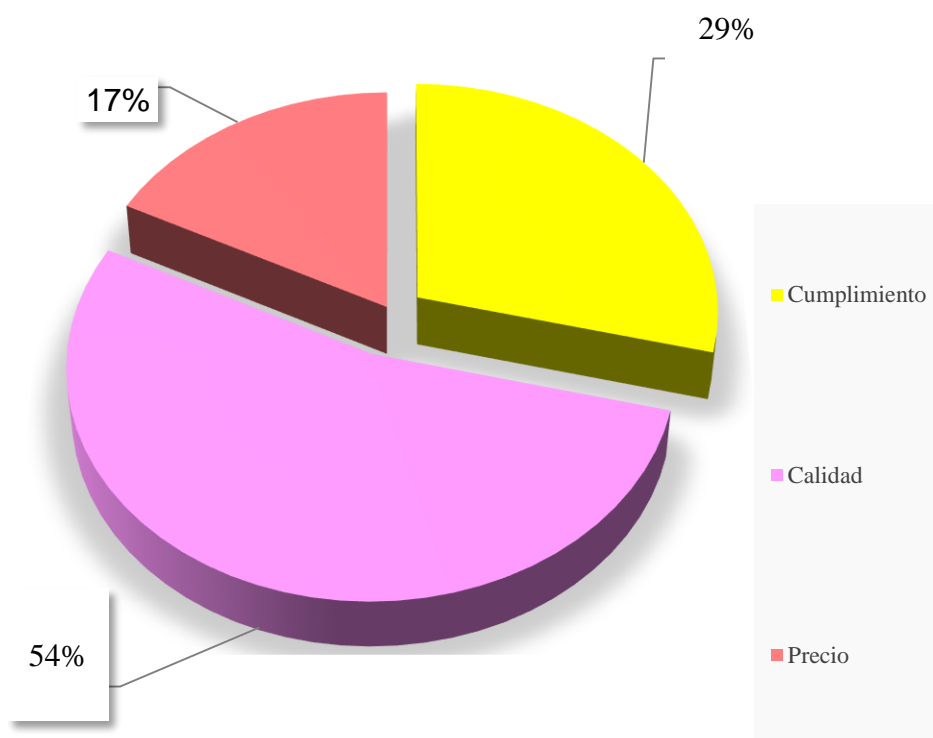
Los resultados de la investigación manifiestan que el 55% de los encuestados indicó que tienen mayores dificultades en el manejo de inventarios, mientras el 25.50% en contabilidad.



3.1.1.3 Características que se consideran más importantes en la empresa de asesoría administrativa y financiera

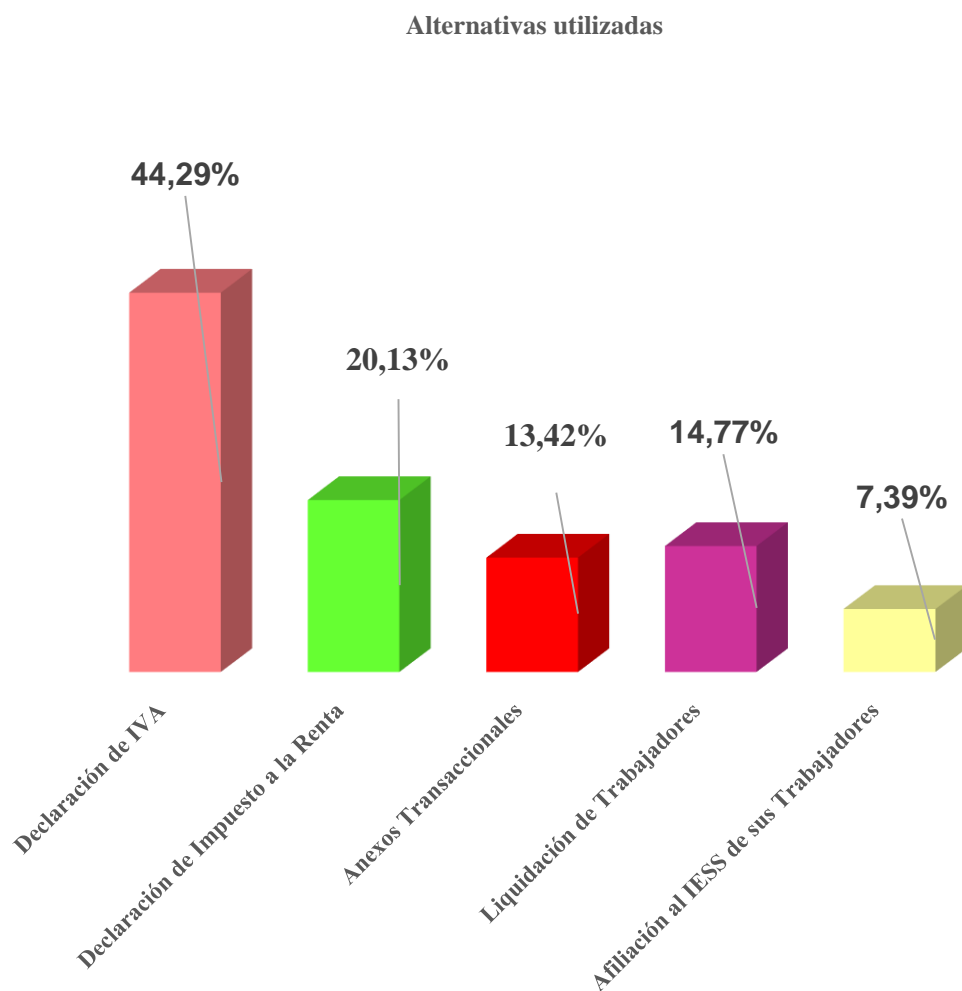
De modo que el 54% de los encuestados se inclina por la calidad del servicio, seguido del 29% que considera más importante el cumplimiento.

Características más importantes para la empresa de asesoría



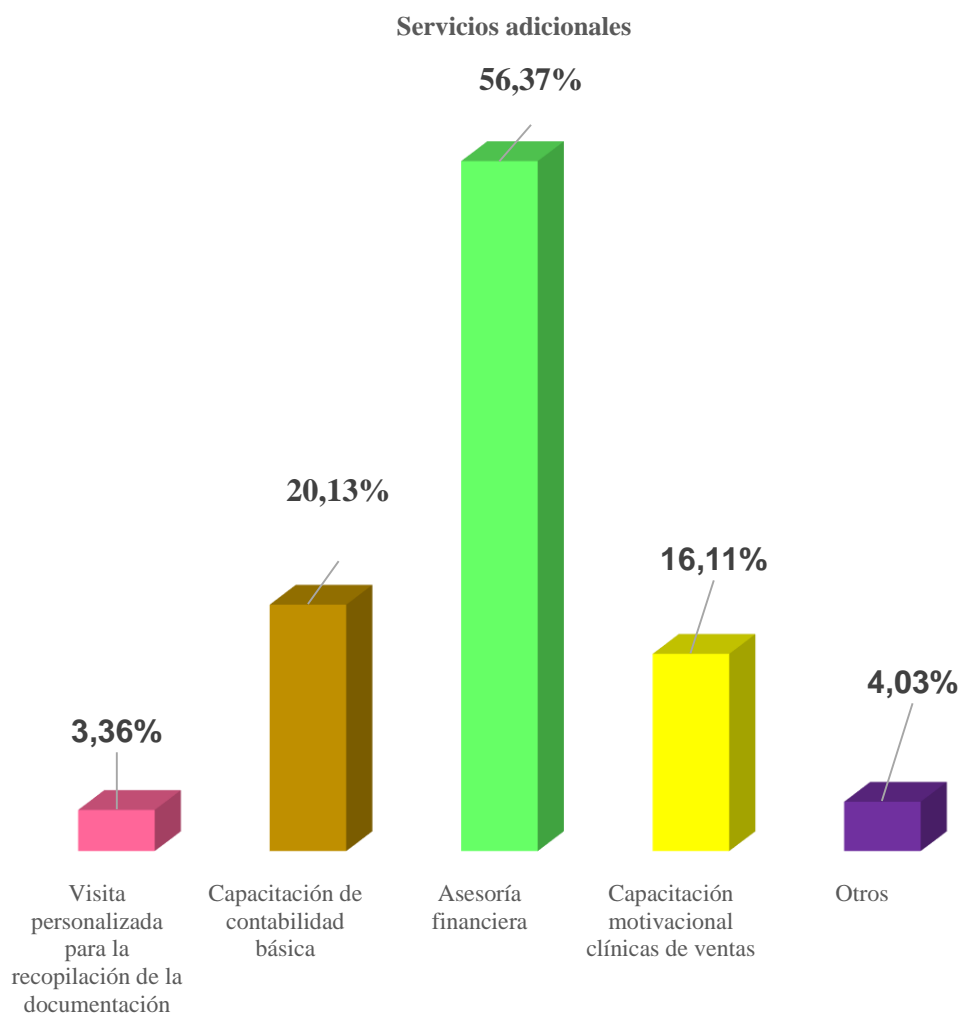
3.1.1.4 Alternativas de los servicios que más utilizan los actores de la EPS

La mayoría de los encuestados realizan declaraciones de IVA lo que representa un 44.29%, seguido de un 20.13% que realiza declaración de impuesto a la renta, los servicios más utilizados en la actualidad muestra una visión del comportamiento en el mercado de determinado.



3.1.1.5 Servicios adicionales que desearían los negocios de las EPS

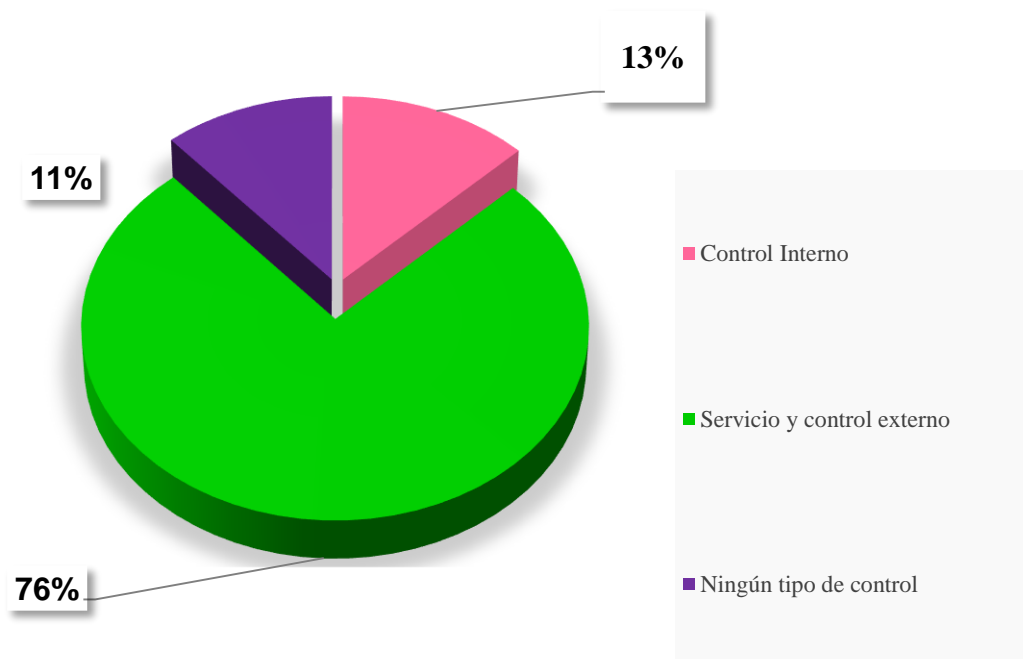
El 56.3% de los encuestados manifiesta que a más de los servicios que actualmente utiliza también les gustaría recibir asesoría financiera, el 20.13% desean capacitación de contabilidad básica, el 16.11%.



3.1.1.6 Formas de realizar el servicio y control contable, tributario y financiero en los negocios de EPS

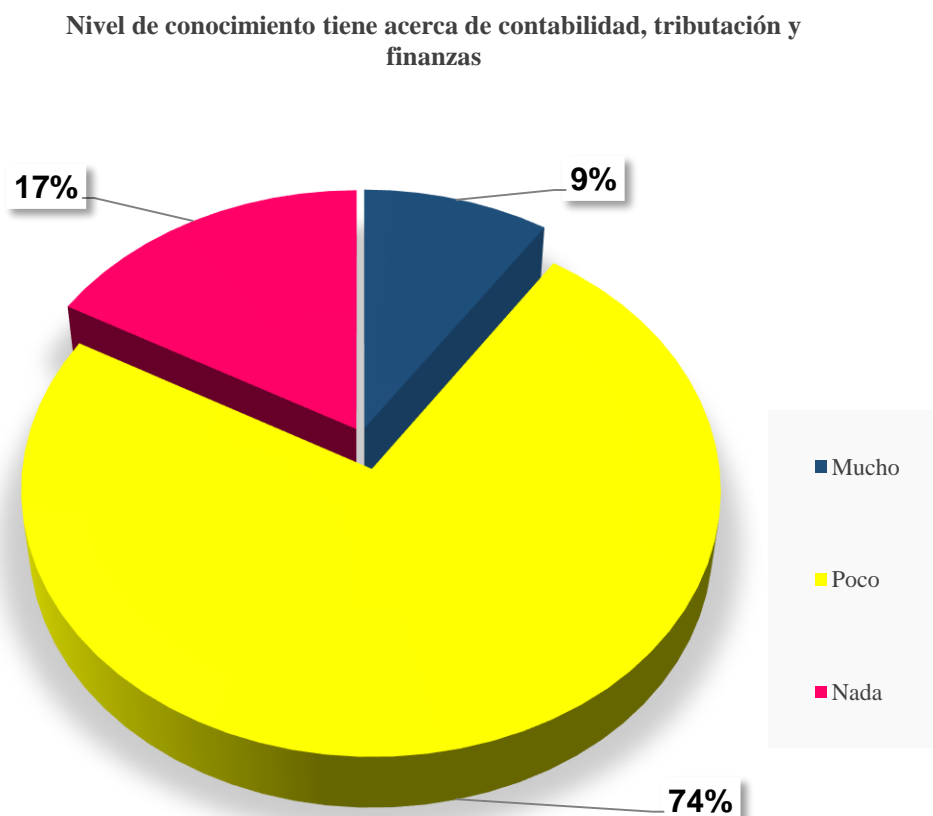
Como resultado arrojado el 76% de los encuestados realiza algún tipo de control por medio de un servicio externo, el 13% realiza control interno, siendo el control en la empresa una pieza clave para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

Servicio y control contable, tributario y financiero



3.1.1.7 Nivel de conocimiento que tienen los negocios de EPS acerca de contabilidad, tributación y finanzas

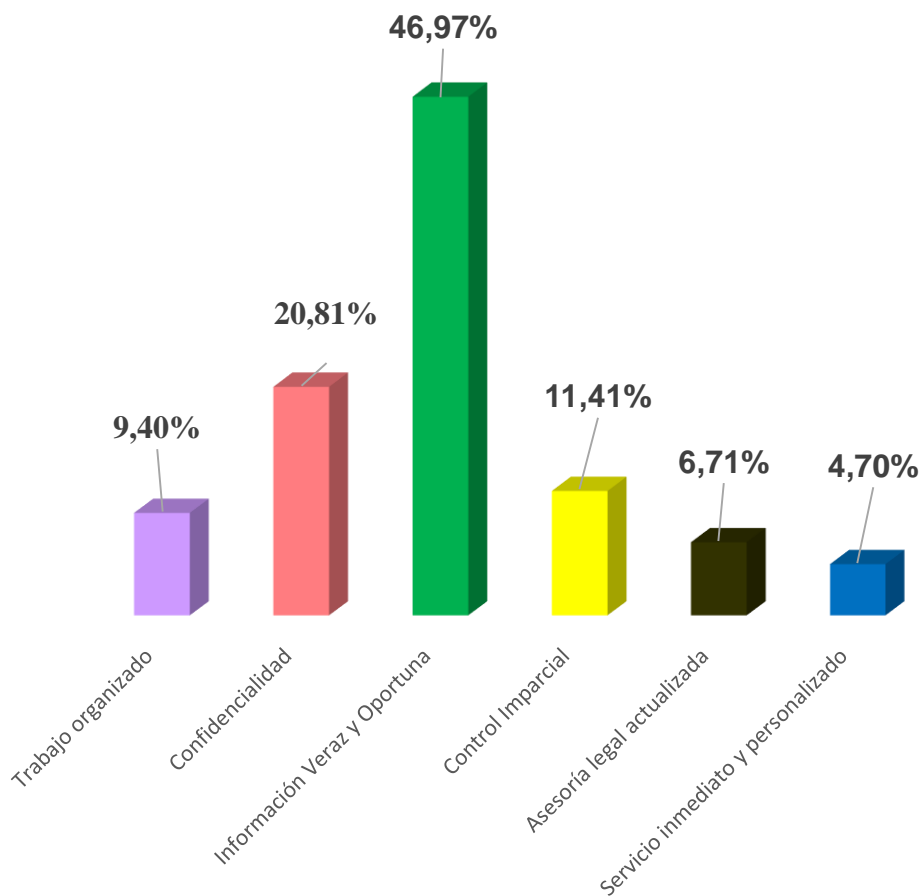
El resultado señala que el 74% de los actores de la EPS indica conocer poco acerca de contabilidad, tributación y finanzas, en los cuales se evidencia una gran necesidad que requiere ser cubierta.



3.1.1.8 Preferencias de los negocios de EPS al contratar servicio asesoría contable, tributaria y financiera

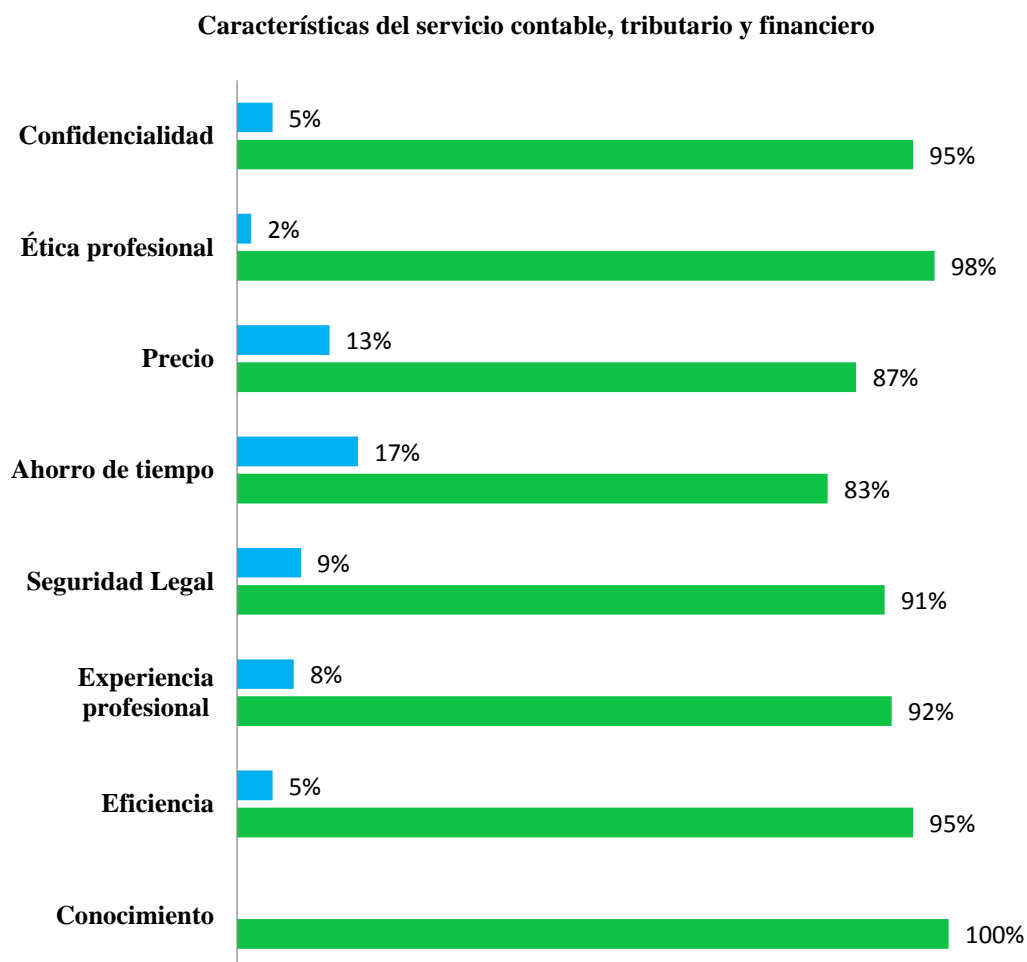
Las encuestas dicen que el 46.97% manifiesta que al contratar un servicio de asesoría contable, tributaria y financiera busca que la información proporcionada sea veraz y oportuna para toma de decisiones, el 20.81 busca confidencialidad y que la información sea sigilosa.

Qué busca al contratar asesoría contable, tributaria y financiera



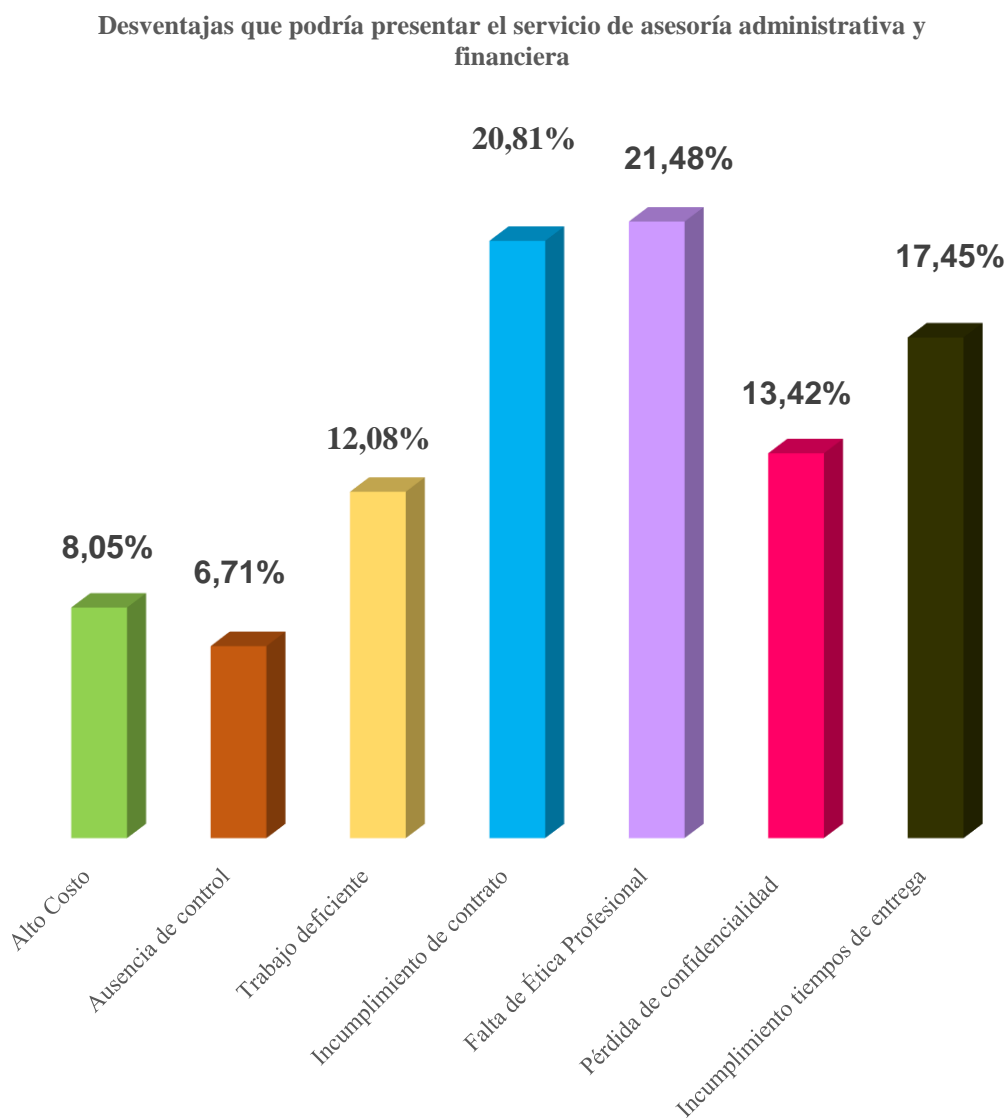
3.1.1.9 Valor que dan los negocios de EPS a cada una de las características del servicio asesoría contable, tributaria, financiera al momento de contratarlo

La gran mayoría de los encuestados consideran las características propuestas del servicio contable, tributario, financiero al momento de contratarlo como muy importante cuyas puntuaciones van desde 83% al 100% dando como resultado una media de 92.63% y en menor cantidad consideran poco importante, cuyas puntuaciones van desde 2% al 17%, dando como resultado una media de 7.37%.



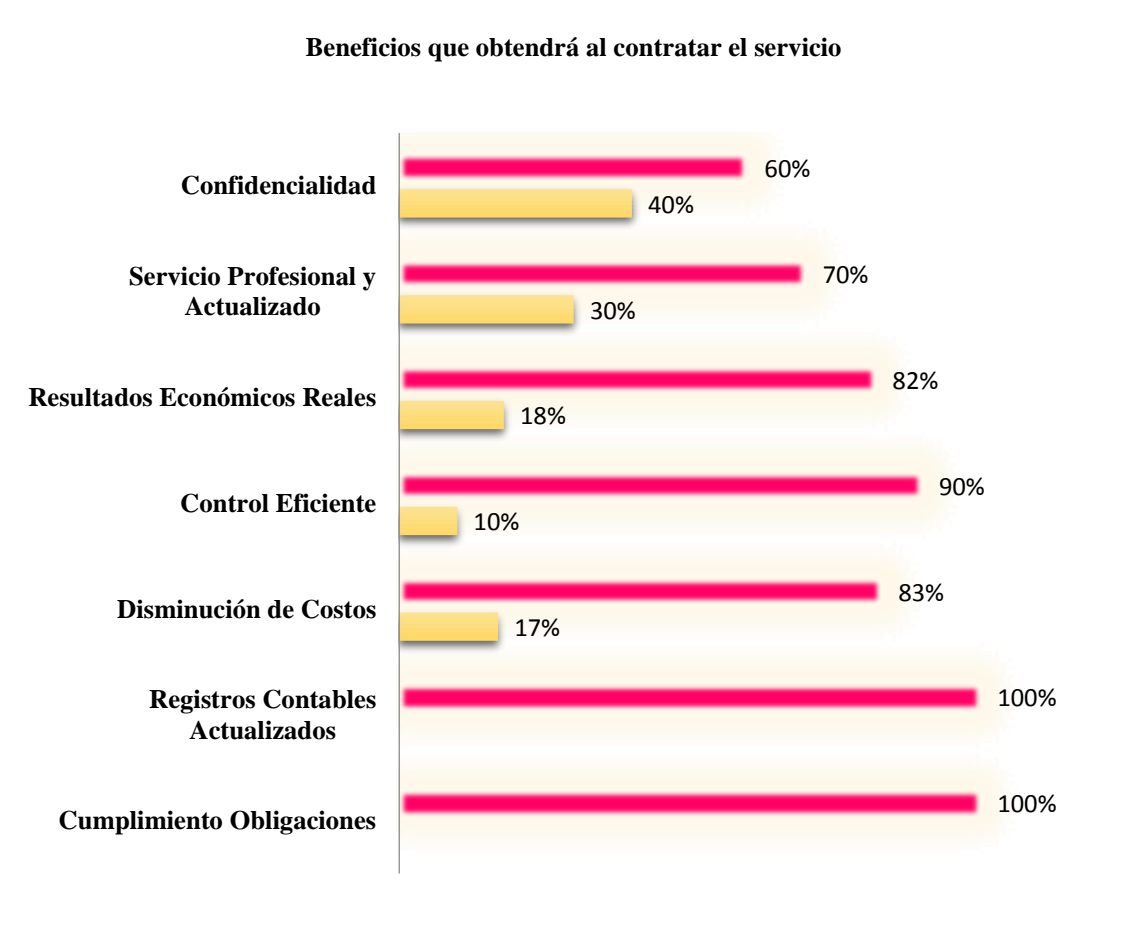
3.1.1.10 Desventajas que el servicio asesoría contable, tributaria y financiera pueden presentar

Dentro de las desventajas que podría presentar la asesoría administrativa y financiera los actores de la EPS encuestados manifiestan que el 21.48% que exista la falta de ética profesional y la información no sea custodiada con el sigilo que amerita, el 20.81% incumplimiento de trabajo.



3.1.1.11 Puntaje de acuerdo a la importancia que tienen para los negocios de EPS los beneficios que obtendrán al contratar el servicio de asesoría contable, tributaria y financiera

Gran proporción de los encuestados manifestaron que los beneficios que obtendrán al contratar el servicio contable, tributario, financiero al momento de contratarlo como muy importante cuyas puntuaciones van desde 60% al 100% dando como resultado una media de 83.57% y en menor cantidad consideran poco importante, cuyas puntuaciones van desde 10% al 40%, dando como resultado, con lo una media de 16.43%.



3.1.2 Precio

3.1.2.1 Elementos que determinan el costo del servicio de asesoría contable, tributaria y financiera

El 35.57% considera que el costo del servicio lo determina el tiempo de entrega o tiempo de respuesta, el 25.51% la forma de comunicación ya sea ésta presencial telefónica u on line, pero que exista relación directa y personalizada.

Elementos que determinan el costo del servicio de asesoría contable, tributaria y financiera

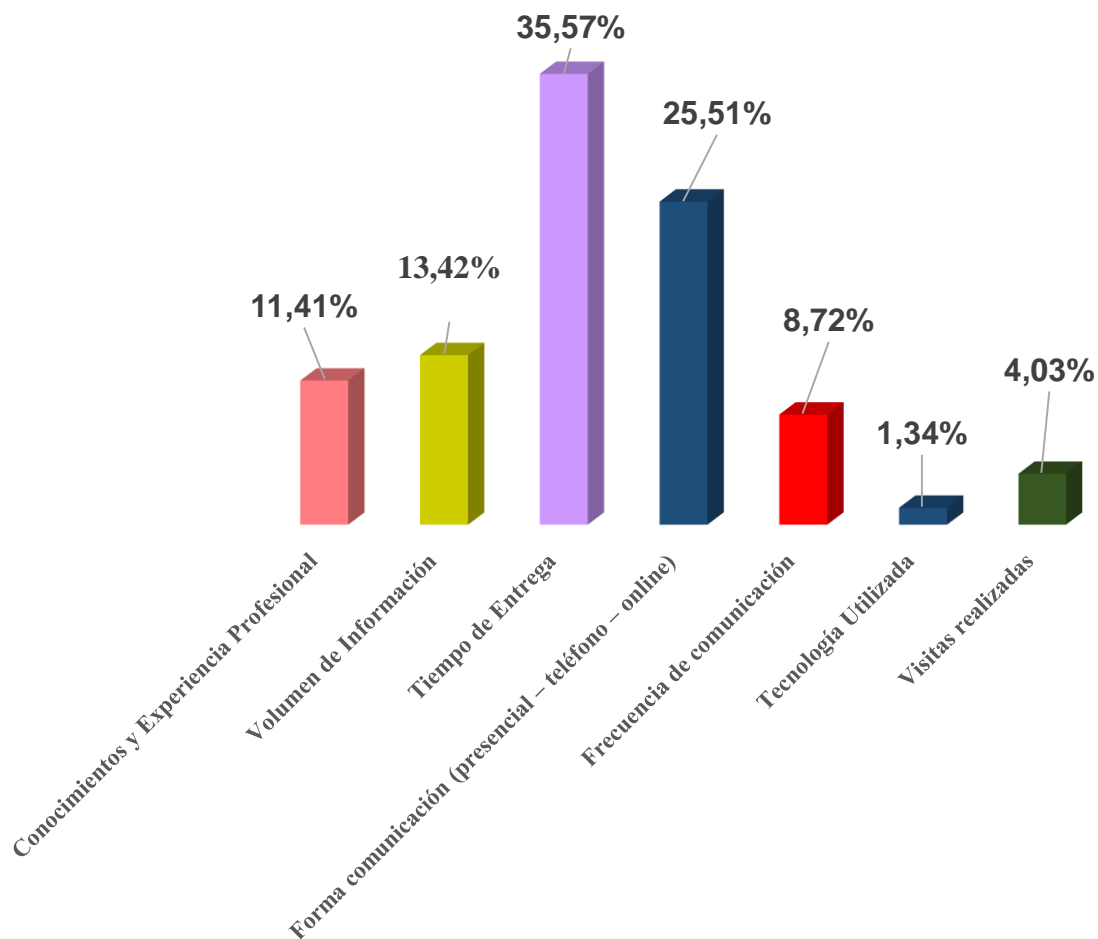


Tabla 3.1. Precios referenciales

Servicio	Precio
Declaración de IVA	25.00
Declaración de Impuesto a la Renta	25.00
Retención a la fuente	30.00
Devoluciones de IVA	10% de lo se requiere que se devuelva
Planilla de IESS	30.00
Anexos transaccionales	20.00
Contabilidad Elaboración de estados financieros	200.00 a 1000.00

Fuente: competidores en el mercado

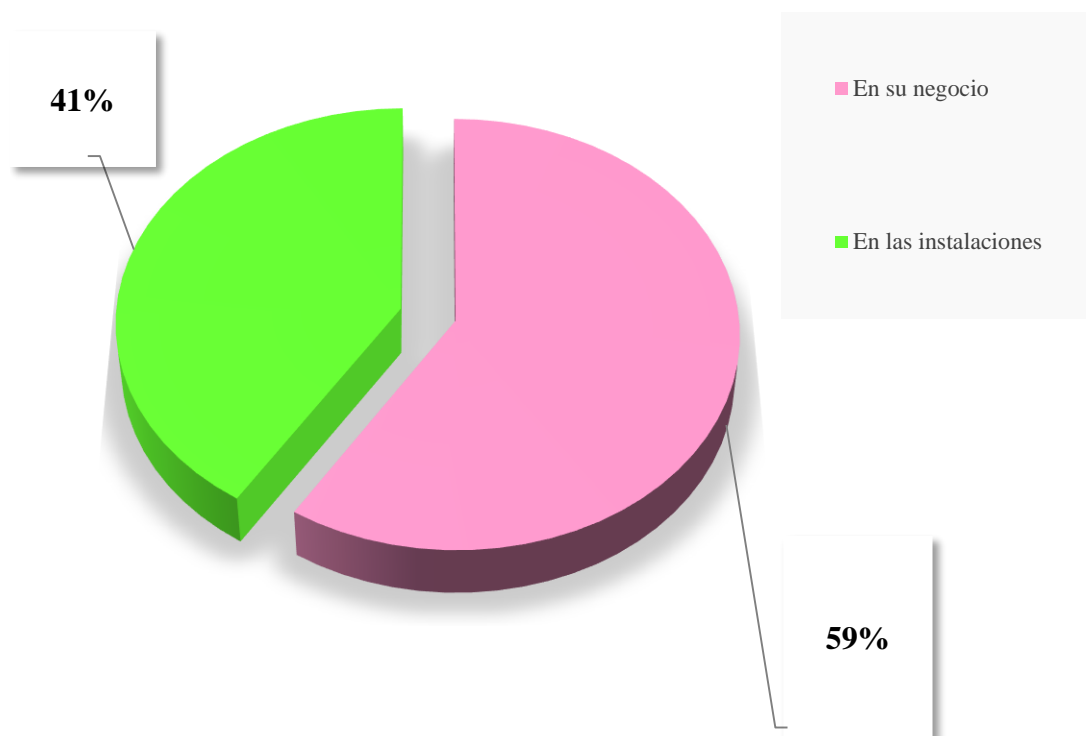
3.1.3 Canales de comercialización

De acuerdo a la investigación de campo mediante observación directa y entrevista que se realizó a los negocios que desempeñan actividades similares, se visualizó que la comercialización del servicio se realiza en los establecimientos de los oferentes donde los actores de la EPS acuden para satisfacer sus necesidades contables y tributarias que es el campo en el cual se especializan estos negocios más referentes en la localidad.

3.1.3.1. Preferencias en que la asesoría administrativa y financiera se realice en el negocio o instalaciones de la empresa

Tal es así que los resultados de la encuesta dicen que el 59% de los encuestados manifiesta que prefieren recibir la asesoría administrativa y financiera en su negocio por mayor comodidad y el 41% manifiesta que le gustaría recibir en las instalaciones de la empresa.

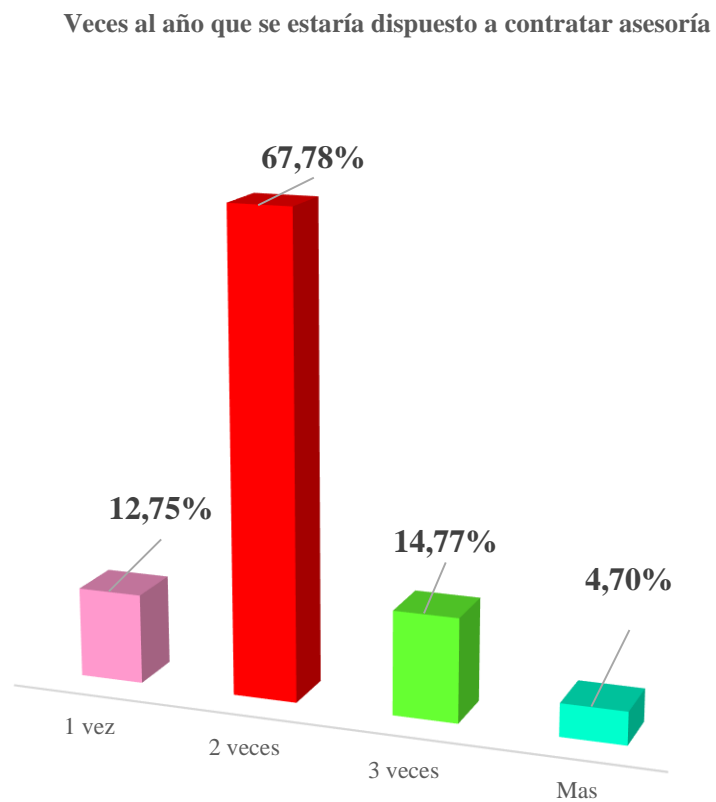
Preferencias del lugar donde se realice la asesoría



3.1.4 Oferta y Demanda

3.1.4.1 Veces al año que estarían dispuestos a contratar asesoría administrativa y financiera los negocios de la EPS

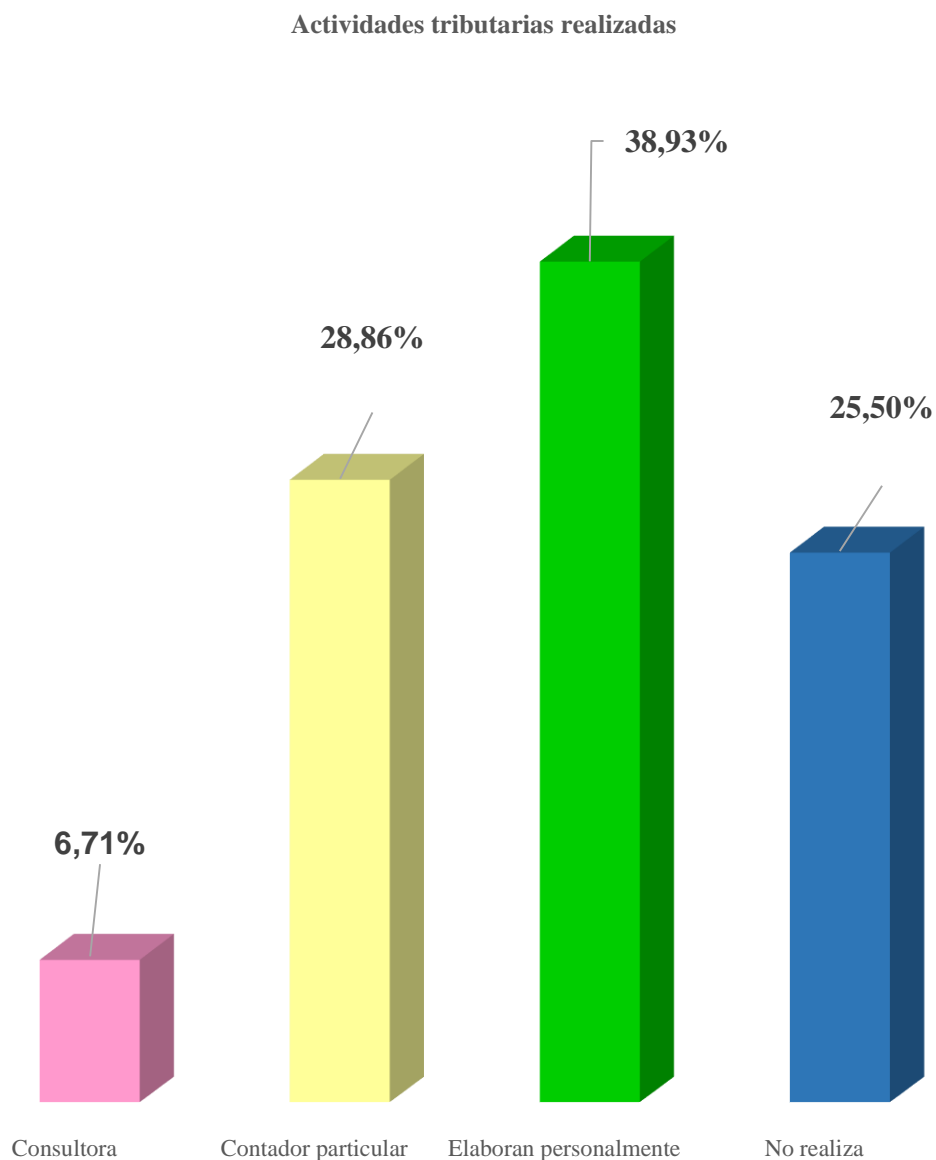
Los resultados arrojan que el 67.78% de los encuestados manifiesta que les gustaría recibir asesoría de forma integral en su negocio dos veces al año, seguido de un 14.77% que demandarían tres veces al año.



Se visualiza una importante información que indica que la mayoría de los encuestados prefirieren recibir dos veces al año las asesorías integrales que le permitirán manejar de forma adecuada sus unidades de negocios.

3.1.4.2 Formas de realizar las actividades tributarias

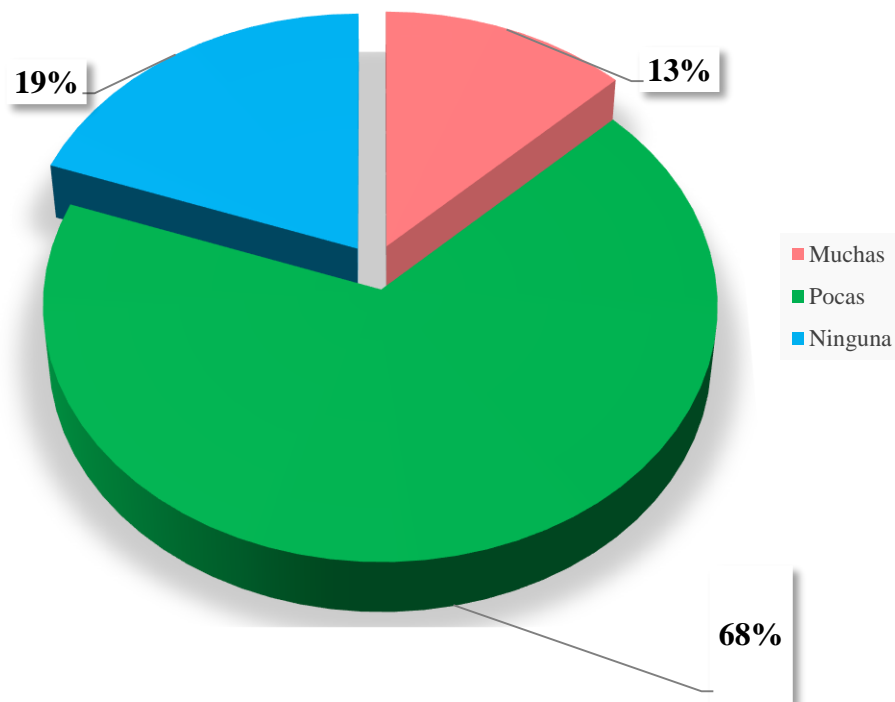
Los resultados revelan que el 38.93% de los actores de la EPS elabora sus actividades tributarias, seguido de un 28.86% que lo realiza a través de un contador.



3.1.4.3 Conocimiento de los negocios de EPS de empresas que se dedique a brindar servicios de asesoría administrativa financiera

Los resultados indican que el 68% de los encuestados conoce a pocas empresas que presten servicios de asesoría administrativa y financiera, mientras que el 19% manifiesta no conocer a ninguna.

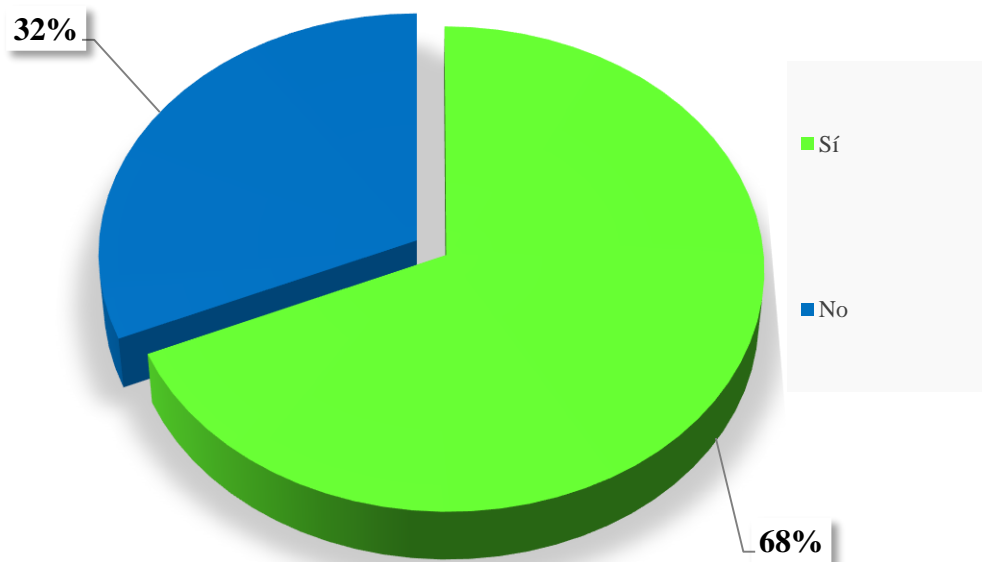
Conocimiento de empresas que brinden servicios de asesoría



3.1.4.4 Importancia que le dan los actores de EPS a los negocios la asesoría contable, tributaria y financiera

Los resultados manifiestan que el 68% de los encuestados manifiesta que es importante la asesoría, contable, tributaria y financiera en su negocio, mientras que el 32% considera que no es importante.

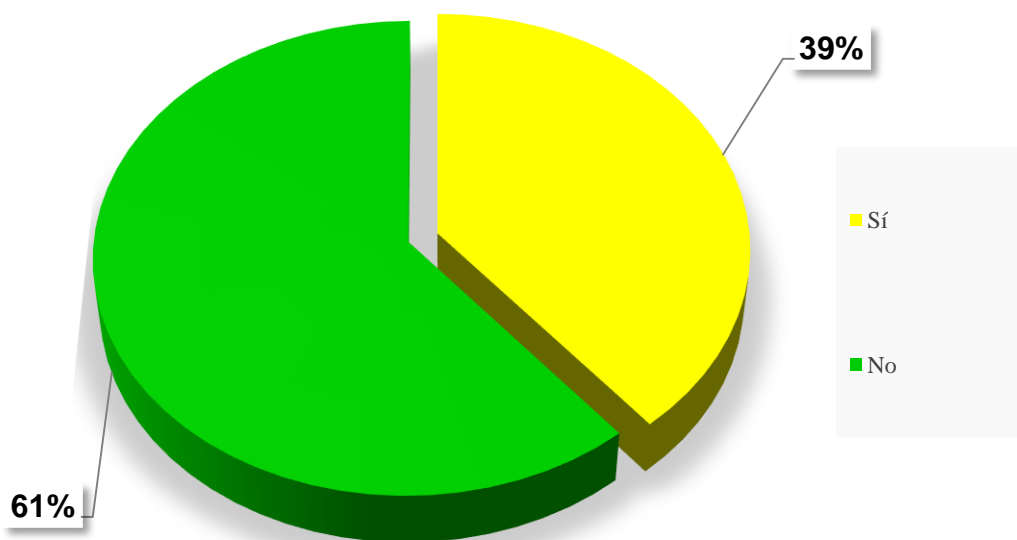
Importancia de la asesoría contable, tributaria y financiera



3.1.4.5 Medida en que están de acuerdo los negocios de EPS en que las nuevas leyes tributarias dictadas por el gobierno han creado conciencia tributaria en los contribuyentes para estar al día en sus pagos

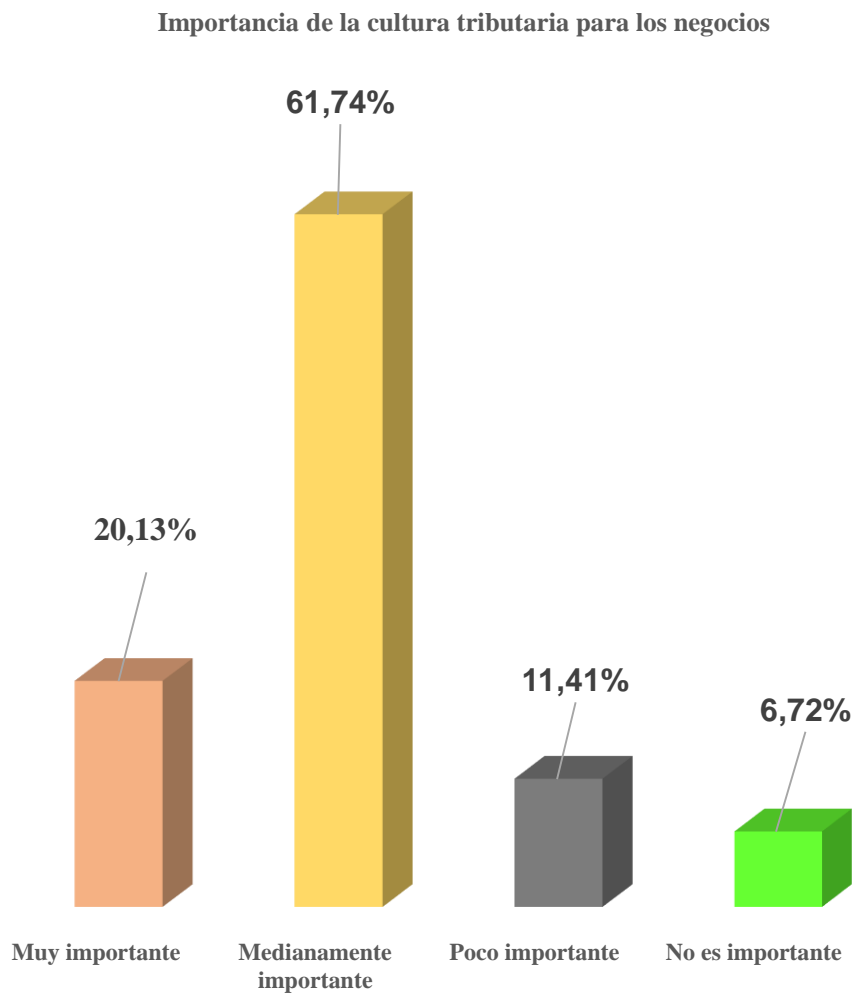
Los resultados de la investigación de campo demuestran que el 61% de los encuestados no está de acuerdo con las leyes tributarias, por cuanto falta aún difusión sobre la importancia de la aplicación de estas, mientras que el 39% se encuentra de acuerdo con las nuevas reglamentaciones tributarias dictadas en la actualidad.

Esta de acuerdo con nuevas leyes tributarias dictadas



3.1.4.6 Importancia de la cultura tributaria en los negocios de EPS

El 61.74% de los actores encuestados opina que es medianamente importante tener cultura tributaria por lo cual hay que realizar una campaña de concienciación, 20.13% considera que es muy importante la cultura tributaria.

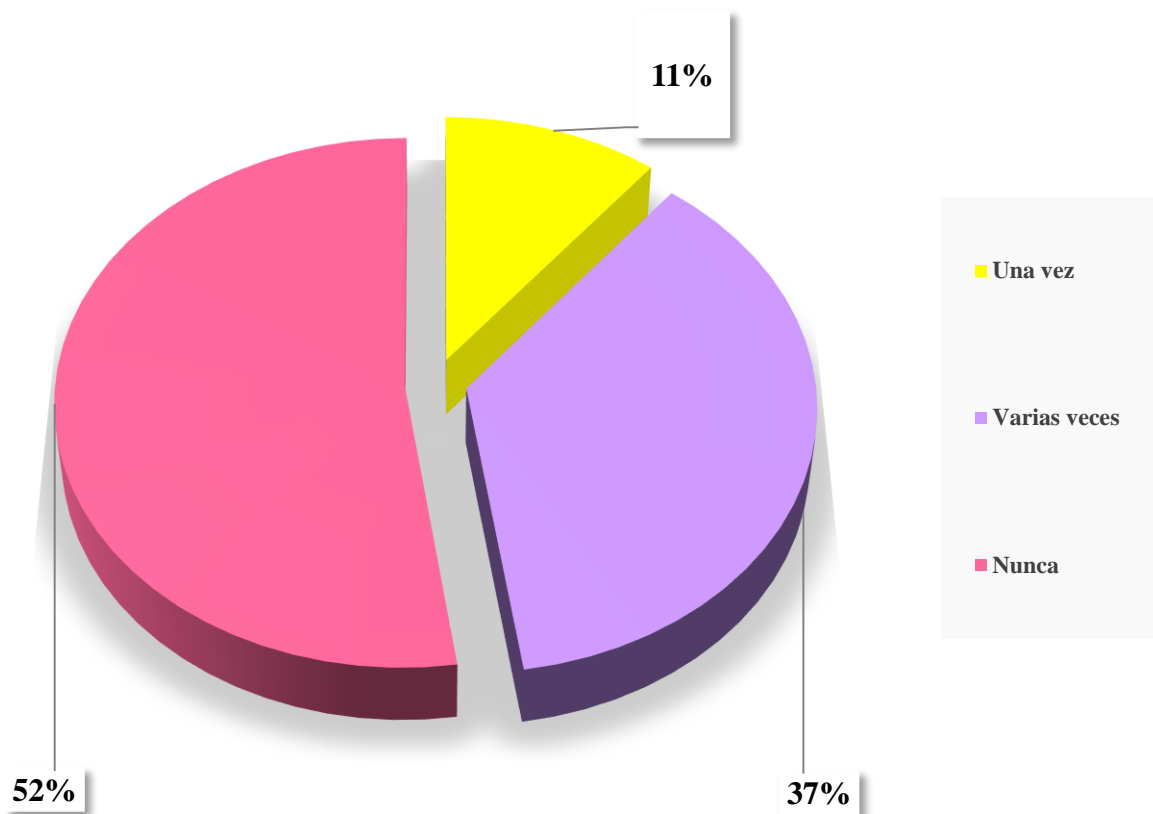


Se tiene que romper el paradigma creado en algunos actores y crear una visión de crecimiento a largo plazo.

3.1.4.7 Amonestaciones que han recibido los negocios de EPS por parte de algún organismo de control

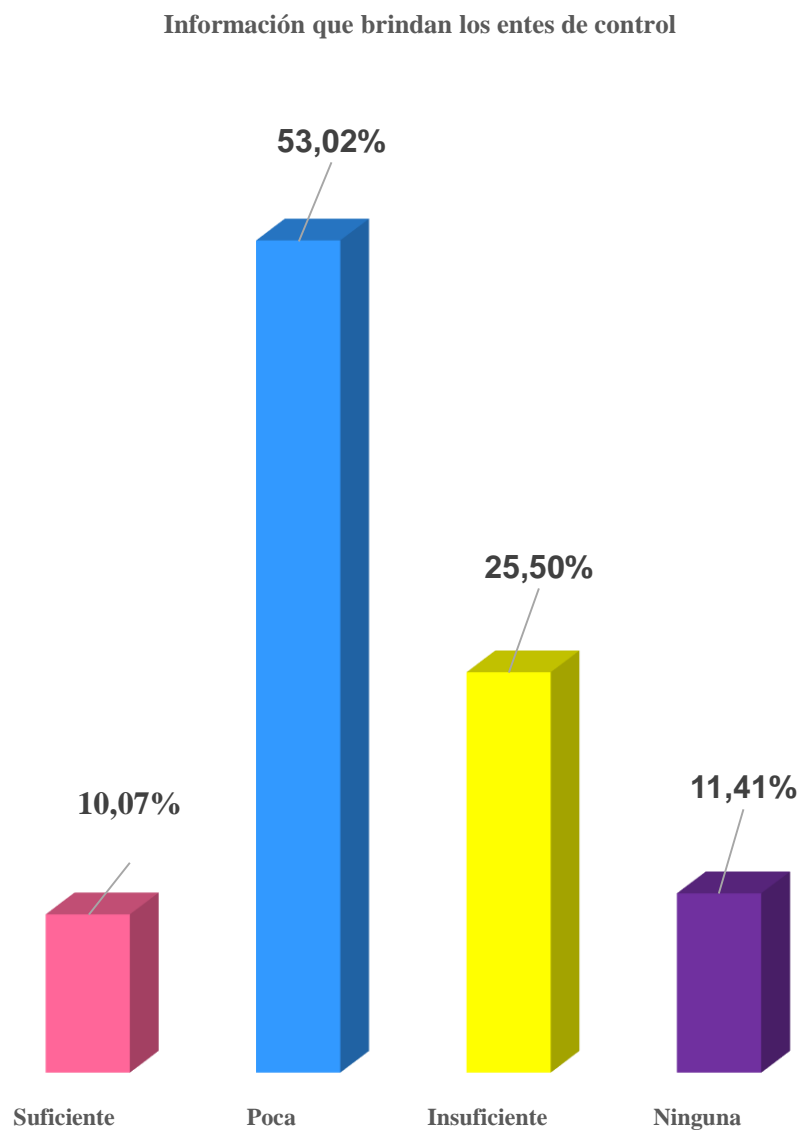
El 52% de los encuestados indica que aún no han recibido alguna amonestación, el 37% ha recibido varias amonestaciones.

Amonestación de un organismo de control



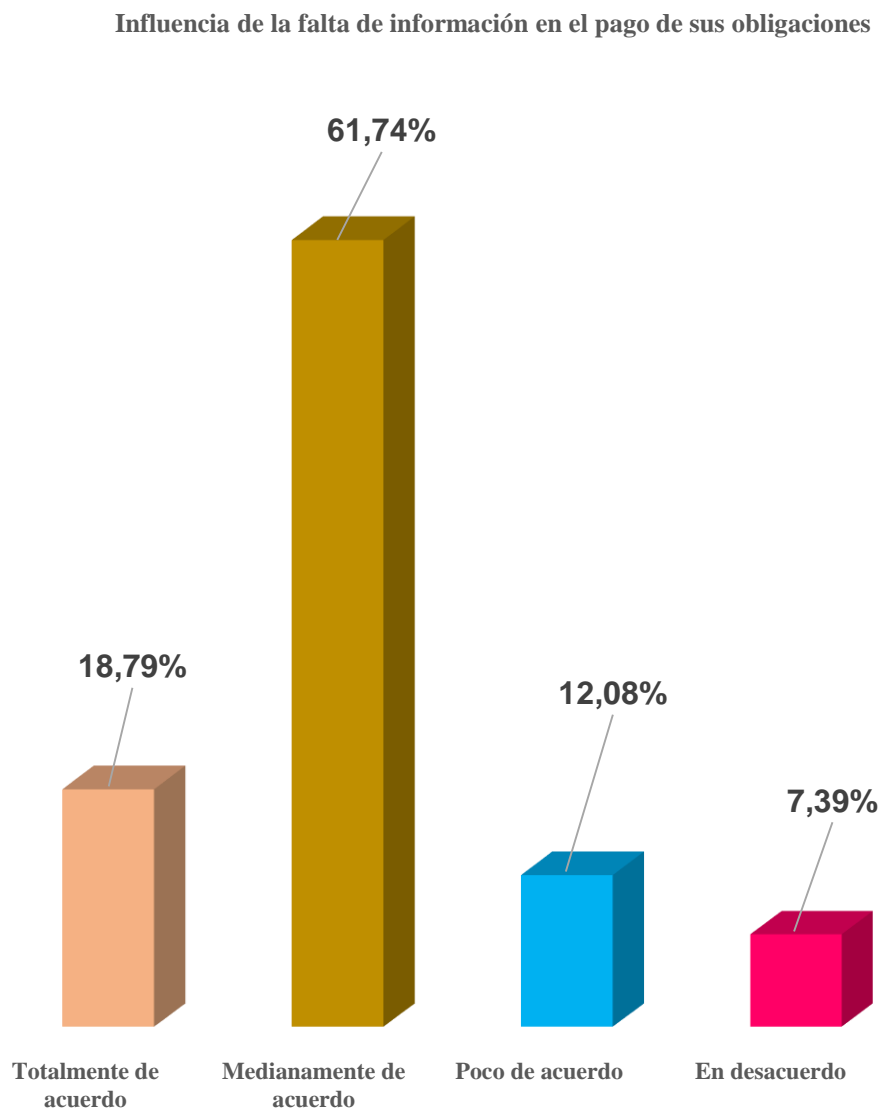
3.1.4.8 Valoración que dan los negocios de EPS a la información que brindan los entes de control

El 53.02% de los encuestado opina que la información proporcionada por los entes de control es poca, el 25.50% es insuficiente.



3.1.4.9 Consideraciones acerca de que la falta de información influye en el pago de las obligaciones

El 61.74% de los encuestados está de acuerdo con que la que la falta de información influye en el pago de sus obligaciones.



3.1.4.10 Demanda

El mercado objetivo es el sector de EPS de la ciudad y cantón Esmeraldas quienes demandan del servicio de asesoría contable, tributaria y financiera, para cumplir con sus obligaciones y llevar un correcto manejo de las gestiones económicas y financieras.

3.1.4.11 Mercado potencial

Negocios EPS de la de la ciudad y cantón Esmeraldas para lo cual es imprescindible conocer la cantidad de los clientes potenciales, dicha información valiosa fue proporcionada por el Instituto de Economía Popular y Solidaria en la ciudad de Esmeraldas, ubicado en las calles Piedrahita entre Bolívar y Sucre, es imperativo resaltar que este sector se encuentra en constante crecimiento y dentro de las actividades comerciales que más sobresalen son:

Asociaciones. Dentro de estas se destacan artesanos, negocios alimenticios, turismo comunitario, confección de prendas de vestir, limpieza, comercio en general.

Cooperativas. Las principales son pesqueras, taxis, busetas escolares, camionetas.

Unidades económicas populares. Se destacan de artesanías, confección de prendas de vestir, comercio al por menor de prendas de vestir, productos de consumo masivo, comercio en general, prestación de servicios, sala de belleza, talleres mecánicos, entre otras.

Tabla 3.2. Demanda Potencial

Detalle	Total	Porcentaje
Unidades Económicas	791	79%
Asociaciones	91	9%
Cooperativas	119	12%
Total Población	1001	100%

Fuente: IEPS y SEPS

3.1.4.12 Demanda proyectada

Se realizó el análisis de la demanda proyectada tomando un horizonte de cinco años para lo cual se estableció un crecimiento del 5% anual, según la última cifra anual de crecimiento del PIB dadas por Cepal, (2015), los datos partieron luego de conocer la demanda actual cuyos datos fueron proporcionados por Ing. Mauricio Constantine, Técnico Analista del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria.

Tabla 3.3. Demanda proyectada

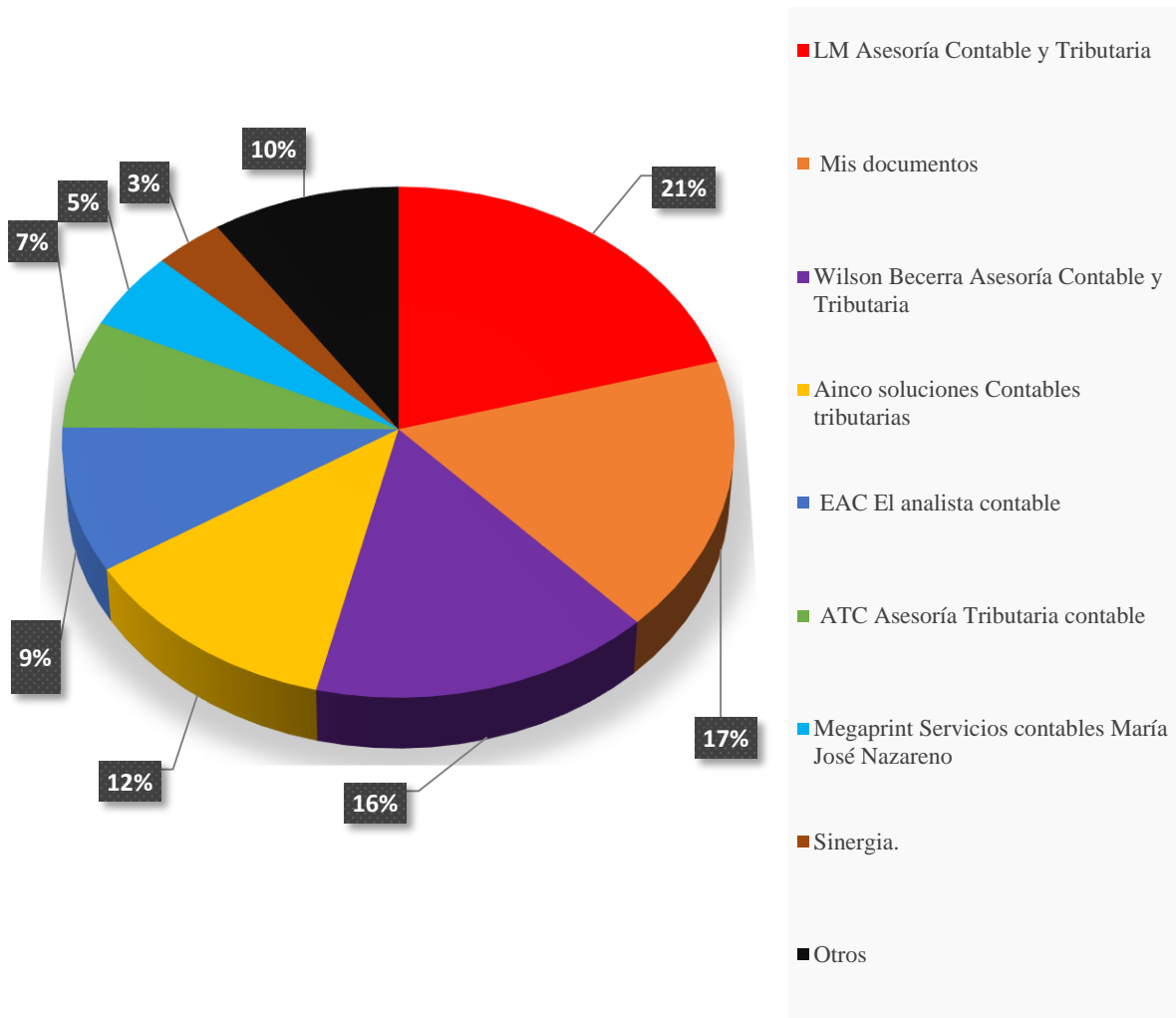
Detalle	Año Actual	2016	2017	2018	2019	2020
Unidades Económicas	791	830	871	915	960	1008
Asociaciones	91	95	99	104	109	115
Cooperativas	119	126	132	139	146	153
Total Población	1001	1051	1102	1158	1215	1276

Fuente: IEPS y SEPS

3.1.4.13 Oferta

Conforme a la investigación de campo, se recabó la información que llevó a conocer la oferta actual a través de la Ab. Kathia Diaz, Directora del Registro Mercantil, se estableció el número de 38 negocios oferentes así como también 35 contadores que realizan esta actividad de forma independiente.

Gráfico 1. Participación de la oferta en el mercado



3.1.4.14 Demanda satisfecha

La demanda satisfecha se logró conocer a través de los propietarios de los negocios competidores que se encuentran en el mercado y a profesionales independientes que realizan esta actividad para este nicho de mercado, los cuales dieron a conocer el número de unidades de negocios, cooperativas y asociaciones que se encuentran atendiendo cada uno de ellos en la actualidad y se lo proyectó para un horizonte de cinco años, lo cual se encuentra detallado en la siguiente tabla.

Tabla 3.5. Demanda satisfecha proyectada

Año	Unidades económicas	Asociaciones	Cooperativas	Total
2015	423	68	93	584
2016	445	72	98	615
2017	467	75	103	645
2018	490	79	108	677
2019	515	83	114	712
2020	540	87	118	745

Fuente: Registro Mercantil

3.1.4.15 Demanda insatisfecha

Una vez conocida la demanda actual de los servicios que se plantean proponer y conociendo el número de competidores en el mercado y las cantidades de esa demanda que ellos están cubriendo se pudo establecer la diferencia que sería la demanda que no estaría siendo atendida por nadie y que es el nicho potencial para esta propuesta y así poder determinar qué cantidad de esa demanda insatisfecha de acuerdo a la capacidad instalada del modelo de negocio se puede cubrir.

Tabla 3.7. Participación de la empresa en la demanda insatisfecha

Año	Total Oferentes	Demanda satisfecha	Demanda insatisfecha	% de participación de la empresa en la demanda insatisfecha en el mercado
2015	73	584	417	20%
2016	77	615	436	21%
2017	81	645	457	22.05%
2018	85	677	481	23.15%
2019	90	712	503	24.31%
2020	94	745	531	25.53%

Fuente: Investigación directa

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

De los datos recogidos durante el trabajo investigativo se considera recalcar las observaciones principales de las características del mercado objetivo en relación a los servicios, la percepción que tienen los actores de la EPS acerca las nuevas medidas establecidas por entes de control que buscan la creación de cultura tributaria, contable y administrativa y finalmente se determinó la oferta, demanda y el nicho de mercado potencial.

1. Los negocios del segmento de economía popular y solidaria en la ciudad de Esmeraldas, en la actualidad presentan falencias ya que no existe una empresa que brinde servicios integrales que incluya la parte contable, tributaria, administrativa y financiera con servicios acorde a este nicho de mercado que va en crecimiento, lo que le ha dificultado desarrollar sus actividades a cabalidad para ser sostenibles en el tiempo.
2. Gran parte de los negocios del segmento de economía popular y solidaria en la ciudad de Esmeraldas no han recibido información adecuada respecto a las nuevas medidas tributarias y contables establecidas por los organismos de control y así se genere cada día más cultura tributaria, contable y administrativa, lo que obstaculiza el eficiente funcionamiento de la actividad empresarial de este importante sector.

Algunos actores de la EPS ven a los procesos, tributarios, contables, administrativos y financieros como un gasto y en algunos casos tratan de evitarlos considerándolos como una simple obligación legal, ignorando que constituyen unos de los elementos más importantes del negocio, que permite conocer la realidad económica y financiera de la empresa, su evolución, sus tendencias y lo que se puede esperar de ella.

3. Se estableció la demanda potencial, la demanda satisfecha, la oferta y la demanda que necesita ser cubierta y que se encuentra insatisfecha por medio de las técnicas adecuadas, para poder enfocar los esfuerzos al mercado objetivo, a más de ello la competencia tiene debilidad en ofertar un servicio integral al carecer de prestar el

servicio de asesoría financiera que abarque aspectos importantes para la toma de decisiones.

4. La falta de un modelo de negocio para el segmento de economía popular y solidaria en la ciudad de Esmeraldas ha generado que sus actores no se encuentren capacitados en temas administrativos y financieros de hoy en día lo que ha limitado el crecimiento y desarrollo de este importante nicho de mercado.

El segmento de economía popular y solidaria en la ciudad de Esmeraldas requiere de un modelo de negocio bien estructurado que preste los servicios de forma integral que este sector de la economía requiere para ser sustentable y sostenible en el mercado competitivo actual.

Recomendaciones

1. Estructurar un plan de marketing estratégico enfocado al posicionamiento en el mercado a corto y mediano plazo, que permita crecimiento a largo plazo.
2. Dirigir una campaña de concienciación acerca de la importancia de las medidas adecuadas en el manejo de los recursos con los que cuentan los negocios de este sector, para que se genere un incremento en la cultura tributaria, contable, administrativa, financiera y control.
3. Cubrir parte de la demanda insatisfecha del mercado objetivo ya que la competencia tiene debilidad en ofertar el servicio de asesoría financiera que abarque aspectos importantes para la toma de decisiones.
4. Diseñar de un modelo de negocio de asesoría administrativa y financiera para organizaciones de economía popular solidaria en la ciudad de Esmeraldas.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA ALTERNATIVA

4.1 Título de la propuesta

Diseño de un modelo de negocio de asesoría administrativa y financiera para organizaciones de economía popular solidaria en la ciudad de Esmeraldas.

Justificación

El trabajo investigativo realizado arrojó la información que existe un nicho de mercado potencial al cual atender que cuenta con falencias en cuanto a los procedimientos contables, administrativos en los negocios del segmento de EPS, ante tal necesidad y problemática se considera necesaria y adecuada la posibilidad de proponer un modelo de negocio de asesoría administrativa y financiera.

También, se ha evidenciado insuficiencia en la cultura contable, tributaria, administrativa y financiera por parte de los clientes potenciales lo que permitirá orientar las energías y efectuar el modelo de negocio alineado y apropiado que ayude al crecimiento sostenible de este importante sector, tal es así que todo el compendio de ricos conocimientos adquiridos en las aulas de clases son de gran utilidad al ser aplicados en el presente trabajo de investigación contribuyendo sustancialmente a la colectividad que sustenta en el gran potencial de crecimiento por los recursos naturales que posee.

Es imperativo destacar que el modelo propuesto se encuentre bien estructurado, que garantice la prestación de un servicio de calidad, por medio de un plan de marketing estratégico, estructura técnica organizativa funcional con alineamiento estratégico y análisis financiero.

Es relevante la importancia del diseño de un modelo de negocio ya que éste describe la arquitectura de los mecanismos de la creación y entrega de valor para el cliente de este nicho de mercado, el cual nació de las necesidades del segmento objetivo y posterior apropiado diseño y ejecución de los diferentes elementos de la cadena de valor y exista conexiones con la estrategia organizativa, la gestión de la innovación y la teoría económica.

Tal es así que un buen diseño e implementación de un modelo de negocio debe tener los correspondientes análisis y evaluaciones de factores externos a la organización, como clientes, proveedores y entorno del negocio y analizar su impacto en la empresa y crear ventaja competitiva.

Fundamentación

El sector microempresarial se ha considerado como el motor elemental para impulsar el crecimiento de la matriz productiva de la economía local y por consiguiente del país, y para esto se requiere que las unidades productivas estén dotadas de las herramientas necesarias que garanticen el correcto manejo administrativo para la adecuada toma de decisiones que le permitirán un crecimiento sostenible.

Es por ello que se forja la propuesta como una alternativa que permitirá dotar de instrumentos de soporte para el desarrollo de las actividades de cada unidad económica del segmento de EPS, que lleve a la generación de valor agregado en este importante sector para que por medio de directrices apegadas a la normativa vigente y procedimientos estandarizados puedan ser eficientes, rentables y sustentables en el tiempo.

Dentro de la propuesta alternativa del diseño del modelo de negocio para las organizaciones de EPS de la ciudad de Esmeraldas, constan contenidos, como plan de marketing estratégico, estructura técnica y organizativa con alineamiento estratégico y análisis financiero que son de gran importancia para coadyuvar al desarrollo económico de los actores de este sector.

Objetivos

Objetivo General

- Diseñar un modelo de negocio de asesoría administrativa y financiera para organizaciones de economía popular solidaria en la ciudad de Esmeraldas.

Objetivos Específicos

- Elaborar un plan de marketing con direccionamiento estratégico de creación de posicionamiento a corto y mediano plazo.
- Establecer la estructura técnica, orgánica-funcional con alineamiento estratégico que oriente al logro de la misión y visión.
- Determinar la viabilidad financiera de la propuesta mediante indicadores de evaluación.

Ubicación Sectorial y Física

Institución Ejecutora: Organizaciones de Economía Popular y Solidaria del cantón de Esmeraldas. IEPS.

Beneficiarios: Actores de la economía popular y solidaria y colectividad en general.

Ubicación: Calle Piedrahita entre Simón Bolívar y Antonio José de Sucre Esmeraldas.

Campo: Contable, Tributario, Administrativo y Financiero.

Contenido: Aplicación de modelo de negocio.

País: Ecuador.

Provincia-Ciudad: Esmeraldas – Esmeraldas.

4.2 Plan de marketing

4.2.1 Análisis externo

4.2.1.1 Macro ambiente - Análisis Pest

Se establecieron variables del entorno para ejecutar acciones que ayuden potenciando el plan comercial y se puedan contrarrestar los futuros problemas.

4.2.1.1.1 Entorno político

El Ecuador según datos del Gobierno (2014), se encuentra en un proceso de cambio productivo de la economía, lo cual afectará positivamente en la empresa ya que coadyuvará a dar valor agregado a los clientes en este proceso de mejora continua, transformar la matriz productiva es uno de los desafíos más esperados por el gobierno actual, cuyas políticas de Estado están orientadas a cambiar el modelo impactando positivamente al modelo de negocio y poder crear en los clientes la necesidad de no depender de bienes primarios sino que se sustentará la constante gestión de cambio.

4.2.1.1.2 Entorno económico

La economía del cantón, según datos del Magap (2014), está fundamentada en el sector agropecuario, cultivo de palma africana, banano y madera, siendo la ganadería una actividad significativa en todo el sector, así como los servicios, comercio, pesca artesanal actividades de ecoturismo, ganado bovino, lo cual afecta positivamente a la empresa ya que existe un potencial de crecimiento grande para captar más clientes y adicionalmente y se generen cada vez más asociaciones y cooperativas generando valor agregado a todos estos bienes primarios que produce esta tierra.

La población económicamente activa (PEA) del Cantón Esmeraldas de acuerdo a datos de INEC (2014), pertenece a 74.701 personas, y representa el 8.88 %, de las cuales 44.311 son hombres y 30.390 son mujeres, siendo la actividad pesquera es importante debido a que el 11.3% de la PEA se dedica a esta actividad y las demás actividades económicas se comparten entre empleos en el sector público, el turismo y el comercio informal.

4.2.1.1.3 Entorno social- educacional

Es preciso indicar que en el cantón Esmeraldas conforme a datos de INEC (2014) el 5.3% de la población mayor a 15 años no sabe leer ni escribir, existe un promedio de escolaridad de 10.8 años, en el ámbito de la vivienda hay 23.2 mil personas que residen en hogares sin agua potable, que representa el 12.3% de la población del cantón.

Lo cual afecta a la empresa en cuanto a que se generen pocas unidades de negocios en el sector turismo con alto valor agregado ya que aún falta la adecuación de obras de infraestructura básica y falta mejorar los índices de alfabetismo que permitan que el turista se sienta bien atendido.

Adicionalmente vale la pena mencionar que existen 372 instituciones educativas siendo aún muy incipiente este número para cubrir la demanda estudiantil en el cantón y en la ciudad de Esmeraldas, además funcionan un hospital, 2 centros y 7 sub-centros de salud, una Unidad de Salud Mental y una Maternidad. También existen doce sub-centros en las parroquias rurales.

4.2.1.1.4 Entorno tecnológico

El Ecuador como lo indica Gobierno (2014), resalta la importancia de apostar a la inversión productiva colocando un fuerte énfasis en la inversión productiva transformadora, promoviendo la inversión en tecnología de punta y la inversión en tecnología de alcance popular, lo cual afecta positivamente al modelo de negocio planteado ya que invertir en tecnología e innovación es una dimensión estratégica para ir adaptándose a los nuevos retos de esta economía cambiante y globalizada promoviendo más emprendimientos productivos con valor agregado, generan trabajo digno y bien remunerado y más clientes potenciales para la empresa.

4.2.1.2 Microambiente - Las cinco fuerzas de Michael Porter

4.2.1.2.1 Rivalidad entre competidores

Existe un reducido número de empresas que ofertan servicios de asesoría administrativa, contable y tributaria que suministran a la localidad del servicio, cabe recalcar que en el entorno local existen pocas empresas que brinden servicio de asesoría financiera.

El mercado local no cuenta con una visión de crecimiento a largo plazo y es incipiente el hábito de llevar procedimientos administrativos y es ahí donde está la diferenciación de esta propuesta.

4.2.1.2.2 Poder de negociación de los compradores

Los compradores del segmento de EPS poseen bajo poder de negociación por cuanto no cuentan con cultura administrativa y financiera.

4.2.1.2.3 Poder de negociación de los proveedores

Para efectuar labor de brindar el servicio de asesoría administrativa y financiera se requieren de los suministros de mayor relevancia como el sistema informático y el personal calificado.

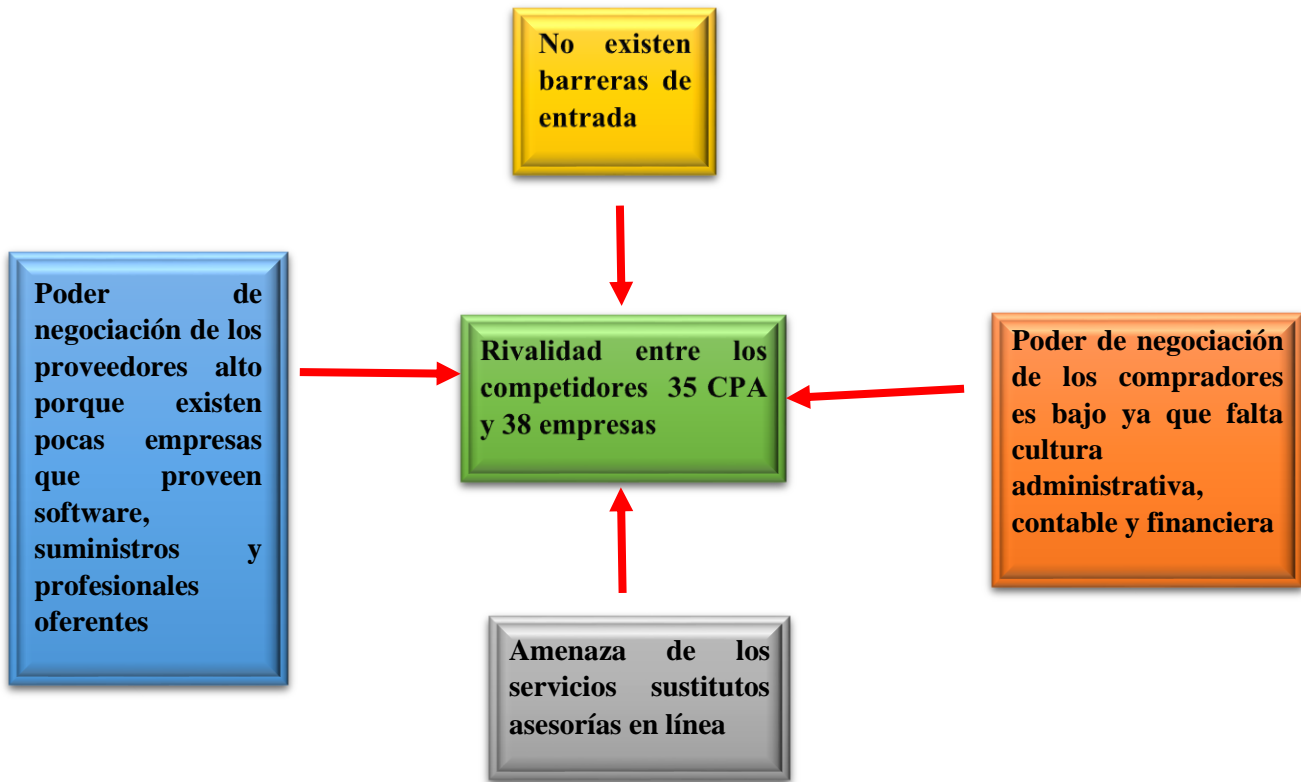
4.2.1.2.4 Amenaza de nuevos competidores

La asesoría administrativa, contable y tributaria es un negocio con grandes posibilidades de forjar significativas utilidades para sus propietarios, por lo que profesionales creativos se encuentran con la capacidad de emprender el negocio ya que existe buena posibilidad de ingresar al mercado local, y que no existen barreras de entradas en el mercado.

4.2.1.2.5 Amenaza de los productos sustitutos

El desarrollo e innovación acelerada de la tecnología mejoran el desempeño de productos sustitutos como asesorías en-línea, que son alternativas más económicas que podría reemplazar la adquisición del servicio, en especial en aquellos clientes que tienen dificultades económicas para invertir en este tipo de servicios con valor agregado.

Gráfico 2. Las cinco fuerzas de Porter



Fuente: Michael Porter

4.2.2 Factores exógenos

Tabla 4.1. Factores exógenos

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Globalización• Constantes avances tecnológicos• Acceso a financiamiento de los Bancos• Establecer relaciones comerciales con clientes claves• Incorporar nuevos profesionales calificados• Explorar nuevos nichos de mercado• Alianza estratégica con centros de estudios de prestigio como la PUCESE	<ul style="list-style-type: none">• Competencia• Políticas de Gobierno• Recesión económica• Incremento de los impuestos• Situación económica del país• Situación económica de clientes y prospectos

Fuente: Investigación directa

4.2.3 Marketing mix

4.2.3.1 Servicio

El servicio de asesoría administrativa y financiera va dirigido inicialmente, al segmento de EPS buscando siempre la mejor solución los clientes, con un servicio integral y personalizado en base a las necesidades de cada negocio del segmento

4.2.3.1.1 Trámites pequeños

Declaraciones de Impuesto al Valor Agregado

Declaraciones de Impuesto a la Renta

Devoluciones de impuesto

Anexos transaccionales

Planilla de IESS

4.2.3.1.2 La asesoría contable, administrativa y financiera

- Consistirá en llevar un correcto registro en libros de las actividades económicas de la empresa, cumpliendo con las obligaciones tributarias, manejo y control de las operaciones contables.
- Elaboración de estados financieros, estado de posición financiera, estados de resultados, análisis de estados financieros, indicadores financieros según la actividad económica que lleve y flujo de caja del negocio por cuanto el valor agregado es enseñar a interpretar información financiera adecuadamente a los clientes para que conozcan la información real en el momento de tomar decisiones.
- Establecimiento de la estructura financiera más idónea en función de su desarrollo a largo plazo, erradicando de la empresa la improvisación financiera e implantar la planificación financiera así también como la presentación de proyectos para poder conseguir el financiamiento que se necesita para funcionar.
- Elaboración de proyectos que contienen estudio técnico, económico y financiero, plan de trabajo estratégico y operativo, elaboración de informes y elaboración de estatutos y reglamento interno.

4.2.3.1.3 Características del servicio

- Se busca el posicionamiento de la empresa a través de la diferenciación en el asesoramiento personalizado al cliente, brindando un servicio ágil e integral, de calidad y accesible.
- Se busca orientar las necesidades de los clientes a maximizar rentabilidad y crecimiento a largo plazo.

4.2.3.1.4 Beneficios de contratar el servicio propuesto

- Introducción de metodologías administrativas y financieras reformadas para un correcto diagnóstico de la situación de la empresa, con visión analítica de la problemática y desafíos.

- Desarrollo de estrategias acordes al negocio, con recomendaciones y soluciones más reales para los clientes.
- Trabajo garantizado a través de personal especializado en consultoría administrativa y financiera, es decir verdaderos profesionales.

4.2.3.1.5 Ventajas competitivas

- Orientación a los actores de la EPS cliente principal.
- Mejoramiento continuo.
- Hallar una ubicación estratégica del establecimiento.
- Equipo humano, profesional y altamente calificado.
- Calidad y orientación al cliente.

4.2.3.1.6 Branding – Imagen corporativa

Se proyecta ser una empresa reconocida en brindar servicio de asesoría administrativa y financiera en el mercado local para consentir las necesidades y preferencias de los actores de la EPS.

Gráfico 3. Imagen corporativa



4.2.3.1.7 Eslogan

Creciendo juntos...

Se busca impactar por medio del slogan y lema de la empresa ya que la visión de crecimiento a largo plazo está directamente relacionada al crecimiento sostenible del cliente.

4.2.3.1.8 Actividades a corto plazo y mediano plazo

- Hacer publicidad en algunos medios para dar a conocer la marca.
- Crear promociones en ferias y eventos para lograr a los clientes potenciales.
- Posicionarse en el mercado local en brindar servicio de asesoría administrativa y financiera.
- Aumentar los márgenes de utilidad.
- Aumentar la cartera de clientes.

4.2.3.1.9 Estrategias de fidelización

- **Brindar servicio de calidad y calidez**

Se dará una excelente atención, un trato amable y cordial haciendo sentir importante al cliente, por cuanto esto ayudará a ganar la confianza y preferencia de éste y por ende regrese y refiera a otros.

- **Realizar seguimiento a los clientes estableciendo contacto periódico**

Creando una base de datos que permite mantener contacto con el cliente una vez de haberse realizado la prestación del servicio, con datos personales y a través de ello conocer si tienen una nueva necesidad que se pueda satisfacer y enviarle mensajes en fechas especiales, haciéndoles partícipes de promociones, y por ende se desarrollará un grado de compromiso en el cliente para con la empresa.

- **Crear sentido de pertenencia e incentivar a los clientes**

Hacer que los clientes se sientan parte de la empresa por medio de un servicio personalizado y cordial y que pueda dar su opinión sobre aspectos de mejora del servicio.

4.2.3.2 Precio

Mediante la investigación de campo se pudo recabar la información valiosa de los precios referenciales de los servicios lo cual contribuyó a establecer un precio adecuado para el mercado, ya que existe un margen aceptable de ganancias por servicios similares ofertados por negocios competidores y por profesionales independientes.

Los precios de los trámites pequeños fluctúan desde \$30 a \$50 y el tiempo de respuesta si se receipta en horas de la mañana se entrega en la tarde y si se receipta en la tarde se le entrega en la mañana siguiente.

Se tomará un precio promedio de \$ 40.

Las asesorías integrales y elaboración de proyectos fluctúan en tres precios

- 100.00
- 400.00
- 600.00

Se tomará un precio promedio de \$ 300

Los precios de elaboraciones de proyectos y planes operativos fluctúan de \$500 a \$800.

Se tomará un precio de \$ 400

4.2.3.2.1 Condiciones de venta

El cliente que desee adquirir los servicios lo podrá hacer visitando las instalaciones y adquirir el servicio, el pago será en efectivo y como política de promociones y descuentos en la apertura del negocio se ofrecerán precios con descuentos de hasta el 5%, con la campaña de marketing de guerrilla y además se entregará pequeños obsequios por la contratación del servicio.

4.2.3.3 Plaza o Distribución

La empresa establecerá relaciones con organismos para captar más clientes, por lo cual se ubicará la empresa en un sitio céntrico o en el casco comercial, a fin de mantener una constante comunicación con los clientes para realizar seguimiento de los problemas de forma temprana y dar soluciones de forma veraz y oportuna.

4.2.3.4 Promoción y Publicidad

En los primeros seis meses se realizará intensiva publicidad por cuanto se requiere causar un alto impacto y penetración en el mercado a corto y mediano plazo, entre ellas se implementará la estrategia de marketing de guerrilla que es agresivo y novedoso para crear posicionamiento a corto plazo.

Los lugares más opcionados para realizar este lanzamiento son El Centro Comercial Multiplaza, Parque de Las Palmas y Parque Luis Vargas Torres (Infantil) por la afluencia de personas que se concentran estos lugares en determinados días y horas.

Tabla 4.2. Presupuesto de marketing estratégico

Descripción	Cantidad	Costo	Total
Diseño e impresión de volantes	3000	0.15	450.00
Redes sociales, diseño y publicación de página web	1	300.00	300.00
Diseño e impresión de afiches A3 full color	50	3.50	175.00
Diseño e impresión de dípticos	350	0.20	70.00
Diseño e impresión de calendario A3 full color.	150	1.50	225.00
Hojas membretados	1500	0.05	75.00
Diseño e impresión de tarjetas de presentación	1000	0.10	100.00
Cuñas radio la voz de su amigo	6	50.00	300.00
Publicaciones en diario La Hora	6	40.00	240.00
Ferías	2	100.00	200.00
Campana marketing guerrilla.	2	300.00	600.00
Vallas publicitarias	3	60.00	180.00
Banner	3	30.00	90.00
Llaveros, esferos, stickers	1000	0.20	200.00
Total			3205.00

Fuente: Investigación directa

4.3 Estructura técnica orgánica - funcional

Por medio de este análisis se determinará la estructura técnica y organizativa legal para la puesta en marcha del modelo de negocio de asesoría administrativa y financiera de acuerdo a la normativa ecuatoriana.

4.3.1 Localización del proyecto

Se establecerá el lugar estratégico y más adecuado para implementar el negocio a fin de que sea rentable y exista costo beneficio.

Tabla 4.3: Parámetros de escoger la mejor opción

Factores	Detalle
Transportación	Fácil transportación público y privado
Proximidad al mercado	Estará cerca de la zona comercial y será estratégica para el acceso de los clientes
Servicios básicos e infraestructura básica	Existe acceso a todos los servicios básicos, como agua, luz teléfono, internet, alcantarillado, asfaltado.
Seguridad	Existe guardianía pública y privada para y salvaguardar la seguridad de los clientes y colaboradores.

Fuente: Investigación de campo

4.3.2 Ubicación del local comercial

Se escogió a la parroquia Esmeraldas para la ubicación de la empresa, por cuanto está en el casco comercial y hay acceso a todos los servicios e infraestructura básica, de acuerdo al presupuesto para el pago del alquiler los locales del centro de la ciudad que se ajustan a dicho presupuesto, cuentan con una dimensión de 100 metros en donde se adecuará de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Se colocarán divisiones a varios espacios para el desarrollo de las actividades así como también de instalaciones eléctricas, líneas telefónicas e internet y obviamente el acceso a red para conectar los computadores e impresoras, cabe mencionar que se realizará un contrato de arrendamiento por un periodo de cinco años por cuanto se requieren hacer adecuaciones en el inmueble.

4.3.3 Ingeniería del proyecto y tamaño de la empresa

Se refiere al proceso de elaboración del servicio y los sistemas informáticos que se utilizarán en el transcurso del desarrollo de las actividades para luego entregar al cliente un servicio con

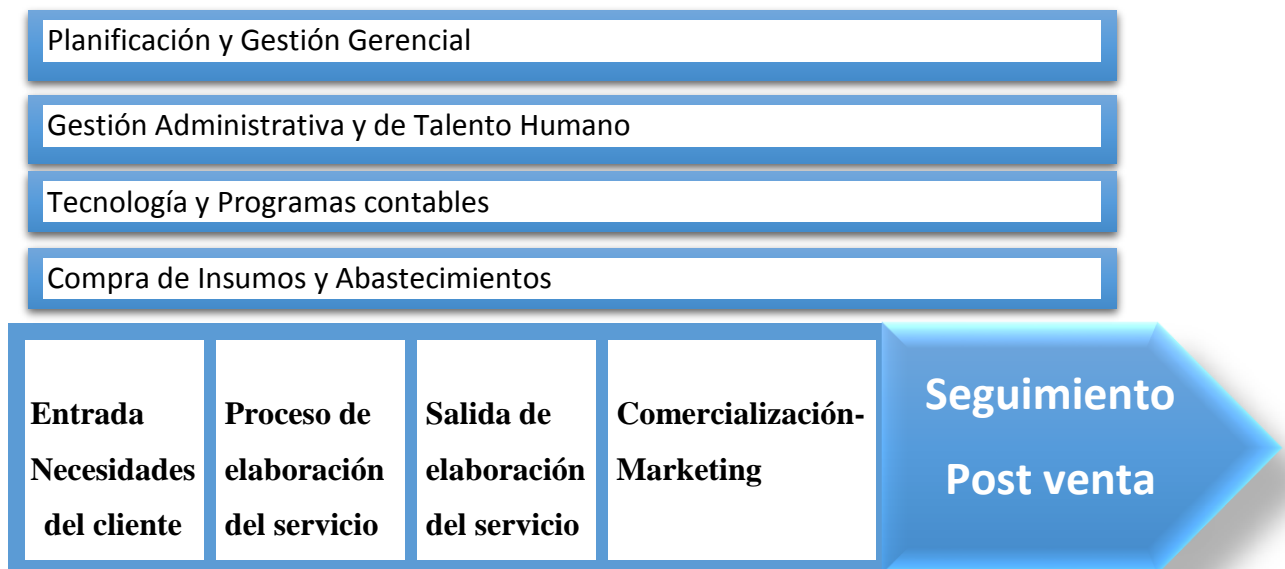
valor agregado y se podrá cubrir el 20% de la demanda insatisfecha, siendo tiempo de respuesta de los trámites pequeños si se recepta en horas de la mañana se entrega en la tarde.

Y si se recepta en la tarde se le entrega en la mañana siguiente, la competencia se demora un día pero con los recursos que se cuentan se puede responder en menor tiempo, es decir que se realizarán tres trámites en la mañana y tres en la tarde.

En los casos de asesorías y elaboración de contabilidad y análisis financieros el tiempo de respuesta de la competencia es seis días promedio, en cambio la empresa tendrá un tiempo de respuesta de tres días es decir que se realizarán dos trámites por semana y en lo concernientes a la elaboración de los proyectos y planes el tiempo de respuesta de la competencia de 15 días pero la del presente proyecto será de seis días.

Es decir realizar un proyecto por semana, a más de ello se logró determinar que el tamaño del proyecto que se plantea sea una microempresa por el número de empleados y por el valor monetario de sus activos, pero con grandes proyecciones de crecimiento a mediano y largo plazo.

Gráfico 4: Cadena de valor

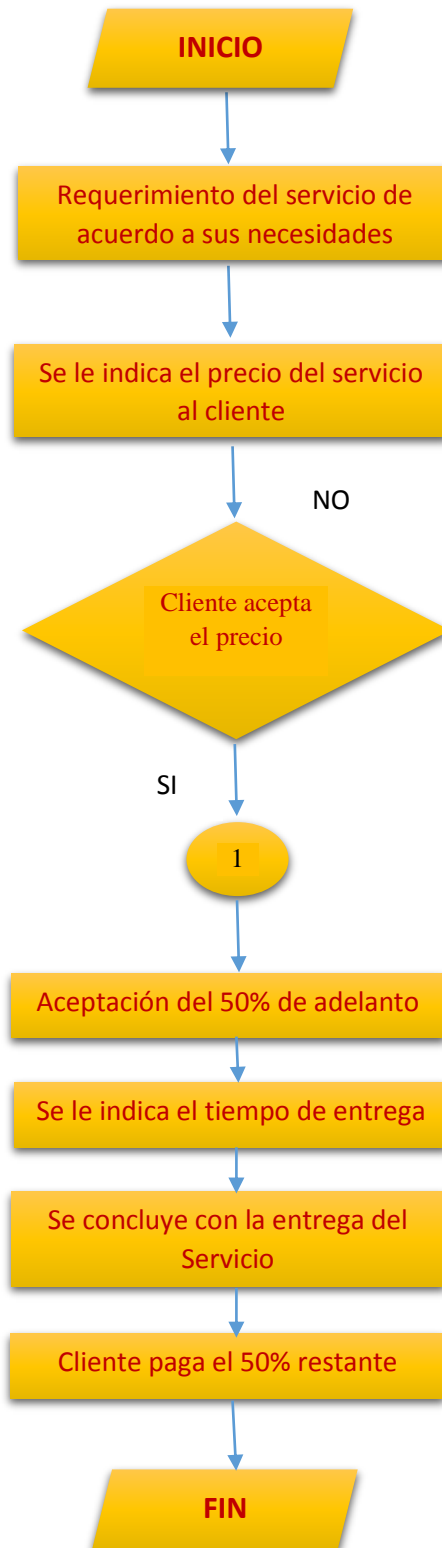


Fuente: Michel Porter 1980

4.3.4 Flujograma del procedimiento

El procedimiento es representado a través de símbolos que permiten visualizar la secuencia de cada actividad, tomando como punto de partida o inicio las necesidades del cliente, luego se elabora el servicio y al final se entrega dicho servicio.

Gráfico 5: Flujograma de procedimiento



Fuente: Investigación directa

4.3.5 Requerimiento de recursos materiales y humanos

Los principales insumos que se requieren son hojas, tintas, y el talento humano que está involucrado en la elaboración del servicio prestado, estará altamente calificado para prestar un servicio de calidad de forma eficiente tales como gerente, asesor contable, administrativo y financiero, auxiliar contable recepcionista y auxiliar de servicios generales.

4.3.6 Requerimientos tecnológicos y financieros

Se requiere del diseño de un portal en la web, además de software contables como, Mónica; SIAC (Sistema Integrado Administrativo Contable) y en cuanto al recurso financiero será financiado el 65% por recursos propios de dos accionista y el 35% mediante préstamo de capital de trabajo a tres años plazos, el detalle amplio se encuentra en el estudio económico y financiero.

4.3.7 Constitución de la empresa

- Se realizará la constitución de la sociedad mediante la celebración de la escritura pública.
- Aprobación de la constitución de la compañía por parte de la Superintendencia de Compañías.
- Depósito en la cuenta bancaria.
- Inscribir la sociedad en el registro mercantil.

4.3.7.1 Documentos que se requieren previo a la constitución de la empresa

- Registro Único de Contribuyentes RUC
- Permiso de Funcionamiento-Cuerpo de Bomberos
- Afiliación a la Cámara de Comercio
- Registro Mercantil
- Registro de Marca

4.3.7.2 Tipo de empresa a constituir

Se constituirá la empresa como una sociedad anónima la cual estará compuesta por dos o más socios con un capital mínimo de \$ 800.00 y pagarse un 25% de cada acción.

4.3.7.2.1 Ventajas de constituir a una Sociedad Anónima

- El dinero que los accionistas pueden perder al invertir en una sociedad anónima se limita a la cantidad invertida.
- Existe facilidad de acumulación de capital y la propiedad de una sociedad anónima está representada en acciones que son transferibles.
- Las acciones pueden ser vendidas de un accionista a otro sin disolver la organización empresarial.
- Los accionistas, eligen una junta directiva y gerencia que se encarga de administrar la compañía.

4.3.7.3 Estructura Organizacional de “A&F SOLUTION”

Drucker (2008) afirma que entre más sencilla sea la estructura son mínimas las posibilidades de que se desempeñe de forma no adecuada, por cuanto desde la creación de la organización se debe dar un visión clara de las actividades significativas requeridas para provocar resultados claves de éxito.

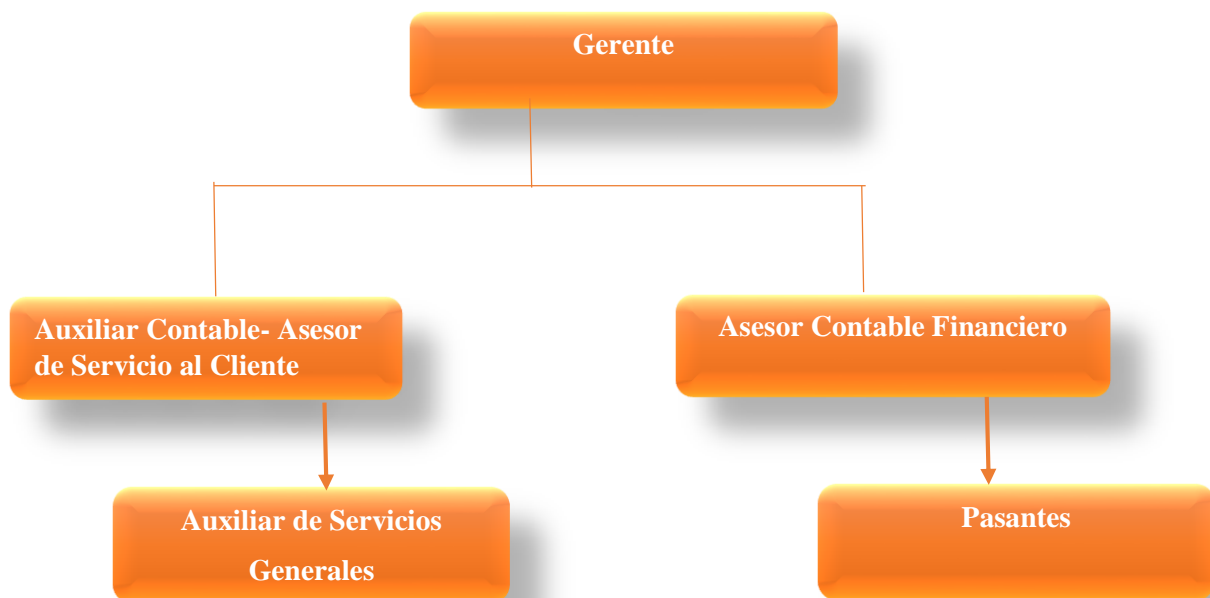
La organización de cargos de acuerdo a las responsabilidades y control, trabajar en equipo a través del principio de autoridad, de acuerdo con lo investigado los negocios más representativos y que tienen mayor participación el mercado cuentan con hasta cinco empleados, la capacidad instalada es pequeña y mediana y cuentan con una inversión alrededor de \$10.000 en activos fijos.

Es por ello que quien asuma la gerencia de este proyecto deberá ser un líder del siglo XXI en donde se reflejen las siguientes particularidades.

- Mejora continua
- Velocidad y capacidad de respuesta
- Empoderamiento y liderazgo grupal
- Organización virtual y con flexibilidad permanente
- Control por medio de la misión y valores
- Información compartida
- Creatividad e intuición
- Tolerancia frente a la ambigüedad
- Proactivo y emprendedor
- Orientado hacia los resultados
- Interdependencias y alianzas estratégicas ganar ganar
- Enfoque en el ambiente competitivo y ventaja de colaboración

4.3.7.3.1 Organigrama

Gráfico 6: Organigrama



4.3.7.3.2 Obligaciones del empleador en Ecuador IESS (2015)

- Celebrar un contrato de trabajo.
- Inscribir el contrato de trabajo en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Afiliar al trabajador a la Seguridad Social (IESS), a partir del primer día de trabajo, inclusive si es a prueba.
- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra.
- Sueldo básico que se debe pagar es de 352.00 usd.
- Asumir el porcentaje que corresponde al empleador por la seguridad social.
- Pagar horas extras y suplementarias.
- Pagar los décimos tercero y cuarto.
- A partir del segundo año de trabajo pagar los Fondos de Reserva.
- A pagar una compensación por el salario digno.
- A pagar utilidades si la empresa tiene beneficio.

4.3.8 Perfil de puestos por competencias para la selección y reclutamiento del personal

Permitió establecer las funciones y actividades de los colaboradores según su cargo en empresa de asesoría, cabe resaltar que dicho personal será seleccionado de acuerdo al perfil de competencias, adicionalmente se desarrollarán planes de capacitación y así fortalecer las áreas débiles y por ende lograr los objetivos de la organización.

Tabla 4.3: Descripción de la posición: Gerente

Descripción de la posición: Gerente	
Item:	Descripción:
Misión:	Representante legal de la empresa, realiza planificación estratégica de la empresa, crea relaciones a largo plazo con clientes internos y externos, realizar alianzas estratégicas y convenios con organizaciones.
Reporta a:	Superintendencia de compañías , IEPS y SEPS
Supervisa a:	A todo el personal
Experiencia:	Uno a tres años en cargos gerenciales
Valores	
	Descripción:
	Brindar servicios
	Fomentar el clima laboral positivo de la empresa
	Hacer el mejor uso de los recursos
	Servicio cordial a los clientes
Competencias técnicas	
	Descripción:
	Destreza en comunicación, coaching e inteligencia emocional
	Destreza en análisis financiero
	Destreza en negociación
	Manejo de conflictos
	Pensamiento analítico
	Planificación y organización
Certificaciones, Licencias y Títulos académicos	
	Certificaciones:
	Título de tercer nivel Administración de Empresas, Ingeniero Comercial, Contador, MBA o carreras afines
Funciones habituales	
No.	Descripción

1	Difundir y promocionar servicios realizando visitas y charlas promocionales.
2	Brindar el soporte a su equipo de trabajo
3	Planificar y organizar el trabajo estratégicamente para conocer cuáles son los factores críticos de éxito, estableciendo objetivos y metas a corto y mediano plazo.
4	Mantener excelente clima laboral para que el equipo pueda alcanzar las metas optimizando los recursos con los que se cuenta.
5	Administrar adecuadamente los recursos humanos y físicos disponibles para gestiones, priorizando aquellos con mayor impacto en el resultado operativo y financiero.
6	Capacitación del personal a su cargo en temas específicos de acuerdo a las necesidades de la empresa.
7	Verificar el cumplimiento de los procedimientos establecidos para ser realizados por el personal a su cargo.
8	Evaluar trimestralmente la gestión a fin de realizar retroalimentación oportuna y comparar resultados reales con planes estándares de gestión.
9	Vigilar y dar cumplimiento a las leyes, normativas, regulaciones gubernamentales que afectan su gestión;
10	Otras que sean necesarias para mejorar su gestión

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.4 Descripción de la posición: Asesor contable y financiero

Descripción de la posición: Asesor contable y financiero	
Item:	Descripción:
Misión:	Responsable de la ejecución del trabajo en el área administrativa contable, tributaria y Financiera.
Reporta a:	Gerente
Experiencia:	Un año de experiencia
Valores	
	Descripción:
	Brindar servicios
	Fomentar el clima laboral positivo de la empresa
	Hacer el mejor uso de los recursos
	Servicio cordial a los clientes
Competencias técnicas	
	Descripción:
	Conocimientos contables y financieros y destrezas para realizar informes
	Destrezas en comunicación oral y escrita

	Destrezas en negociación	
	Manejo de conflictos, relaciones interpersonales	
	Pensamiento analítico y administrativo	
	Planificación, organización y manejo de internet, offices y programas contables	
Certificaciones, Licencias y Títulos académicos		
	Certificaciones:	
	Título de tercer nivel CPA	
Funciones habituales		
No.	Descripción	
1	Realización de libros contables	
2	Manejo de sistemas contables y análisis de estados financieros para toma de decisiones	
3	Realización de actividades tributarias y laborales	
9	Desarrollar de forma ordenada y metódica los servicios contratados por los clientes.	
12	Elaborar informes	
13	Vigilar y dar cumplimiento a las leyes, normativas, regulaciones gubernamentales que afectan su gestión;	
15	Otras que sean necesarias para mejorar su gestión	

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.5: Descripción de la posición: Auxiliar contable- Asesor de servicio al cliente

Descripción de la posición: Auxiliar contable – Asesor servicio al cliente	
Item:	Descripción:
Misión:	Responsable de la atención del cliente y de ingresos de trámites pequeños
Reporta a:	Gerente
Experiencia:	Un año en atención al cliente y auxiliar contable
Valores	
	Descripción:
	Brindar servicios
	Fomentar el clima laboral positivo de la empresa
	Hacer el mejor uso de los recursos
	Servicio cordial a los clientes
Competencias técnicas	

	Descripción:	
	Conocimientos de contabilidad básica	
	Destrezas de comunicación	
	Relaciones interpersonales y manejo de conflictos	
Certificaciones, Licencias y Títulos académicos		
	Certificaciones:	
	Bachiller o estudiante universitario	
Funciones habituales		
No.	Descripción	
1	Manejo de valija (correspondencia), atención al cliente en la empresa y telefónica, receptar reclamos del cliente.	
2	Registrar cuentas, facturas e información para elaboración de balances y estados financieros de acuerdo a los procedimientos establecidos manualmente y sistemáticamente.	
3	Verificar la documentación e ingresar información al sistemas para la prestación del servicio	
4	Receptar el cobro por los servicios prestados, manejo de archivos y completar informes.	
5	Dar cumplimiento a procedimientos que apoyan al desarrollo de la empresa	
6	Otras que el Jefe las designe	

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.6: Descripción de la posición: Auxiliar de servicios generales

Descripción de la posición: Auxiliar de servicios generales		
Item:	Descripción:	
Misión:	Responsable del mantenimiento y limpieza del establecimiento	
Reporta a:	Recepcionista secretaria	
Experiencia:	Con o sin experiencia	
Valores		
	Descripción:	
	Brindar servicios	
	Fomentar el clima laboral de la empresa	
	Hacer el mejor uso de los recursos	
	Servicio cordial a los clientes	
Competencias técnicas		
	Descripción:	
	Destrezas de limpieza	
	Destrezas en comunicación	
	Relaciones interpersonales	

Certificaciones, Licencias y Títulos académicos		
	Certificaciones:	
	Terminación de primaria	
Funciones habituales		
No.	Descripción	
1	Realización de limpieza y orden diaria del establecimiento comercial al ingreso y antes de la salida	
2	Realizar tarea de mensajería a bancos y otros lugares locales	
3	Realizar buen uso de los materiales de limpieza a su cargo	
4	Otras que sean necesarias para mejorar su gestión	

Fuente: Investigación directa

4.3.9 Evaluación de desempeño

Byars (1996) afirma que constituye una herramienta fundamental de medición y monitoreo de resultados cuyo proceso está destinado a determinar y comunicar a los empleados la forma en que están desempeñando su trabajo y así poder elaborar planes de mejora, convirtiéndose en una técnica de dirección indudable en la actividad administrativa orientada a cumplir la misión y visión y por ende realizar una valoración lo más objetiva posible acerca de la actuación del colaborador en A&F Solution.

4.3.9.1 Competencias específicas del cargo

Describe las funciones y tareas específicas del cargo y objetivos de desempeño para cada periodo de evaluación que será de cada seis meses y para su evaluación el peso se dará un total de 40 puntos y una calificación en cada ítem en una escala del 1 al 5, siendo el puntaje mayor no más de 200 puntos.

4.3.9.2 Competencias generales a tomarse en cuenta en la evaluación de desempeño semestral

Describe las características cómo se realizan las tareas y el trabajo y para su evaluación se dará un peso total de 20 puntos y una calificación en cada ítem en una escala del 1 al 5, siendo el puntaje mayor no más de 100 puntos.

Tabla 4.7: Tabla de puntajes

271-300	Sobresalientes
211-270	Excede las expectativas
151-210	Cumple con las expectativas
91-150	Por debajo de las expectativas
0-90	Inaceptable-insuficiente

Fuente: Investigación directa

4.4 Misión

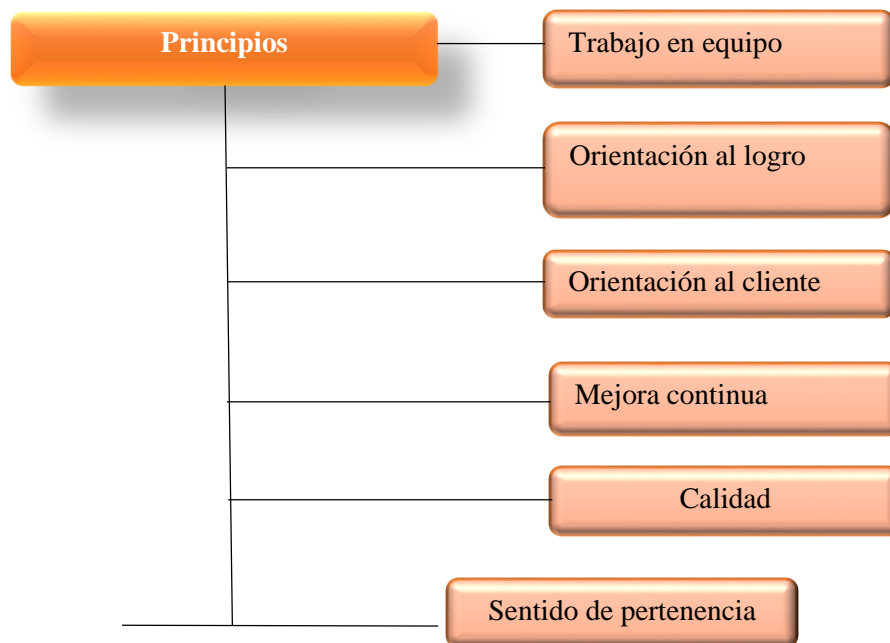
Brindamos soluciones ágiles en la administración de negocios para el segmento de EPS, a través de un servicio profesional personalizado, con altos estándares de calidad, estableciendo ganar-ganar y consolidando relaciones a largo plazo.

4.5 Visión

Somos líderes en la prestación de servicios de asesoría administrativa y financiera en el mercado local con un equipo humano altamente competente y mejora continua, coadyuvando al desarrollo sostenible y sustentable de la provincia y país.

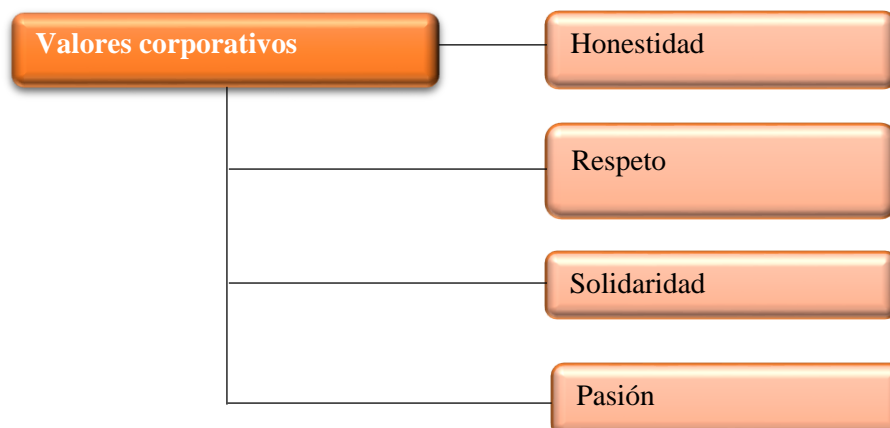
4.6 Principios y Valores corporativos

Grafico 7: Principios



Fuente: Investigación directa

Grafico 8: Valores corporativos



Fuente: Investigación directa

4.7 Estrategia corporativa

La empresa implementará una integración horizontal, por cuanto sus actividades de creación de valor estarán centradas en un solo sector o industria a fin de competir con éxito en una sola área en un mundo cada vez cambiante y globalizado.

4.8 Objetivos estratégicos

- Capacitar permanentemente al recurso humano que garantice la calidad del servicio.
- Motivar al personal y realizar talleres de coaching y PNL
- Establecer procesos internos eficientes optimizando recursos.
- Disminuir los tiempos de respuesta contando con sistemas actualizados y recurso humano altamente calificado.
- Ganar posicionamiento en el mercado local a corto y mediano plazo.
- Generar rentabilidad del negocio
- Maximizar utilidades

4.9 Mapa estratégico

El mapa estratégico es una herramienta valiosa que proporciona una óptica en donde se relaciona el conocimiento o el know how con los métodos de creación de valor agregado.

Gráfico 9: Mapa estratégico



Tabla 4.8: Balanced score card

Perspectiva	Objetivos estratégicos	Indicadores	Metas	medición	Responsable	Iniciativas
Financiera	Generar rentabilidad del negocio	Tiempo recuperación de la inversión.	3 años	anual	Gerencia	Establecer política de precio
	Maximizar utilidades	% de utilidades	30%	anual	Gerencia	Optimizar costos
Clientes	Ganar posicionamiento en el mercado	% participación en el mercado	30%	anual	Gerencia	Implementar plan de marketing de guerrilla
Procesos internos	Optimizar procesos internos	% de errores en el proceso	2	semanal	Asesor contable y financiero	Rediseñar procesos
	Reducir tiempos de respuestas	número de días trámites realizados	5	semanal	Asesor contable y financiero	Capacitación en normativa actualizada
Aprendizaje y talento humano	Capacitación al talento humano	número de capacitaciones	4	anual	Gerencia	Realizar capacitación en normativas actualizadas
	Motivar al personal y coaching	número de talleres de capacitación	1	semestral	Gerencia	Realizar integraciones y feedback frecuente

Fuente: Investigación directa.

4.10. Viabilidad financiera

Se determinó el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del modelo de negocio, afirma Amat (2008), que refleja el costo total del proyecto que incluye las funciones de producción, administración y comercialización, que valdrán de base para realizar evaluación económica.

4.10.1 Inversión fija

Urbina (2006) se conformó del conjunto de tangible e intangible, que facilitó determinar el costo del proyecto en la fase operativa y es preciso indicar que dicha estimación se basó en cotizaciones y proformas, dando como resultado el detalle la infraestructura operativa del negocio.

Se consideró para determinar la inversión del proyecto los precios del mercado y también se tomó como referencia los negocios competidores existentes y su capacidad instalada, para la puesta en marcha de la actividad, el detalle de rubros se encuentra en el anexo 4.

4.10.2 Capital de trabajo

Se compuso como lo afirma Marx (1968) de los recursos que requiere la empresa para poder operar en el corto plazo, convirtiéndose en activo corriente y con esto se logrará cubrir los requerimientos de insumos, mano de obra y otros activos importes para el buen desarrollo de las actividades cotidianas, es decir en pocas palabras el efectivo con el que se dispondrá y así cubrir obligaciones inmediatas.

Se calculó para un periodo de tres meses dentro de los cuales se encuentran, gastos de suministros de limpieza, suministros de oficinas, gastos de servicios básicos publicidad, arriendo y otros que se encuentran detallados en Anexo 5 (Capital de trabajo).

Tabla 4.9: Resumen de capital de trabajo

MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	35,00
REMUNERACIONES	3476,39
GASTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (CAPACITACIONES)	250,00
TOTAL MENSUAL CAPITAL DE TRABAJO	5367,99
TOTAL TRIMESTRAL CAPITAL DE TRABAJO	16.103,97

Fuente: Investigación directa

4.10.3 Inversión inicial

Se estableció como inversión inicial, que representa la cantidad monetaria que se requiere para la puesta en marcha de la empresa, compuesta por inversión fija, capital de trabajo el 5% para enfrentar algún tipo de eventos imprevistos.

Esta información fue valiosa para demostrar la viabilidad financiera de la propuesta a través de indicadores de evaluación como la TIR y el VAN.

Tabla 4.10: Inversión inicial

RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL			
DESCRIPCIÓN			TOTAL
INVERSIÓN FIJA			
ADECUACIÓN LOCAL COMERCIAL			5000,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			5.750,00
MUEBLES DE OFICINA			3.481,18
EQUIPOS DE OFICINA			2.120,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN			970,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA			17.321,18
CAPITAL DE TRABAJO			
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA	3	240,10	720,30
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA	3	42,40	127,20
SUMINISTROS DE OFICINA FIJOS	3	87,60	262,80

SUMINISTROS DE LIMPIEZA FIJOS	3	101,50	304,50
REMUNERACIONES	3	3476,39	10.429,17
ARRIENDO	3	450,00	1.350,00
SERVICIOS BÁSICOS	3	150,00	450,00
GASTO DE PUBLICIDAD	3	535,00	1.605,00
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	3	35,00	105,00
GASTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (CAPACITACIONES)	3	250,00	750,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		5.367,99	16.103,97
SUBTOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL			33.425,15
IMPPREVISTOS	5%		1.671,26
TOTAL			35.096,41

Fuente: Investigación directa

4.10.4 Fuente de financiamiento y deuda

Para poner en marcha el proyecto, el dinero provendrá de dos fuentes, capital propio, y dinero prestado es decir el 65% es deuda, y el 35% capital propio, inicialmente la empresa tendrá dos accionistas y conforme el crecimiento de la misma se incrementará el número de accionistas, el préstamo se lo realizará en la Corporación Financiera Nacional con garantía hipotecaria, cuyo monto es de 22.506 a un plazo de tres años y a una tasa de interés de 10.50% con una cuota de \$ 731.50.

El rendimiento esperado por los accionistas es del 25%, que es superior a la tasa activa que se pagará por el crédito de capital de trabajo y se hipotecará un bien valorado en \$ 41.000.

Tabla 4.11: Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
MONTO A FINANCIAR	\$ 35.096,41
BANCO 65%	\$ 22.506,00
APORTE ACCIONISTA 35%	\$ 12.590,41
TASA INTERÉS	10,50%
PERIODO PAGO CAPITAL	MENSUAL
PERIODO PAGO INTERÉS	MENSUAL
DIVIDENDO	\$ 731,50
PLAZO	3 AÑOS

Fuente: CFN**Tabla 4.12: Dividendos**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INTERÉS	\$ 2.045	\$ 1.303	\$ 480
CAPITAL	\$ 6.733	\$ 7.475	\$ 8.298
TOTAL	\$ 8.778	\$ 8.778	\$ 8.778

Fuente: CFN

4.10.5 Depreciaciones de activos fijos

Se realizó el cálculo de la pérdida o la disminución del valor de propiedad de los activos de computación, oficina y muebles de oficina, se realizó usando el método de línea recta, por cuanto es el más utilizado, el detalle se encuentra en la tabla de abajo.

Tabla 4.13: Depreciaciones de activos fijos.

TABLA DE RESUMEN DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL EN AÑOS	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR RESIDUAL
MUEBLES DE OFICINA	10	3.481,18	313,31	26,11	348,12
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3	5.750,00	1.725,00	143,75	575,00
EQUIPOS DE OFICINA	10	2.120,00	190,80	15,90	212,00
TOTAL		11.351,18	2.229,11	185,76	1.135,12

Fuente: Investigación directo

Tabla 4.14: Resumen de gastos mensuales y anuales

RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA	240,10	2881,20
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA	42,40	508,80
SUMINISTROS DE OFICINA FIJOS	87,60	1051,20
SUMINISTROS DE LIMPIEZA FIJOS	101,50	1218,00
REMUNERACIONES	3476,39	41716,68
ARRIENDO	450,00	5400,00
SERVICIOS BÁSICOS	150,00	1800,00
GASTO DE PUBLICIDAD	535,00	6420,00
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	35,00	420,00
GASTOS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	185,76	1135,12
GASTO DE ADECUACIÓN DE LOCAL	138,89	5000,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	80,83	970,00
GASTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (CAPACITACIONES)	20,83	250,00
GASTOS DE INTERES	200,42	2405,00
SUBTOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	5744,73	71176,00
OTROS GASTOS	10%	574,47
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	6319,20	78293,60

Fuente: Investigación directa

4.10.6 Pronóstico de ventas

El pronóstico determinó cuántos productos se van a producir, permitirá planificar las actividades de la empresa; conocer la utilidad de un proyecto y por consiguiente su viabilidad lo que es primordial para el plan de negocio. Se lo realizó sustentado en la realidad, con el fin de guiar los planes operativos y proyectar la demanda futura proyectada dando como escenario normal la facturación mensualmente de \$ 8.240.00, ver el anexo 10.

4.10.7 Punto de equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio fue sumamente importante ya que indicó el nivel de actividad en el que la empresa no ganará, ni perderá dinero cuyo valor es \$ 71.176 y se lograrán cubrir los costos fijos y variables obteniéndose un beneficio de cero es

decir que demuestra desde cuando la empresa está comenzando a ganar y el proyecto demuestra en el escenario normal de un margen de utilidad de 38.92%.

Tabla 4.15: Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS TOTALES		71176,00
COSTOS VARIABLES TOTALES		0,00
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN		71176,00
COSTOS VARIABLES UNITARIOS		0,000000000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	38,92%	27704,00
VENTAS TOTALES (INGRESOS)		98880,00
PRECIO DE VENTA UNITARIO		52,82
PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)		1347,51
PUNTO DE EQUILIBRIO (DOLARES)		71176,00

Fuente: Investigación directa

4.10.8 Flujo de caja proyectado

Se ha considerado un crecimiento anual moderado del 3.67% de acuerdo al crecimiento de inflación con datos proporcionados por el Banco Central para los siguientes 10 años, lo cual se detalló en el informe financiero flujo de caja evidenciándose ingresos y egresos de dinero que tendrá la empresa siendo el saldo o flujo neto un significativo indicador de la liquidez convirtiéndose en información clave para la toma decisiones cuyo detalle se encuentra en el anexo 13.

4.10.9 Indicadores de evaluación del proyecto

4.10.9.1 Tasa mínima aceptable de rendimiento

Los flujos de dinero descontados se representaron con la disminución del valor presente al aplicar de acuerdo al tiempo de espera, para su cálculo se tomó la tasa activa, más el riesgo país, y la inflación, la sumatoria de todos los flujos de dinero de los distintos periodos de tiempo dio como resultado el VAN y la TIR, el rendimiento esperado por el accionista es de 25%.

Tabla 4.16: Tabla de TMRA

Tasa activa	10.5%
Riesgo país	5.69%
Inflación	3.67%

Fuente: Banco central 2015

TMRA: La tasa mínima aceptable de la inversión es de 19.86%

La tasa mínima atractiva de retorno tiene un alto número de oportunidades que generan el retorno al comprometer el dinero invertido, para determinar este costo de oportunidad la cual se compone de la tasa de interés que se pagará por el dinero prestado, del riesgo país y de la inflación, utilizando el método de llevar a valor presente neto el flujo neto de efectivo

4.10.9.2 Valor actual neto VAN

A través de este procedimiento de valoración de la inversión se especificó la diferencia entre el valor actual y los pagos generados por la inversión y dio como resultado que si existe rentabilidad del proyecto.

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

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de períodos considerado.

k , d o **TIR** es el tipo de interés.

VAN= 52.006,45

Se acepta el proyecto ya que el VAN dio como resultado positivo.

4.10.9.3 La tasa interna de retorno (TIR)

Por medio de esta tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital se pudo realizar una comparación de la rentabilidad de las inversiones lo cual arrojó como resultado un valor superior a la tasa de descuento con lo cual demuestra que es viable financieramente el proyecto.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

F_t Es el Flujo de Caja en el periodo t.

n Es el número de periodos.

I Es el valor de la inversión inicial.

TIR= 39,36% siendo mayor que la TMRA y que el rendimiento esperado por los accionistas se acepta el proyecto.

4.10.9.4 Periodo de recuperación

Se empleó esta técnica vital en el corto plazo y se logró conocer el periodo de recuperación de la inversión propuesta, convirtiéndose en un termómetro que evalúa la liquidez y el riesgo para poder contrarrestar los eventos posteriores permitiendo optimizar la toma de decisiones.

P.R.C: 1.48 es decir un año con dieciocho meses aproximadamente.

4.10.9.5 Relación costo /beneficio

Este método de evaluación financiera para conocer el costo del capital, indicó que es mayor que 1 y se acepta el proyecto con lo que quiere decir que el proyecto es rentable.

R.C.B: 2.48 es decir que por cada dólar invertido se recupera 2.48.

4.11 Análisis de escenarios

Con la aplicación de este método se logró identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, se realizó para este análisis una variación de 20% de disminución en las ventas cuya variable de la cantidad de unidades vendidas del servicio.

4.11.1 Escenario pesimista

Este análisis permitió visualizar el peor panorama de la inversión constituyendo en el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

4.11.2 Escenario probable o normal

Constituye el resultado más probable en el análisis de esta inversión, el cual fue objetivo y basó en la mayor información sustentada posible.

4.11.3 Escenario optimista

Este análisis fue de suma importancia y relevancia por cuanto permitió visualizar la posibilidad de conseguir más ingresos de lo que se proyecta, lo cual motiva como creadores de esta propuesta a correr el riesgo que de hecho va a existir incertidumbre, pero además muestra por la posible y atractiva ganancia que representaría correr ese riesgo.

Tabla 4.17: Indicadores de evaluación del proyecto. Escenario pesimista

INVERSIÓN INICIAL		35.096,41	TASA MENOR	TASA DE INCERTIDUMBRE	TASA MAYOR
TASA PASIVA REFERENCIAL		7,00%			
TASA ACTIVA REFERENCIAL		0,105%	0,1986	0,1000	0,2986
VIDA ÚTIL PROYECTO		10	19,860%	10,00%	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL
VIDA ÚTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FLUJO PRESENTE NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FLUJO PRESENTE NETO
					29,86%

0	-					
	35.096,4					
1						
	2.004,32	2.004,32	1.672,22	1.672,22	-33092,09	1.543,45
2						
	3.864,44	5.868,76	2.689,91	4.362,13	-29227,65	2.291,58
3						
	4.638,84	10.507,60	2.693,93	7.056,06	-24588,81	2.118,28
4						
	10.908,68	21.416,28	5.285,37	12.341,43	-13680,13	3.835,93
5						
	11.433,54	32.849,82	4.621,78	16.963,21	-2246,59	3.096,02
6						
	11.984,64	44.834,46	4.041,84	21.005,05	9738,05	2.499,04
7						
	12.563,30	57.397,76	3.534,95	24.540,01	22301,36	2.017,33
8						
	13.170,89	70.568,66	3.091,87	27.631,87	35472,25	1.628,59
9						
	13.808,86	84.377,52	2.704,52	30.336,39	49281,11	1.314,86
10						
	14.478,73	98.856,25	2.365,85	32.702,24	63759,85	1.061,64
	98.856,25		32.702,24			

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.18: Indicadores de evaluación del proyecto. Escenario pesimista

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	32.702,24	21.406,71
INVERSIÓN INICIAL	35.096,41	35.096,41
VAN	2.394,16	13.689,70
PRC	3,5502	
TIR	17,74%	
R.C.B.	0,93	

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.19: Indicadores de evaluación del proyecto. Escenario normal

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO						
INVERSIÓN INICIAL		35.096,41	TASA MENOR	TASA DE INCERTIDUMBRE		TASA MAYOR
TASA PASIVA REFERENCIAL		7,00%				
TASA ACTIVA REFERENCIAL		0,105%	0,1986	0,1000		0,2986
VIDA ÚTIL PROYECTO		10	19,860%	10,00%	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	29,86%
VIDA ÚTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FLUJO PRESENTE NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO		FLUJO PRESENTE NETO
0	-35.096,41					
1	13.020,32	13.020,32	10.862,94	10.862,94	-22076,09	10.026,43
2	15.431,24	28.451,56	10.741,19	21.604,13	-6644,85	9.150,61
3	16.783,98	45.235,54	9.747,03	31.351,15	10139,13	7.664,23
4	23.661,08	68.896,61	11.464,03	42.815,18	33800,21	8.320,18
5	24.823,56	93.720,17	10.034,43	52.849,61	58623,76	6.721,82
6	26.044,16	119.764,33	8.783,44	61.633,05	84667,93	5.430,73
7	27.325,80	147.090,13	7.688,70	69.321,75	111993,72	4.387,78
8	28.671,51	175.761,64	6.730,64	76.052,40	140665,23	3.545,25
9	30.084,51	205.846,15	5.892,16	81.944,56	170749,75	2.864,60
10	31.568,16	237.414,32	5.158,30	87.102,86	202317,91	2.314,70
	237.414,32		87.102,86			

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.20: Indicadores de evaluación del proyecto. Escenario normal

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	87.102,86	60.426,35
INVERSIÓN INICIAL	35.096,41	35.096,41
VAN	52.006,45	25.329,94
PRC	1,4783	
TIR	39,36%	
R.C.B.	2,48	

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.21: Indicadores de evaluación del proyecto. Escenario optimista

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO						
INVERSIÓN INICIAL		35.096,41	TASA MENOR		TASA DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL		7,00%			TASA MAYOR	
TASA ACTIVA REFERENCIAL		0,105%	0,1986	0,1000	0,2986	
VIDA ÚTIL PROYECTO		10	19,860%	10,00%	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	29,86%
VIDA ÚTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FLUJO PRESENTE NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO		FLUJO PRESENTE NETO
0	-35.096,41					
1	14.856,32	14.856,32	12.394,73	12.394,73	-20240,09	11.440,26
2	17.359,04	32.215,36	12.083,06	24.477,79	-2881,05	10.293,78
3	18.808,17	51.023,53	10.922,54	35.400,33	15927,12	8.588,56

4	25.786,48	76.810,00	12.493,81	47.894,14	41713,60	9.067,56
5	27.055,23	103.865,23	10.936,54	58.830,68	68768,82	7.326,12
6	28.387,41	132.252,65	9.573,71	68.404,39	97156,24	5.919,34
7	29.786,21	162.038,86	8.380,99	76.785,38	126942,45	4.782,86
8	31.254,95	193.293,80	7.337,10	84.122,48	158197,40	3.864,70
9	32.797,12	226.090,93	6.423,43	90.545,92	190994,52	3.122,89
10	34.416,40	260.507,33	5.623,71	96.169,62	225410,92	2.523,55
	260.507,33		96.169,62			

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.22: Indicadores de evaluación del proyecto. Escenario optimista

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	96.169,62	66.929,62
INVERSIÓN INICIAL	35.096,41	35.096,41
VAN	61.073,22	31.833,21
PRC	1,3472	
TIR	40,75%	
R.C.B.	2,74	

Fuente: Investigación directa

4.12 Validación de la Propuesta

Con el propósito de certificar el valor de la propuesta presentada en el modelo de negocio de asesoría administrativa y financiera para organizaciones de economía popular solidaria en la ciudad de Esmeraldas, se presenta una certificación por parte del IEPS quienes validan la importancia de poner en marcha esta alternativa de negocio la cual se encuentra en el anexo # 15.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abarca, A., & Caceres, J. (2012). Estudio de factibilidad para la creación de un centro de Asesoría Contable y Tributaria para el sector microempresarial del Cantón Naranjito. Milagro.
- Acosta, A. (2010). El Buen Vivir en el camino del post-desarrollo. Una lectura desde la Constitución de Montecristi. Policy Paper, 9, 63-72.
- Almeida, S. O. (2013). Análisis Crítico de la Economía Solidaria en el Ecuador. Revista Politécnica, 32.
- Amat, O. (2008). Contabilidad y finanzas para no financieros. DF Mexico: Deusto.
- Andrade, R. D. (2014). Legislación económica del Ecuador. Pichincha: Editorial Abya Yala.
- Arena, S. Z. (2000). Introducción a la metodología de la investigación. Mexico: Aguilar, León y Cal.
- Arevalo, V. (2012). Creación de una empresa de asesoría, contable, tributaria y financiera para micro, pequeñas y medianas empresas-Mipymes-en el distrito Metropolitano de Quito. Quito.
- Arias, F. G. (2006). El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. Barcelona: 5ta. Fideas G. Arias Odón.
- Berry, L. L. (2003). Un buen servicio ya no basta: cuatro principios del servicio excepcional al cliente. Madrid: Editorial Norma.
- Byars, L. L. (1996). Gestión de recursos humanos. Barcelona: Irwin.
- Cabrera Villamar, A. C. (2012). Asesoría contable, tributaria y financiera para las micro-empresas del cantón Bucay.

- Carvajal Barrionuevo, D. D. (2004). Plan de negocios para la creación de un centro de servicios de asistencia administrativa, contable y financiera para las pequeñas y medianas empresas del sur de la ciudad de Quito.
- Casal, J. &. (2003). Tipos de muestreo. Madrid: Rev. Epidem. Med. Prev.
- Ceja, G. G. (1997). Sistemas administrativos, análisis y diseño. Barcelona: McGraw-Hil.
- Cerezo, P. L. (2007). La calidad del servicio como elemento estratégico para fidelizar al cliente. Madrid: Telework.
- Coraggio, J. L. (2011). Principios, instituciones y prácticas de la economía social y solidaria. COSTA, Alberto; MARTÍNEZ, Esperanza. El trabajo antes que el capital.(Ed). Quito: Abya Yala.
- De La Torre Cárdenas, O. F. (2010). Estudio de viabilidad económica para la creación de una compañía de asesoría tributaria, contable y financiera en la ciudad de Quito caso: Global Finances.
- De Rentas Internas, S. (2013). Servicio de Rentas Internas. Quito: Diseño.
- Del Ecuador, A. C. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Montecristi, Ecuador.
- Drucker, P. F. (2008). La administración, la organización basada en la información, la economía, la sociedad. Mexico: Editorial Norma.
- Fayol, H. (1949). General and Industrial of Management. London : Pittman.
- Gobierno, S. d. (2014). DE, P. E., & PROYECTO, U. Secretaría de Gobierno.
- Horngren, C. T. (2007). Contabilidad de costos: un enfoque gerencial. DF-Mexico: Pearson educacion.
- Horovitz, J. (1991). Barcelona: McGraw-Hill.
- Horovitz, J. (1991). La calidad del servicio: A la conquista del cliente. Mexico: . McGraw-Hill.

- Ishikawa, K. (1997). Qué es el control total de calidad. Bogotá: Editorial Norma.
- Marx, K. E. (1968). Trabajo asalariado y capital . Mexico: Ricard Aguilera.
- Miller, M. H. (1991). Financial innovations and market volatility. Cambridge: MA: Blackwell.
- NIIFs, A. C. (2009). Opcionalidad contable bajo las niifs y características corporativas. España: (1) J. Aledo;(2) F. Garcí.
- Porter, M. E. (2010). Madrid: Editorial Lossan.
- Schiffman, L. G. (2005). Comportamiento del consumidor. Toronto: Pearson Educación.
- SENPLADES. (2013). PliviNacional del Buen Vivir. Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Tamayo, M. (2001). El proceso de la investigación científica. Barcelona: Editorial Limusa.
- Torre, P. R. (2002). Análisis de balances y estados complementarios. Madrid: Pirámide.
- Urbina, G. B. (2006). Evaluación de proyectos. Madrid: McGraw-Hill.

ANEXOS

ANEXO 1: CUESTIONARIO DE ENCUESTA



Estimado Sr. (a) actor de la economía popular y solidaria reciba un saludo cordial, le solicitamos muy gentilmente contestar las siguientes preguntas cuya información será valiosa para el desarrollo de la tesis de grado, “Modelo de negocio de asesoría administrativa-financiera para las organizaciones de EPS en la ciudad de Esmeraldas”, previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas en Planeación, de antemano le agradecemos por su amable colaboración.

1.- ¿Esta Ud. al día con en la declaración de sus impuestos obligaciones en su negocio?

Sí	
No	

2.- ¿Que áreas presentan más dificultades en la aplicación de sus procesos?

Compras	
Inventarios	
Contabilidad	
Finanzas	

3.- ¿Cuál de las siguientes características considera más importante para la empresa de asesoría administrativa y financiera?

Cumplimiento	
Calidad	
Precio	

4.- ¿De las siguientes alternativas indique cuáles son las que utiliza?

Declaración de IVA	
Declaración de Impuesto a la Renta	
Anexos transaccionales	
Liquidación de trabajadores	
Afiliación al IESS de sus trabajadores	

5- ¿Desearía Ud. otros servicios adicionales?

Visita personalizada para la recopilación de la documentación	
Capacitación de contabilidad básica	
Asesoría financiera	
Capacitación motivacional clínicas de ventas	
Otros	

6.- ¿Cómo se realiza el servicio y control contable, tributario y financiero en su empresa?

Control interno	
Servicio y control externo	
Ningún tipo de control	

6.- ¿Qué nivel de conocimiento tiene acerca de contabilidad, tributación y finanzas?

Mucho	
Poco	
Nada	

7.- ¿Ha contratado asesoría externa para el mejoramiento de su proceso administrativo y financiero?

Sí	
No	

8.- ¿Qué busca al contratar servicio contable, tributario y financiero y de asesoría?

Trabajo organizado	
Confidencialidad	
Información veraz y oportuna	
Control imparcial	
Asesoría legal actualizada	
Servicio inmediato y personalizado	

9.- ¿Qué valor da a cada una de las características del servicio contable, tributario, financiero y de asesoría al momento de contratarlo?

	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante
Conocimiento				
Eficiencia				
Experiencia profesional				
Seguridad Legal				
Ahorro de tiempo				
Precio				
Ética profesional				
Confidencialidad				

10.- ¿Considera que el servicio contable, tributario y financiero o de asesoría, puede presentar alguna o algunas de las siguientes desventajas?

Alto Costo	
Ausencia de control	
Trabajo deficiente	
Incumplimiento de contrato	
Falta de Ética profesional	
Pérdida de confidencialidad	
Incumplimiento tiempos de entrega	

11.- El servicio contable, tributario y financiero o de asesoría pretende satisfacer las necesidades de su empresa. ¿Establezca un puntaje de acuerdo a la importancia que tiene para Ud. los beneficios que obtendrá al contratar el servicio? se asignará de 1 a 4. Siendo 4 la calificación más alta.

	1	2	3	4
Cumplimiento de obligaciones				
Registros contables actualizados				
Disminución de costos				
Control eficiente				
Resultados económicos reales				
Servicio profesional y actualizado				
Confidencialidad				

12.- ¿Cuáles son los elementos que determinan el costo del servicio contable, tributario y financiero y/o de asesoría?

Conocimientos y Experiencia profesional	
Volumen de información	
Tiempo de entrega	
Forma comunicación (presencial – teléfono – online)	
Frecuencia de comunicación	
Tecnología utilizada	
Visitas realizadas	

13.- ¿Prefiere que la asesoría administrativa y financiera se realice en?

En su negocio	
En nuestras instalaciones	

14.-¿Cuántas veces al año estaría dispuesto a contratar asesoría administrativa y financiera?

Una vez	
Dos veces	
Tres veces	
Más	

15.- ¿Para realizar sus actividades tributarias Ud. las realiza por?

Consultora	
Contador particular	
Elaboran personalmente	
No realiza	

16.- ¿Conoce empresas que se dedique a brindar servicios de asesoría administrativa financiera

Muchas	
Pocas	
Ninguna	

17.- ¿Considera importante la asesoría contable, tributaria y financiera?

Sí	
No	

18.- ¿Esta Ud. de acuerdo en que las nuevas leyes tributarias dictadas por el gobierno han creado conciencia tributaria en los contribuyentes para estar al día en sus pagos?

Sí	
No	

19.- ¿Considera usted que es importante es que los negocios de EPS de la ciudad de Esmeraldas tengan cultura tributaria?

Muy importante	
Medianamente importante	
Poco importante	
No es importante	

20.- ¿Alguna vez ha recibido alguna amonestación por algún organismo de control?

Una vez	
Varias veces	
Nunca	

21.- Considera usted que la información que brindan los entes de control es.

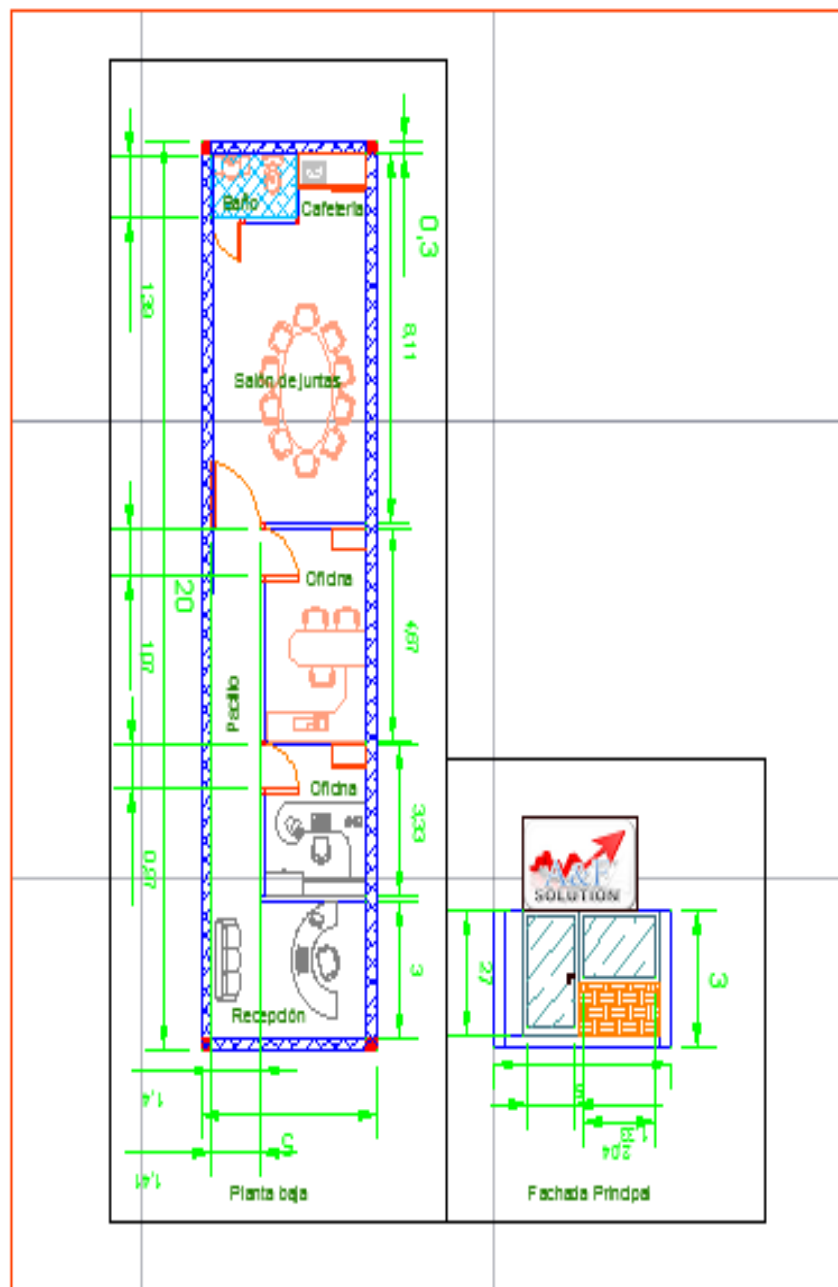
Suficiente	
Poca	
Insuficiente	
Ninguna	

22.- ¿Considera que la falta de información influye en el pago de sus obligaciones?

Totalmente de acuerdo	
Medianamente de acuerdo	
Poco de acuerdo	
En desacuerdo	

ANEXO 2: ADECUACIÓN DEL LOCAL COMERCIAL

PLANO DE OFICINA A&F SOLUTION



ANEXO 3: EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

Tabla 4.23: Competencias específicas del cargo

Item	Competencias	Peso	Escala 1-5	Puntaje
1	Funciones y tareas del cargo con objetivos			
	Total	40		200

Fuente: Investigación directa

Tabla 4.24: Competencias generales a tomarse en cuenta en la evaluación de desempeño semestral

Item	Competencias	Peso	Escala 1-5	Puntaje
1	<p>GRADO DE COMPROMISO CON LA VISIÓN</p> <p>Comprende y demuestra el sentido de trabajar por “el conjunto” y a todo momento proyecta como prioridad los intereses de la Institución y el cumplimiento de sus objetivos generales.</p>			
2	<p>TRABAJO EN EQUIPO</p> <p>Realiza un rol activo dentro del equipo o grupo de trabajo en la definición y cumplimiento de responsabilidades para que el grupo logre las metas establecidas; aporta ideas y expresa opiniones abierta y cortésmente. Asiste y ayuda a sus compañeros en la realización de las labores de trabajo.</p>			
3	<p>INICIATIVA</p> <p>Identifica las necesidades de la institución actuando de acuerdo a ellas en situaciones no supervisadas. Busca de manera proactiva nuevas responsabilidades y ofrece soluciones para mejorar la eficiencia y la productividad.</p>			
4	<p>COMUNICACIÓN</p> <p>Pregunta y escucha activamente para entender los mensajes, comparte información y mantiene a los demás informados, presenta su posición cortésmente; reconoce las diferencias de opiniones y negocia las soluciones apropiadas para las mismas. Prepara los documentos escritos requeridos, de modo que la comunicación sea clara.</p>			

Escala:

5 = Sobresaliente – Máximo desempeño: Cumplió con todos los aspectos de la descripción de puesto general o de una tarea específica y se superó en todo sentido. Lo logró sin necesidad de motivación externa y con gran iniciativa. Contribuyó considerablemente con la empresa al implementar los requisitos generales para el puesto o una tarea específica. Demostró tener creatividad e iniciativa para superar las metas de la organización o para implementar las tareas prescritas. El desempeño demostró flexibilidad y la capacidad de absorber y utilizar nuevos enfoques de gestión durante la implementación de una tarea concreta.

4 = Sobrepasa las expectativas: Cumplió con todos los aspectos de la descripción de puesto general o de una tarea específica y se superó en casi todo los sentidos. Realizó contribuciones para la empresa al implementar los requisitos generales para el puesto o una tarea específica.

3 = Cumple con las expectativas: Cumplió con los requisitos básicos para el puesto previamente definidos o llevó a cabo la tarea dentro del plazo previsto mostrando eficiencia e iniciativa. Cumplió plenamente con esas expectativas, tal como fueron acordadas con el evaluador

2 = Por debajo de las expectativas: Cumplió con muchos o casi todos los componentes de la descripción de puesto general o de la tarea. Sin embargo, el empleado requirió motivación externa para elevar su desempeño general en el trabajo hacia el estándar o para completar las tareas. El trabajo requirió más apoyo de lo normal por parte del evaluador.

1 = Desempeño inaceptable: El individuo fracasó completamente en el cumplimiento de los estándares de la empresa en el área de desempeño en general o de una tarea específica. Existen dudas respecto a la disciplina, la iniciativa y la capacidad del empleado de desempeñar las tareas. El desempeño en el puesto es completamente inaceptable.

ANEXO 4: INVERSIÓN FIJA

Tabla 4.25: Adecuación de local comercial

ADECUACIÓN LOCAL COMERCIAL				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	TOTAL	
1	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	200	200	
1	MAMPOSTERIA DE VIDRIO	1635	1635	
1	JUEGO DE BAÑO	65	65	
1	MOSTRADOR DE ACERO	1000	1000	
1	MESÓN COCINA	300	300	
1	MANO DE OBRA	1500	1500	
			TOTAL ADECUACIÓN LOCAL COMERCIAL	5000,00

Tabla 4.26: Equipos de oficinas

EQUIPOS DE OFICINA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	UNIDAD	TELÉFONO FAX PANASONIC	110,00	220,00
1	UNIDAD	AIRE ACONDICIONADO	900,00	900,00
1	UNIDAD	CAFETERA	50,00	50,00
1	UNIDAD	DISPENSADOR DE AGUA	50,00	50,00
1	UNIDAD	RETROPROYECTOR	850,00	850,00
1	UNIDAD	TELÉFONO INALÁMBRICO	30,00	30,00
2	UNIDAD	CALCULADORA CASIO	10,00	20,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA				2120,00

Tabla 4.27: Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	UNIDAD	COMPUTADORES COMPLETOS	650,00	1300,00
2	UNIDAD	COMPUTADORES PORTÁTILES	700,00	1400,00
1	UNIDAD	IMPRESORA LASER HP	200,00	200,00
1	UNIDAD	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	350,00	350,00
1	UNIDAD	SOFTWARE (OFFICE, MÓNICA, SIAC	2500,00	2500,00
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				5750,00

Tabla 4.28: Muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	UNIDAD	MODULAR EN "L" DE 2 GAVETAS DE 1,50X1,50	195,59	391,18
3	UNIDAD	ESCRITORIOS MASTER DE 2 GAVETAS	300,00	900,00
2	UNIDAD	ARCHIVADOR DE 4 GAVETAS	300,00	600,00
2	UNIDAD	PIZARRA	60,00	120,00
1	UNIDAD	MESA DE JUNTAS	300,00	300,00
15	UNIDAD	BUTACAS TRIPLE	50,00	750,00
3	UNIDAD	SILLAS GIRATORIAS	140,00	420,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				3481,18

Tabla 4.29: Gasto de constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
HONORARIOS DE ABOGADO	\$300,00
REGISTRO DE LA ESCRITURA EN LA NOTARÍA PÚBLICA	\$90,00
OTROS GASTOS (MOVILIZACIÓN)	\$70,00
INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL	\$120,00
OBTENCIÓN DEL RUC	\$20,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO MUNICIPAL	\$50,00
REGISTRO DE LA MARCA	\$200,00
PERMISO DE CUERPO DE BOMBEROS	\$20,00
VARIOS	\$100,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	970,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	17321,18

ANEXO 5: CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 4.30: Gasto suministros de oficina

GASTO SUMINISTROS DE OFICINA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
5	UNIDAD	RESMA DE PAPEL ART WORK	5,00	25,00
50	UNIDAD	CARPETAS PARA ARCHIVAR	0,90	45,00
2	CAJA	ESFEROGRÁFICOS	5,00	10,00
1	CAJA	MARCADORES	9,50	9,50
3	CAJA	CLIPS	3,20	9,60
4	UNIDAD	PORTACLIPS	3,50	14,00
100	UNIDAD	SOBRES MANILA A4	0,10	10,00
50	UNIDAD	SOBRES MANILA A5	0,05	2,50
50	UNIDAD	SOBRES DE OFICIOS	0,05	2,50
2	CAJAG	CLIP Y MARIPOSAS PEQUEÑAS	2	4,00
2	UNIDAD	TINTAS DE IMPRESORA	40,00	80,00
4	UNIDAD	SELLOS	7,00	28,00
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA MENSUAL				240,10

Tabla 4.31: Gasto suministros de limpieza

GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	ROLLO	FUNDA DE BASURA	1,00	2,00
2	ROLLO	DE PAPEL HIGIENICO	2,00	4,00
5	UNIDAD	DETERGENTES	1,30	6,50
5	UNIDAD	DE AMBIENTALES	3,50	17,50
2	UNIDAD	DE JABÓN LÍQUIDO	3,50	7,00
1	GALON	DE DESINFECTANTE	3,50	3,50
2	UNIDAD	JABONES DE TOCADOR	0,95	1,90
TOTAL SUMINISTROS DE LIMPIEZA				42,40

Tabla 4.32: Suministros de oficina fijos

SUMINISTROS DE OFICINA FIJOS				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
4	UNIDAD	GRAPADORA	11,00	44,00
4	UNIDAD	PERFORADORA	8,00	32,00
4	UNIDAD	TIJERAS	2,00	8,00
6	UNIDAD	SACAGRAPA	0,60	3,60
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA				87,60

Tabla 4.33: Suministros de limpieza fijos

SUMINISTROS DE LIMPIEZA FIJOS				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
3	UNIDAD	ESCOBAS	3,50	10,50
5	UNIDAD	TACHOS DE BASURA	4,00	20,00
2	UNIDAD	RECOGEDOR DE BASURA	5,00	10,00
4	UNIDAD	TRAPEADORES	5,00	20,00
2	UNIDAD	VALDES	3,00	6,00

4	PAR	GUANTES DE LANA	2,00	8,00
2	UNIDAD	MANO DE OSO	2,00	4,00
1	UNIDAD	ESCOBILLÓN	5,00	5,00
3	UNIDAD	GUANTES DE CAUCHO	1,00	3,00
10	UNIDAD	FRANELAS	1,50	15,00
TOTAL SUMINISTROS DE LIMPIEZA				101,50

Tabla 4.34: Gasto de arriendo

GASTO DE ARRIENDO				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	GASTO DE ARRIENDO	450,00	450,00
TOTAL GASTO DE ARRIENDO				450,00

Tabla 4.35: Gastos de servicios básicos

GASTO DE SERVICIOS BÁSICOS				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	SERVICIOS BÁSICOS	150,00	150,00
TOTAL GASTO DE SERVICIOS BÁSICOS				150,00

Tabla 4.36: Gasto de publicidad

GASTO DE PUBLICIDAD				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	GASTO DE PUBLICIDAD	535,00	535,00
TOTAL GASTO DE PUBLICIDAD				535,00

Tabla 4.37: Roles de pago.

ANEXO 6: ROL DE PAGOS										
N°	CARGO	R.M.U.	8,33%	12,15%	VACACIONES	14	13	TOTAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
			FONDO DE RESERVA	IESS PATRONAL		SUELDO 240	SUELDO			
1	GERENTE	\$ 1.000,00	83,33	121,50	41,67	20,00	83,33	1349,83	1349,83	16198,00
1	ASESOR CONTABLE Y FINANCIERO	\$ 800,00	66,67	97,20	33,33	20,00	66,67	1083,87	1083,87	13006,40
1	AUXILIAR CONTABLE ASESOR DE ATENCION AL CLIENTE	\$ 400,00	33,33	48,60	16,67	20,00	33,33	551,93	551,93	6623,20
1	AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES	354,00	29,50	43,01	14,75	20,00	29,50	490,76	490,76	5889,13
4	TOTAL	2554,00	212,83	310,31	106,42	80,00	212,83	3476,39	3476,39	41716,73
TOTAL TRIMESTRAL							3	10429,18		

ANEXO 7: TABLA DE AMORTIZACIÓN Y REQUISITOS DEL FINANCIAMIENTO

Tabla 4.38: Tabla de amortización

CUPÓN	INTERÉS	CAPITAL	DIVIDENDO	SALDO
0				\$ 22.506
1	\$ 196,93	\$ 534,57	\$ 731,50	\$ 21.971
2	\$ 192,25	\$ 539,25	\$ 731,50	\$ 21.432
3	\$ 187,53	\$ 543,97	\$ 731,50	\$ 20.888
4	\$ 182,77	\$ 548,73	\$ 731,50	\$ 20.339
5	\$ 177,97	\$ 553,53	\$ 731,50	\$ 19.786
6	\$ 173,13	\$ 558,37	\$ 731,50	\$ 19.228
7	\$ 168,24	\$ 563,26	\$ 731,50	\$ 18.664
8	\$ 163,31	\$ 568,19	\$ 731,50	\$ 18.096
9	\$ 158,34	\$ 573,16	\$ 731,50	\$ 17.523
10	\$ 153,33	\$ 578,17	\$ 731,50	\$ 16.945
11	\$ 148,27	\$ 583,23	\$ 731,50	\$ 16.362
12	\$ 143,16	\$ 588,34	\$ 731,50	\$ 15.773
13	\$ 138,02	\$ 593,48	\$ 731,50	\$ 15.180
14	\$ 132,82	\$ 598,68	\$ 731,50	\$ 14.581
15	\$ 127,58	\$ 603,92	\$ 731,50	\$ 13.977
16	\$ 122,30	\$ 609,20	\$ 731,50	\$ 13.368
17	\$ 116,97	\$ 614,53	\$ 731,50	\$ 12.753
18	\$ 111,59	\$ 619,91	\$ 731,50	\$ 12.134
19	\$ 106,17	\$ 625,33	\$ 731,50	\$ 11.508
20	\$ 100,70	\$ 630,80	\$ 731,50	\$ 10.877
21	\$ 95,18	\$ 636,32	\$ 731,50	\$ 10.241
22	\$ 89,61	\$ 641,89	\$ 731,50	\$ 9.599
23	\$ 83,99	\$ 647,51	\$ 731,50	\$ 8.952
24	\$ 78,33	\$ 653,17	\$ 731,50	\$ 8.298
25	\$ 72,61	\$ 658,89	\$ 731,50	\$ 7.640
26	\$ 66,85	\$ 664,65	\$ 731,50	\$ 6.975
27	\$ 61,03	\$ 670,47	\$ 731,50	\$ 6.304
28	\$ 55,16	\$ 676,34	\$ 731,50	\$ 5.628
29	\$ 49,25	\$ 682,25	\$ 731,50	\$ 4.946
30	\$ 43,28	\$ 688,22	\$ 731,50	\$ 4.258
31	\$ 37,25	\$ 694,25	\$ 731,50	\$ 3.563
32	\$ 31,18	\$ 700,32	\$ 731,50	\$ 2.863
33	\$ 25,05	\$ 706,45	\$ 731,50	\$ 2.157
34	\$ 18,87	\$ 712,63	\$ 731,50	\$ 1.444
35	\$ 12,64	\$ 718,86	\$ 731,50	\$ 725
36	\$ 6,35	\$ 725,15	\$ 731,50	\$ 0

Tabla: 4.39: Financiamiento

FINANCIAMIENTO ESTRATÉGICO	
DESTINO	<ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra. • Asistencia técnica.
BENEFICIARIO	<ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías. • Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.
MONTO	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta el 70%; para proyectos nuevos. • Hasta el 100% para proyectos de ampliación. • Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. • Desde US\$ 100,000* • Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): <p>*El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.</p>
PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> • Activo Fijo: hasta 10 años. • Capital de Trabajo: hasta;3 años • Asistencia Técnica: hasta;3 años.
PERÍODO DE GRACIA	<ul style="list-style-type: none"> • Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
TASAS DE INTERÉS	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de trabajo: 10.5%; • Activos Fijos: <ul style="list-style-type: none"> ○ 10.5% hasta 5 años.. ○ 11% hasta 10 años.

GARANTÍA	<ul style="list-style-type: none"> • Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada. • La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.
DESEMBOLSOS	<ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.
SITUACIONES ESPECIALES DE FINANCIAMIENTO	<p>Aporte del cliente en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno). <p>Se financia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none"> • Para créditos de hasta US\$ 300,000 no se requiere proyecto de evaluación. • Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético. • Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal. • Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen. • Carta de pago de los impuestos. • Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda. • Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles. • Proformas de la maquinaria a adquirir. • Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

ANEXO 8: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Tabla 4.40: Estado de Situación Financiera

A&F SOLUTION			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA CHICA		PRESTAMO BANCARIO C/P	742,16
BANCOS	21231,00	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	742,16
		PASIVOS NO CORRIENTE	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	327,70	PRESTAMOS BANCARIOS L/P	21.763,84
SUMINISTROS DE OFICINA	149,90	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	21.763,84
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	21708,60	TOTAL PASIVOS	22.506,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
MUEBLES DE OFICINA	3481,18	CAPITAL	16.523,78
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	5750,00	TOTAL PATRIMONIO	16.523,78
EQUIPOS DE OFICINA	2120,00	TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	11.351,18		
OTROS ACTIVOS			
GASTO DE ADECUACIÓN LOCAL	5000,00		
GASTO DE CONSTITUCIÓN	970,00		
TOTAL OTROS ACTIVOS	5.970,00		
TOTAL ACTIVO	39.029,78		39.029,78

ANEXO 9: DEPRECIACIONES

Tabla 4.41: Depreciación de equipos de computación

TABLA DE DEPRECIACIÓN ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
COSTO		5.750,00	
VIDA ÚTIL		3	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	575,00
DEPRECIACION ANUAL		1.725,00	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			5.750,00
1	1.725,00	1.725,00	4.025,00
2	1.725,00	3.450,00	2.300,00
3	1.725,00	5.175,00	575,00
	5.175,00		

Tabla 4.42 Depreciación de muebles de oficina

NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES DE OFICINA	
COSTO		3.481,18	
VIDA ÚTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	348,12
DEPRECIACIÓN ANUAL		313,31	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			3.481,18
1	313,31	313,31	3.167,87
2	313,31	626,61	2.854,57
3	313,31	939,92	2.541,26
4	313,31	1.253,22	2.227,96
5	313,31	1.566,53	1.914,65
6	313,31	1.879,84	1.601,34
7	313,31	2.193,14	1.288,04
8	313,31	2.506,45	974,73

9	313,31	2.819,76	661,42
10	313,31	3.133,06	348,12
	3.133,06		

Tabla 4.43 Depreciación de equipos de oficina

NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		2.120,00	
VIDA ÚTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	212,00
DEPRECIACION ANUAL		190,80	
V.U.	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.120,00
1	190,80	190,80	1.929,20
2	190,80	381,60	1.738,40
3	190,80	572,40	1.547,60
4	190,80	763,20	1.356,80
5	190,80	954,00	1.166,00
6	190,80	1.144,80	975,20
7	190,80	1.335,60	784,40
8	190,80	1.526,40	593,60
9	190,80	1.717,20	402,80
10	190,80	1.908,00	212,00
	1.908,00		

ANEXO 10: PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 4.44: Proyección de ventas

A&F SOLUTION												
PROYECCIÓN DE VENTAS												
DIAS LABORABLES	6											
DESCRIPCIÓN	DIARIO			SEMANAL			MENSUAL			ANUAL		
	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
TRÁMITES PEQUEÑOS	6	40,00	240,00	34	40,00	1360,00	136	40,00	5440,00	1632	40,00	65280,00
ASESORÍA CONT. ADM. Y FIN,	0,33	300,00	99,00	1	300,00	300,00	4	300,00	1200,00	48	300,00	14400,00
PROYECTOS Y PLANES EST. Y OP.	0,17	400,00	68,00	1	400,00	400,00	4	400,00	1600,00	48	400,00	19200,00
TOTAL INGRESOS			407,00			2060,00			8240,00	1728		98880,00

ANEXO 11: ESTADOS DE RESULTADOS

Tabla 4.45: Estado de resultado

A&F SOLUTION	
ESTADO DE RESULTADOS	
INGRESOS	
TRÁMITES PEQUEÑOS	65280,00
ASESORÍA CONT. ADM. Y FIN,	14400,00
PROYECTOS Y PLANES EST. Y OP.	19200,00
TOTAL INGRESOS	98880,00
COSTOS	
COSTO DE VENTAS	
TOTAL COSTOS DE VENTAS	0,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	98880,00
GASTOS OPERATIVOS	
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA	2881,20
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA	508,80
SUMINISTROS DE OFICINA FIJOS	1051,20
SUMINISTROS DE LIMPIEZA FIJOS	1218,00
REMUNERACIONES	41716,68
ARRIENDO	5400,00
GASTO DE ADECUACIÓN LOCAL	5000,00
SERVICIOS BÁSICOS	1800,00
GASTO DE PUBLICIDAD	6420,00
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	420,00
GASTOS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	1135,12
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	970,00
GASTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (CAPACITACIONES)	250,00
GASTOS DE INTERÉS	2405,00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	71176,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	27704,00
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	15% 4155,60
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	23548,40
IMPUESTO LA RENTA	25% 5887,10
UTILIDAD ANTES DE RESERVA	17661,30
RESERVA LEGAL	10% 1766,13
RESERVA ESTATUTARIA	5% 88,31
UTILIDAD A DISTRIBUIR A LOS SOCIOS	15806,86

ANEXO 12: TABLA DE CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Tabla 4.46: Tabla de clasificación de costos

TABLA DE CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS					
	TOTAL	MENSUALES		ANUALES	
		COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA	2881,20	240,1		2881,20	
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA	508,80	42,40		508,80	
SUMINISTROS DE OFICINA FIJOS	1051,20	87,60		1051,20	
SUMINISTROS DE LIMPIEZA FIJOS	1218,00	101,50		1218,00	
REMUNERACIONES	41716,68	3476,39		41716,68	
ARRIENDO	5400,00	450,00		5400,00	
GASTO DE ADECUACIÓN LOCAL	5000,00	416,67		5000,00	
SERVICIOS BÁSICOS	1800,00	150,00		1800,00	
GASTO DE PUBLICIDAD	6420,00	535,00		6420,00	
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	420,00	35,00		420,00	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	1135,12	94,59		1135,12	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	970,00	80,83		970,00	
GASTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (CAPACITACIONES)	250,00	20,83		250,00	
GASTOS DE INTERÉS	2405,00	200,42		2405,00	
TOTAL	71176,00	5931,33	0,00	71176,00	0,00

ANEXO 13: FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 4.47: Flujo neto caja proyectado

FLUJO NETO CAJA PROYECTADO												
ÍNDICE DE CRECIMIENTO	5,00%											
	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO											
INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
TRÁMITES PEQUEÑOS		65.280,00	72.576,00	76.204,80	80.015,04	84.015,79	88.216,58	92.627,41	97.258,78	102.121,72	107.227,81	869.383,93
ASESORÍA CONT. ADM. Y FIN, PROYECTOS Y PLANES EST. Y OP.		14.400,00	30.240,00	31.752,00	33.339,60	35.006,58	36.756,91	38.594,75	40.524,49	42.550,72	44.678,25	362.243,31
TOTAL INGRESOS		98.880,00	102.816,00	107.956,80	113.354,64	119.022,37	124.973,49	131.222,17	137.783,27	144.672,44	151.906,06	1.231.627,24
COSTO DE VENTAS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL COSTOS		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		98.880,00	102.816,00	107.956,80	113.354,64	119.022,37	124.973,49	131.222,17	137.783,27	144.672,44	151.906,06	1.231.627,24
GASTOS OPERACIONALES												
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA		2.881,20	3.025,26	3.176,52	3.335,35	3.502,12	3.677,22	3.861,08	4.054,14	4.256,84	4.469,69	36.239,42
GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		508,80	534,24	560,95	589,00	618,45	649,37	681,84	715,93	751,73	789,32	828,78
SUMINISTROS DE OFICINA FIJOS		1.051,20	1.103,76	1.158,95	1.216,90	1.277,74	1.341,63	1.408,71	1.479,14	1.553,10	1.630,76	1.712,29
SUMINISTROS DE LIMPIEZA FIJOS		1.218,00	1.278,90	1.342,85	1.409,99	1.480,49	1.554,51	1.632,24	1.713,85	1.799,54	1.889,52	15.319,87
REMUNERACIONES		41.716,68	43.802,51	45.992,64	48.292,27	50.706,89	53.242,23	55.904,34	58.699,56	61.634,54	64.716,26	524.707,92

SERVICIOS BÁSICOS	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91	2.297,31	2.412,17	2.532,78	2.659,42	2.792,39		
ARRIENDO	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18	6.563,73	6.891,92	7.236,52	7.598,34	7.978,26	8.377,17	67.920,62	
GASTO DE ADECUACIÓN LOCAL	5.000,00	5.250,00	5.512,50	5.788,13	6.077,53	6.381,41	6.700,48	7.035,50	7.387,28	7.756,64	62.889,46	
GASTO DE PUBLICIDAD	6.420,00	6.741,00	7.078,05	7.431,95	7.803,55	8.193,73	8.603,41	9.033,58	9.485,26	9.959,53	80.750,07	
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51	536,04	562,84	590,98	620,53	651,56	5.282,71	
GASTOS DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	11.351,18	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	970,00										970,00	
GASTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (CAPACITACIONES)	250,00										250,00	
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	68.771,00	70.871,79	74.358,63	78.019,80	81.864,04	85.900,48	90.138,75	94.588,93	99.261,62	104.167,95	847.942,98	
GASTOS FINANCIEROS												
GASTOS DE INTERÉS	6.733,00	7.475,00	8.298,00	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	6.733,00	7.475,00	8.298,00	-	-	-	-	-	-	-	22.506,00	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	75.504,00	78.346,79	82.656,63	78.019,80	81.864,04	85.900,48	90.138,75	94.588,93	99.261,62	104.167,95	870.448,98	
UTILIDAD OPERACIONAL	22.416,00	24.469,21	25.300,17	35.334,84	37.158,34	39.073,01	41.083,42	43.194,34	45.410,82	47.738,11	361.178,26	
15% Participación trabajadores	15%	3.362,40	3.670,38	3.795,03	5.300,23	5.573,75	5.860,95	6.162,51	6.479,15	6.811,62	7.160,72	54.176,74
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		19.053,60	20.798,83	21.505,15	30.034,61	31.584,59	33.212,06	34.920,90	36.715,19	38.599,19	40.577,40	307.001,52
25% Impuesto a la Renta	25%	4.763,40	5.199,71	5.376,29	7.508,65	7.896,15	8.303,01	8.730,23	9.178,80	9.649,80	10.144,35	76.750,38
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		14.290,20	15.599,12	16.128,86	22.525,96	23.688,44	24.909,04	26.190,68	27.536,39	28.949,39	30.433,05	230.251,14
Depreciación de Activos fijos		1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	1.135,12	11.351,18

INVERSIÓN INICIAL	34.623,00											34.623,00
PRÉSTAMO BANCARIO												
AMORTIZACIÓN DE DEUDA	2.405,00	1.303,00	480,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO	34.623,00	13.020,32	15.431,24	16.783,98	23.661,08	24.823,56	26.044,16	27.325,80	28.671,51	30.084,51	31.568,16	206.979,32

ANEXO 14: FOTOS DE APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS





Esmeraldas, 27 de Febrero del 2015

Srs.

**UNIDAD DE POSGRADOS Y FORMACIÓN CONTINUA DE LA PONTIFICIA
UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**

Presente.-

De mi consideración:

Por medio del presente documento manifiesto que considero oportuna y adecuada la puesta en marcha de la propuesta **“Modelo de negocio de Asesoría administrativa-financiera para las organizaciones de Economía Popular y Solidaria-Esmeraldas”** presentado por la Ing. Karin Viviana Casierra Nazareno, ya que existe gran números de negocios y actividades dentro de este modelo que fomenta la reactivación del aparato productivo.

A más de ello se considera la posibilidad de estar realizar capacitaciones y estamos dispuestos a apoyar estas gestiones que coadyuvan al desarrollo sostenible y sustentable del sector importante de la economía.

Cordialmente,


Ing. Mauricio Constantine Pacheco

**ANALISTA TECNICO DEL INSTITUTO TECNICO DE ECONOMIA POPULAR Y
SOLIDARIA.**