



**Uleam**  
UNIVERSIDAD LAICA  
ELOY ALFARO DE MANABÍ

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

**“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CAPACITACIONES Y  
ASESORIAS CONTABLES EN LA CIUDAD DE MANTA”**

**AUTOR:**

**FÉLIX RENNE SANTANA DELGADO**

**TUTORA:**

**ING. EVELYN CANO LARA**

**2022-2023**

**MANTA – MANABÍ – ECUADOR**

# CERTIFICADO DE URKUND



## Document Information

Analyzed document	SANTANA DELGADO FELIX RENNE TESIS.docx (D151963257)
Submitted	2022-12-04 11:22:00
Submitted by	Cano Lara Evelyn Dyann
Submitter email	evelyn.cano@uleam.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	evelyn.cano.uleam@analysis.orkund.com

## Sources included in the report

<b>SA</b>	<b>UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ / TESIS URKUM 2.docx</b> Document TESIS URKUM 2.docx (D13353657) Submitted by: ulearn_eco_@outlook.com Receiver: shirley.vinueza.uleam@analysis.orkund.com		2
<b>SA</b>	<b>PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA OFICINA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA DIRIGIDO A MICROEMPRESARIOS DEL CANTON SAMBORONDÓN Yuliana Romero Miranda 2018.docx</b> Document PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA OFICINA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA DIRIGIDO A MICROEMPRESARIOS DEL CANTON SAMBORONDÓN Yuliana Romero Miranda 2018.docx (D34994253)		1

## Entire Document

Responsabilidad Social Creatividad e innovación Confianza Compromiso y motivación Trabajo en equipo Honestidad Gratitude

EMPRENDIMIENTO "CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CAPACITACIONES Y ASESORIAS CONTABLES EN LA CIUDAD DE MANTA"

AUTOR: FÉLIX RENNE SANTANA DELGADO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme dado la fuerza y fortaleza de seguir adelante, de no dejarme caer a lo largo de la carrera, además de ser mi fuente inspiración y coraje para llegar donde estoy. A mis padres que fueron mi base para continuar con mis estudios y por haberme formado como la persona que soy hoy en día, donde muchos de mis logros se los debo a ustedes, entre uno de ellos este, sin ustedes no podría haber llegado hasta aquí, me enseñaron lo que es bueno y malo y siempre me inculcaron seguir en el camino correcto y no dejarme humillar de ninguna otra persona. Agradezco a mi tutora Evelyn Cano Lara, por su dedicación, empeño, paciencia, respecto, tolerancia, por no dejarme solo en este proceso, sin sus correcciones y palabras precisas no hubiera logrado llegar a este proceso, además de ser la persona que siempre fui mi guía y mi sueño de ser como ella, un gran profesional. Finalmente agradezco a todos los docentes que me acompañaron durante mi proceso de formación, sin sus conocimientos, anécdota, aprendizajes, testimonio, no hubiera visto alcanzado mis metas propuestas, me llevare cada uno de esos momentos inolvidable que compartir con ellos y lo aprendido nunca se olvidara.

DEDICATORIA Le dedico el presente trabajo a mis padres, ya que esos fueron mi motor para seguir y no estancarme en el camino, sus consejos, sus regaños, sus sabidurías, su cariño, sus bendiciones a lo largo de mi camino, siempre me encaminan por el buen camino. A mi hermano, para que sienta que el estudio es lo primero en esta vida y que sacrificarse estudiando, a lo largo trae recompensas. Finalmente, a mis abuelos, aunque no estén físicamente, yo sé desde el cielo están conmigo y siempre me guían para que me vaya bien día a día.

## CERTIFICADO DE LA TUTORA

	<b>NOMBRE DEL DOCUMENTO:</b> <b>CERTIFICADO DE TUTOR(A)</b>	<b>CÓDIGO: PAT-01-F-010</b>
	<b>PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO</b>	<b>REVISIÓN: 2</b> Página 1 de 1

### CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

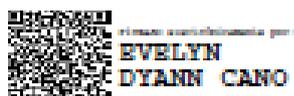
Haber dirigido y revisado el Proyecto de Titulación, bajo la autoría del estudiante **Santana Delgado Félix Renne**, legalmente matriculado/a en la carrera de Administración de Empresas, período académico 2022-2023(2), cumpliendo el total de 400 horas, bajo la opción de titulación de modalidad de emprendimiento, cuyo tema del proyecto es **"CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CAPACITACIONES Y ASESORÍAS CONTABLES EN LA CIUDAD DE MANTA"**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 03 de diciembre de 2022.

Lo certifico,



**Ing. Evelyn Cano Lara PhD**  
**Docente Tutor(a)**  
**Área: Administración de Empresas.**

## **APROBACIÓN DEL TRABAJO**

Los miembros del tribunal examinador de grado dan la aprobación al trabajo final de titulación denominado **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CAPACITACIONES Y ASESORÍAS CONTABLES EN LA CIUDAD DE MANTA”**, elaborado por el egresado Santana Delgado Félix Renne, el mismo que cumple con lo estipulado por reglamentos y disposiciones de la Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio en la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

---

Presidente del Tribunal

**Ing. Ricardo Zambrano Suárez**

---

Miembro uno del Tribunal

**Ing. Alexander Moreira Pacha**

---

Miembro dos del Tribunal

**Abg. Carlos Cárdena Medina**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por haberme dado la fuerza y fortaleza de seguir adelante, de no dejarme caer a lo largo de la carrera, además de ser mi fuente inspiración y coraje para llegar donde estoy.

A mis padres que fueron mi base para continuar con mis estudios y por haberme formado como la persona que soy hoy en día, donde muchos de mis logros se los debo a ustedes, entre uno de ellos este, sin ustedes no podría haber llegado hasta aquí, me enseñaron lo que es bueno y malo y siempre me inculcaron seguir en el camino correcto y no dejarme humillar de ninguna otra persona.

Agradezco a mi tutora Evelyn Cano Lara, por su dedicación, empeño, paciencia, respecto, tolerancia, por no dejarme solo en este proceso, sin sus correcciones y palabras precisas no hubiera logrado llegar a este proceso, además de ser la persona que siempre fui mi guía y mi sueño de ser como ella, un gran profesional.

Finalmente agradezco a todos los docentes que me acompañaron durante mi proceso de formación, sin sus conocimientos, anécdota, aprendizajes, testimonio, no hubiera podido alcanzar mis metas propuestas, me llevare cada uno de esos momentos inolvidable que compartir con ellos y lo aprendido nunca se olvidara.

**Félix Renne Santana Delgado**

## **DEDICATORIA**

Le dedico el presente trabajo a mis padres, ya que ellos fueron mi motor para seguir y no estancarme en el camino, sus consejos, sus regaños, sus sabidurías, su cariño, sus bendiciones siempre encaminándome por el buen camino. A mi hermano, para que sienta que el estudio es lo primero en esta vida y que sacrificarse estudiando a lo largo trae recompensas. Finalmente, a mis abuelos, aunque no estén físicamente, yo sé que desde el cielo están conmigo y siempre me guían para que me valla bien día a día.

**Félix Renne Santana Delgado**

# ÍNDICE

CERTIFICADO DE URKUND .....	II
CERTIFICADO DE LA TUTORA .....	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO .....	IV
AGRADECIMIENTO .....	V
DEDICATORIA .....	VI
RESUMEN EJECUTIVO .....	XVI
ABSTRACT .....	XVII
<b>CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....</b>	<b>18</b>
<b>1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>18</b>
1.1.1. Formulación del problema .....	20
<b>1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>20</b>
1.2.1. Objetivo general .....	20
1.2.2. Objetivos específicos.....	20
<b>1.3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO .....</b>	<b>20</b>
1.3.1. Justificación teórica .....	22
1.3.2. Justificación práctica.....	24
1.3.3. Justificación metodológica.....	24
<b>1.4. DELIMITACIÓN DEL PROYECTO .....</b>	<b>25</b>
1.4.1. Delimitación geográfica .....	25
1.4.2. Delimitación temporal .....	25
1.4.3. Delimitación social (beneficiarios).....	25
<b>CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>26</b>
<b>2.1. VISIÓN .....</b>	<b>26</b>
<b>2.2. MISIÓN.....</b>	<b>26</b>
<b>2.3. VALORES EMPRESARIALES.....</b>	<b>27</b>
<b>2.4. ANÁLISIS INTERNO .....</b>	<b>29</b>
<b>CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO/ PROPUESTA DE VALOR .....</b>	<b>34</b>
<b>3.1. ANÁLISIS EXTERNO.....</b>	<b>35</b>

3.1.1.	Análisis de la oferta .....	41
<b>3.2.</b>	<b>SEGMENTO DEL MERCADO.....</b>	<b>43</b>
3.2.1.	Instrumento de recolección de datos .....	43
3.2.2.	Criterios de segmentación .....	44
3.2.3.	Población de Estudio .....	44
3.2.4.	Cálculo de la muestra .....	45
3.2.5.	Análisis e interpretación de resultados de la encuesta aplicada .....	46
3.2.6.	Análisis de la demanda.....	63
3.2.7.	Evaluación de la competencia .....	65
<b>3.3.</b>	<b>ESTUDIO DE LAS VARIABLES DEL MARKETING MIX (PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN).....</b>	<b>67</b>
3.3.1.	Estudio del servicio.....	68
3.3.2.	Estudio del precio .....	70
3.3.3.	Estudio de la plaza .....	71
3.3.4.	Estudio de la promoción .....	72
<b>3.4.</b>	<b>ESTRATEGIAS DE LAS VARIABLES DEL MARKETING MIX .....</b>	<b>73</b>
<b>3.5.</b>	<b>Análisis competitivo (Porter) .....</b>	<b>74</b>
3.5.1.	Rivalidad entre competidores .....	74
3.5.2.	Poder de negociación de los clientes.....	75
3.5.3.	Amenaza de los nuevos competidores .....	75
3.5.4.	Poder de negociación con los proveedores .....	76
3.5.5.	Amenaza de productos sustitutos .....	76
<b>CAPÍTULO IV:</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....</b>	<b>77</b>
<b>4.1.</b>	<b>CARACTERÍSTICA DEL PRODUCTO/SERVICIO.....</b>	<b>77</b>
4.1.1.	Servicios de cursos de capacitaciones .....	77
4.1.2.	Servicios de asesorías.....	84
4.1.3.	Servicios adicionales (elaboración de planes estratégicos) .....	85
<b>4.2.</b>	<b>ANÁLISIS COMPARATIVOS CON PRODUCTOS SIMILARES .....</b>	<b>85</b>
<b>CAPÍTULO V:</b>	<b>ESTUDIO TÉCNICO .....</b>	<b>86</b>

<b>5.1. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO .....</b>	<b>86</b>
<b>5.2. REALIZACIÓN DE UN BOSQUEJO DEL ÁREA DE TRABAJO .....</b>	<b>87</b>
<b>5.3. MAPA DE PROCESOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>88</b>
<b>5.4. DIAGRAMA DE PROCESOS.....</b>	<b>89</b>
<b>5.5. MAPA ESTRATÉGICO DEL PROYECTO.....</b>	<b>100</b>
<b>5.6. LISTADO DE MÁQUINAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS.....</b>	<b>101</b>
<b>5.7. CÁLCULOS DE LOS MATERIALES Y MATERIA PRIMA A UTILIZAR EN EL PROCESO PRODUCTIVO.....</b>	<b>101</b>
<b>5.8. LISTADO DE LOS PROVEEDORES .....</b>	<b>102</b>
<b>CAPÍTULO VI: ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....</b>	<b>103</b>
<b>6.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL.....</b>	<b>103</b>
6.1.1. Organigrama estructura.....	103
6.1.2. Organigrama funcional .....	104
<b>6.2. FUNCIONES SEGÚN LAS RESPONSABILIDADES DE CADA PERSONA .....</b>	<b>105</b>
<b>6.3. PREVISION DE RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>110</b>
<b>CAPÍTULO VII: ESTUDIO LEGAL Y SOCIETARIO .....</b>	<b>111</b>
<b>7.1. MARCO LEGAL.....</b>	<b>111</b>
<b>CAPITULO VIII: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>	<b>114</b>
<b>8.1. COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN.....</b>	<b>114</b>
<b>8.2. ESTRUCTURA DE COSTO Y GASTOS .....</b>	<b>118</b>
<b>8.3. PROYECCION DE VENTAS.....</b>	<b>121</b>
8.3.1. Proyección de ventas en unidades.....	121
8.3.2. Proyección de venta en unidades monetarias.....	125
<b>8.4. PLAN DE INVERSIÓN .....</b>	<b>128</b>
8.4.2. Inversión en activos fijos.....	129
8.4.3. Inversión en activos intangibles .....	130
<b>8.5. LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>131</b>
<b>8.6. FLUJO DE CAJA PROYECTADO .....</b>	<b>134</b>

8.7. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO .....	135
8.8. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO.....	136
<b>CAPITULO IX: EVALUACIÓN FINANCIERA.....</b>	<b>137</b>
9.1. VAN Y TIR .....	137
9.2. RELACION BENEFICIO/COSTO (RBC).....	138
9.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSION .....	138
9.4. RAZONES FINANCIERAS.....	139
9.4.1. Liquidez .....	139
9.4.2. Endeudamiento.....	140
9.4.3. Rentabilidad.....	140
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>142</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>144</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>148</b>
<b>ANEXO 1: MODELO CANVA .....</b>	<b>148</b>
<b>ANEXO 2: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS (ENCUESTA) .....</b>	<b>150</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Fortalezas del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.....	30
<b>Tabla 2:</b> Debilidades del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.....	32
<b>Tabla 3:</b> Oportunidades del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.....	36
<b>Tabla 4:</b> Amenazas del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.....	39
<b>Tabla 5:</b> Criterios de segmentación.....	44
<b>Tabla 6:</b> Género .....	46
<b>Tabla 7:</b> ¿Usted es?.....	47
<b>Tabla 8:</b> ¿Si usted está inscrito en el SRI, bajo que régimen tributario lo está?.....	49

<b>Tabla 9:</b> ¿Qué tipo de servicio contable y tributario usted ha utilizado con mayor frecuencia o ha requerido? .....	50
<b>Tabla 10:</b> ¿Posee usted conocimiento en materia contable, tributaria y administrativa? .....	51
<b>Tabla 11:</b> ¿Cómo realiza usted el control contable de su negocio o la realización de su trabajo o tarea académica contable? .....	53
<b>Tabla 12:</b> ¿Cómo calificaría el servicio de capacitación y asesoría contable que le brinda la persona o empresa? .....	54
<b>Tabla 13:</b> ¿Qué cambiaría del actual servicio de la persona o empresa que tiene? ...	55
<b>Tabla 14:</b> ¿Estaría predispuesto en contratar los servicios de capacitaciones y asesorías contables de una nueva microempresa especializada, con profesionales de alto nivel y formadora de ventajas distintas a las consultorías y centros de capacitaciones ya existe? .....	56
<b>Tabla 15:</b> ¿En qué área le gustaría recibir asesorías o que cursos de capacitación le gustaría que se implantaran?.....	57
<b>Tabla 16:</b> ¿Considera usted de que, a más de las capacitaciones y asesorías contables, se elaboren planes estratégicos para cualquier tipo de empresa o negocio?.....	59
<b>Tabla 17:</b> ¿Qué resultados espera obtener al contratar los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?.....	60
<b>Tabla 18:</b> ¿De qué manera le gustaría recibir las capacitaciones y asesorías contables? .....	61
<b>Tabla 19:</b> ¿Qué medio de difusión, cree que sería el más idóneo para realizar publicidad y que las personas puedan conocer los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?.....	62
<b>Tabla 20:</b> Cálculo de la demanda .....	64
<b>Tabla 21:</b> Demanda anual proyectada.....	65
<b>Tabla 22:</b> Matriz de evaluación de la competencia del proyecto.....	66
<b>Tabla 23:</b> Servicios de Capacitaciones que ofertará el proyecto .....	69
<b>Tabla 24:</b> Servicios de Asesorías que ofertará el proyecto .....	69
<b>Tabla 25:</b> Servicios adicionales que ofertará el proyecto.....	70
<b>Tabla 26:</b> Portafolio de precios de los distintos servicios ofertados. ....	71
<b>Tabla 27:</b> Estrategias para el emprendimiento .....	73
<b>Tabla 28:</b> Contenidos del curso contable básico .....	78
<b>Tabla 29:</b> Contenidos del curso de contabilidad superior .....	78
<b>Tabla 30:</b> Contenidos del curso de capacitaciones contables supremo.....	79
<b>Tabla 31:</b> Contenidos del curso de capacitación contable ultra .....	80
<b>Tabla 32:</b> Contenidos del curso de tributación.....	81

<b>Tabla 33:</b> Contenidos de los temas del curso de capacitación administrativa básico..	82
<b>Tabla 34:</b> Contenidos del curso de administración superior.....	82
<b>Tabla 35:</b> Contenidos del curso de administración supremo.....	83
<b>Tabla 36:</b> Contenidos del curso de administración ultra .....	84
<b>Tabla 37:</b> Listado de máquinas, equipos y herramientas.....	101
<b>Tabla 38:</b> Listado de materiales para el servicio de Asesorías. ....	101
<b>Tabla 39:</b> Listado de materiales para el servicio de Capacitaciones.....	101
<b>Tabla 40:</b> Listado de materiales del servicio de elaboración de planes estratégicos	102
<b>Tabla 41:</b> Listado de proveedores de la microempresa .....	102
<b>Tabla 42:</b> Funciones del propietario .....	105
<b>Tabla 43:</b> Funciones segunda parte del propietario.....	106
<b>Tabla 44:</b> Funciones de los asesores .....	107
<b>Tabla 45:</b> Funciones de los capacitadores .....	108
<b>Tabla 46:</b> Funciones del jefe de TICs .....	109
<b>Tabla 47:</b> Rol de pagos año 1 .....	110
<b>Tabla 48:</b> Rol de pagos a partir del año 2 hacia adelante.....	110
<b>Tabla 49:</b> Cálculo del costo unitario del servicio de los cursos de capacitaciones contable.....	114
<b>Tabla 50:</b> Cálculo del costo unitario del servicio de capacitación del curso de tributación .....	115
<b>Tabla 51:</b> Cálculo del costo unitario del servicio de capacitaciones administrativas .	115
<b>Tabla 52:</b> Cálculo del costo unitario del servicio de asesorías contables.....	116
<b>Tabla 53:</b> Cálculo del costo unitario del servicio de asesorías tributarias .....	117
<b>Tabla 54:</b> Cálculo del costo unitario del servicio de asesorías administrativas .....	117
<b>Tabla 55:</b> Cálculo del costo unitario del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos).....	118
<b>Tabla 56:</b> Estructura de costo y gastos administrativos.....	119
<b>Tabla 57:</b> Estructura de costo y gastos del departamento de ventas.....	119
<b>Tabla 58:</b> Gastos de promoción y venta .....	119
<b>Tabla 59:</b> Prorrato .....	120
<b>Tabla 60:</b> Cálculo de depreciación de los activos fijos.....	120
<b>Tabla 61:</b> Cálculo de amortización de activos intangible .....	120
<b>Tabla 62:</b> Proyección de ventas en unidades del servicio de capacitaciones contables .....	121
<b>Tabla 63:</b> Proyección de ventas en unidades del servicio de capacitación de tributación .....	121

<b>Tabla 64:</b> Proyección de ventas en unidades del servicio de capacitación de administración.....	122
<b>Tabla 65:</b> Proyección de ventas en unidades del servicio de asesorías contables ..	123
<b>Tabla 66:</b> Proyección de ventas en unidades del servicio de asesorías administrativas .....	123
<b>Tabla 67:</b> Proyección de ventas en unidades del servicio de asesorías tributarias...	124
<b>Tabla 68:</b> Proyección de ventas en unidades del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos).....	124
<b>Tabla 69:</b> Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de capacitaciones contables .....	125
<b>Tabla 70:</b> Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de capacitación tributario.....	125
<b>Tabla 71:</b> Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de capacitación administrativo .....	125
<b>Tabla 72:</b> Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de asesorías contables .....	126
<b>Tabla 73:</b> Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de asesorías tributarias.....	126
<b>Tabla 74:</b> Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de asesorías administrativas.....	127
<b>Tabla 75:</b> Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos) .....	128
<b>Tabla 76:</b> Plan de inversión de los muebles y enseres .....	129
<b>Tabla 77:</b> Plan de inversión de los equipos de oficina .....	129
<b>Tabla 78:</b> Plan de inversión de quipos de computación.....	130
<b>Tabla 79:</b> Plan de inversión de otras adecuaciones .....	130
<b>Tabla 80:</b> Plan de inversión de gastos de constitución .....	130
<b>Tabla 81:</b> Cálculo de la inversión inicial y capital de trabajo .....	131
<b>Tabla 82:</b> Líneas de financiamiento.....	131
<b>Tabla 83:</b> Condiciones del préstamo bancario.....	132
<b>Tabla 84:</b> Amortización del préstamo bancario.....	132
<b>Tabla 85:</b> Estado de flujo de caja proyectado a 5 años .....	134
<b>Tabla 86:</b> Estado de Resultados proyectado a 5 años.....	135
<b>Tabla 87:</b> Estado de Situación Financiera proyectado a 5 años .....	136
<b>Tabla 88:</b> Cálculo del WACC del negocio.....	137
<b>Tabla 89:</b> Cálculo del VAN y la TIR .....	137
<b>Tabla 90:</b> Cálculo de la relación beneficio/costo.....	138

<b>Tabla 91:</b> Cálculo del periodo de la inversión .....	138
--	-----

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Valores de que tendrá el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.....	27
<b>Figura 2:</b> Género.....	47
<b>Figura 3:</b> ¿Usted es? .....	48
<b>Figura 4:</b> ¿Si usted está inscrito en el SRI, bajo que régimen tributario lo está?.....	49
<b>Figura 5:</b> ¿Qué tipo de servicio contable y tributario usted ha utilizado con mayor frecuencia o ha requerido? .....	50
<b>Figura 6:</b> ¿Posee usted conocimiento en materia contable, tributaria y administrativa? .....	52
<b>Figura 7:</b> ¿Cómo realiza usted el control contable de su negocio o la realización de su trabajo o tarea académica contable? .....	53
<b>Figura 8:</b> ¿Cómo calificaría el servicio de capacitación y asesoría contable que le brinda la persona o empresa? .....	54
<b>Figura 9:</b> ¿Qué cambiaría del actual servicio de la persona o empresa que tiene?....	55
<b>Figura 10:</b> ¿Estaría predispuesto en contratar los servicios de capacitaciones y asesorías contables de una nueva microempresa especializada, con profesionales de alto nivel y formadora de ventajas distintas a las consultorías y centros de capacitaciones ya existe? .....	56
<b>Figura 11:</b> ¿En qué área le gustaría recibir asesorías o que cursos de capacitación le gustaría que se implantaran?.....	58
<b>Figura 12:</b> ¿Considera usted de que, a más de las capacitaciones y asesorías contables, se elaboren planes estratégicos para cualquier tipo de empresa o negocio? .....	59
<b>Figura 13:</b> ¿Qué resultados espera obtener al contratar los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?.....	60
<b>Figura 14:</b> ¿De qué manera le gustaría recibir las capacitaciones y asesorías contables? .....	62
<b>Figura 15:</b> ¿Qué medio de difusión, cree que sería el más idóneo para realizar publicidad y que las personas puedan conocer los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables? .....	63
<b>Figura 17:</b> Flujograma de la Planificación Estratégica del negocio.....	90
<b>Figura 18:</b> Flujograma de Planificación de contenidos de los cursos de capacitaciones .....	91

<b>Figura 19:</b> Flujograma de Estudio de Mercado.....	92
<b>Figura 20:</b> Flujograma de Finanzas y Contabilidad .....	93
<b>Figura 21:</b> Flujograma del Servicio de los cursos de capacitación .....	93
<b>Figura 22:</b> Flujograma del Servicio de Asesorías .....	94
<b>Figura 23:</b> Flujograma del servicio de la Elaboración de Planes Estratégicos.....	95
<b>Figura 24:</b> Flujograma de Atención al Cliente .....	96
<b>Figura 25:</b> Flujograma de Creación de Publicidad.....	97
<b>Figura 26:</b> Flujograma de la Contratación de los capacitadores y asesores.....	98
<b>Figura 27:</b> Flujograma de TICs y Sistema de Información Gerencial.....	99

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1:</b> Tabla de distribución normal de una muestra.....	45
<b>Ilustración 2:</b> Propuesta del logo del negocio .....	72
<b>Ilustración 3:</b> Las 5 fuerzas de Porter.....	74
<b>Ilustración 4:</b> Ubicación del proyecto.....	86
<b>Ilustración 5:</b> Diseño del local de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables .....	87
<b>Ilustración 7:</b> Simbologías para tomar en cuenta en la elaboración de flujograma ....	89
<b>Ilustración 8:</b> Diagrama estructural.....	103
<b>Ilustración 9:</b> Diagrama funcional .....	104

## RESUMEN EJECUTIVO

La sociedad ha estado sometida a diversos cambios a lo largo de los años, lo cual se reflejan en su entorno actual. Así mismo, el mundo se encuentra ligado a la tecnología y se esfuerza en mejorarla constantemente. Es por ello que la idea de negocio de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable localizada en la Ciudad de Manta contará con dos servicios esenciales, el primero serán los cursos de capacitaciones y el segundo las asesorías, ambas enfocadas en tres áreas: contabilidad, tributación y administración, adicional a ello se dispondrá como servicio adicional la elaboración de planes estratégicos de distintos ámbitos.

Dentro de los cursos de capacitaciones, se situará en diversas temáticas, con el fin de que el cliente tenga una variedad de cursos para elegir, para así fidelizar cliente. Con respecto a las asesorías los clientes potenciales podrán realizar diversas preguntas o dudas que tengan acerca de un tema o algún hecho o actividad que requiera realizar, el objeto es que el cliente aproveche de manera eficaz y positiva cada uno de estos servicios.

Por su parte, este proyecto está segmentado hacia los clientes potenciales como son todos los contribuyentes registrados en el SRI, estudiantes de colegios y universitarios, dicho segmento se eligió debido que hoy en día en el mundo del negocio y la vida estudiantil existen un déficit en cuestión a las áreas contables, tributarias y administrativa.

Se espera que la idea de negocio tenga una alta demanda, y que a su vez satisfaga las expectativas de los clientes, que permitan día a día seguir innovando para ellos y poder así cumplir con los objetivos propuestos y la filosofía del proyecto. Es importante resaltar que todo negocio prospera si se obtiene cliente, si una empresa no fideliza cliente a la largo va decayendo hasta tener con punto final la decadencia del negocio.

La idea de negocio tiene como fortaleza clave contar con personales profesionales y capacitadas en las distintas áreas que se ofertarán, con el fin de establecer un buen control y satisfacción del cliente. Por otro lado, para implementar la idea de negocio se tendrá como fuente de financiamiento un préstamo bancario.

**Palabras claves:** *Negocio, tecnología, capacitaciones, asesorías, planes estratégicos, clientes potenciales, implementar.*

## ABSTRACT

Society has undergone various changes over the years, which is reflected in its current environment. Likewise, the world is linked to technology and strives to constantly improve it. That is why the business idea of the Creation of an Accounting Training and Consulting Microenterprise located in the City of Manta will have two essential services, the first will be training courses and the second will be consultancies, both focused on three areas: accounting, taxation and administration, in addition to this, the preparation of strategic plans for different environments will be provided as an additional service.

Within the training courses, it will be located on various topics, so that the client has a variety of courses to choose from, in order to build customer loyalty. With respect to the consultancies, potential clients may ask various questions or doubts that they will have about a topic or some fact or activity that they need to carry out, the object is for the client to take advantage of each of these services in an effective and positive way.

For its part, this project is segmented towards potential clients such as all taxpayers registered in the SRI, college and university students, this segment was chosen because today in the business world and student life there is a deficit in Question to the accounting, tax and administrative areas.

It is expected that the business idea will be in high demand, and that it will, in turn, satisfy the expectations of the clients, which will allow one day to continue innovating for them and thus be able to meet the proposed objectives and the philosophy of the project. It is important to highlight that every business prospers if a customer is obtained, if a company does not retain a customer, it eventually declines until the decline of the business ends.

The business idea has as a key strength to have professional and trained personnel in the different areas that will be offered, in order to establish good control and customer satisfaction. On the other hand, to implement the business idea, a bank loan will be used as a source of financing.

**Keywords:** *Business, technology, training, consulting, strategic plans, potential clients, implement.*

## **CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

El presente proyecto de emprendimiento está enfocado en el estudio de factibilidad de la creación de una microempresa dedicada a dar servicios de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta, lo cual está fundamentado en tener diversas estrategias competitivas para un mejor sostenimiento económico y un mayor éxito organizacional, además tendrá como actividad secundaria el servicio de elaboración de planes estratégicos.

Adicionalmente el proyecto dispondrá como ventajas diferenciadoras los precios, la innovación y la responsabilidad social, lo cual se espera que sea de un alto grado de ayuda para las personas que buscan capacitarse o asesorarse en la parte contable ya sean estudiantes de colegios, universidad y personas registradas en el SRI tanto naturales como jurídicas, ya que la contabilidad es una de las áreas de mayor impacto en la actualidad, a causa de esto, se ve en la necesidad de impulsar la idea de negocio no solo para tener un beneficio económico sino para tener una reputación empresarial sostenible, encaminado a los ODS con el fin de ser una microempresa que ayude alcanzar los sueños de los clientes potenciales.

Por otro lado, tras la pandemia el país y el mundo entero, ciertos individuos formaron sus negocios online, lo cual genera un mayor grado de satisfacción para la formación de la microempresa, porque hay ciertas personas que no saben nada sobre la temática y necesitan adquirir conocimientos para mejorar sus habilidades emprendedoras.

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Tras el fenómeno de globalización, el país se vio en la necesidad de implantar estrategias que ayuden a medir el crecimiento económico del país y de las empresas, de tal manera que es indispensable que todo país y organizaciones deban generar principios sustentables, responsables e indicadores eficientes y solventes, para así equilibrar cada uno de los agentes económicos y promover una mejora continua en cada uno de sus procesos.

La ciudad de Manta está constituida por fuertes ventajas diferenciadoras, que han permitido fortalecer la economía del país, las actividades principales de la ciudad son el turismo y la industria pesquera, donde sobresale la pesca del atún, también se destacan empresas de aceites vegetales y maquiladoras, siendo los rubros más importantes de generación de ingresos que tiene Manta.

Asimismo, intervienen otros sectores, como el área artesanal, los comerciantes, los emprendedores y la construcción. Sin embargo, existe deficiencia por parte de los negocios y emprendedores en herramientas contables, enfrentando grandes problemas de ventas, logística, administración, talento humano, entre otros, y esto obliga a generar un desequilibrio organizacional.

A diferencia de esto, los negocios podrían incrementar sustancialmente sus ingresos y mejorar el desempeño de la organización, a través de un paquete de asesorías que les permita garantizar un cambio positivo y generar indicadores rentables e innovadores. Además, con la aceleración de la globalización, las pequeñas, medianas y grandes empresas se ven obligadas en gestionar modelos de estrategias para solventarse en un mercado competitivo, con el fin de obtener resultados provechosos con los clientes.

De igual manera, los negocios ya existentes, en sus modelos de gestión no están encaminados en satisfacer las necesidades de los consumidores de una manera transparente, equitativa, igualitaria, sin perjuicios, ni pensar en el bienestar del humano y de la sociedad, sin ver lo económico, ni lo prestigios que esto le traiga a los emprendimientos.

Por otro lado, los estudiantes de colegios y universitarios son una parte esencial para el futuro del país, es por tal razón que se debe pensar en ello, de la tal manera que permita garantizar un desarrollo económico, social, cultural, ambiental e institucional próspero, responsable, cambiante e innovador, incrementando así sus habilidades, competencias y fortalezas. En consecuencia, hoy en día existe descontento por parte de los estudiantes de la mala enseñanza de los docentes en cuanto a los temas contables, generando al estudiante un mal aspecto en cuanto a la rama de contabilidad, seguido del bajo rendimiento académico del estudiantado.

Por otro parte, las asesoras, consultorías y centros de capacitación en temas contables, administrativos, financiero, tienden a vender el servicio a un precio alto, lo que genera el descontento y la desmotivación de la persona interesada en optar por el servicio, formado así que el estudiante, emprendedor y dueños de negocio no busquen solución ante el problema de la falta de conocimiento en las áreas mencionadas. Es por ello que el problema radica en que los negocios pequeños, medianos, empresas, las personas naturales como los emprendedores, estudiantes de colegio, universitarios y personas jurídicas tienen falencia en temas contables y tributarios, lo cual a lo largo del tiempo trae como resultado el fracaso de los emprendimientos y empresas.

### **1.1.1. Formulación del problema**

¿Es viable la creación de una microempresa de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta?

## **1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.2.1. Objetivo general**

Determinar la viabilidad económica de la creación de una microempresa de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta, con la finalidad de tomar la decisión de invertir en los recursos necesarios para su implantación, operación y cese de actividades.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Desarrollar el modelo de negocio Canva, que garantice el análisis de cada uno de los procesos a llevar a cabo en la implementación de una microempresa de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta.
- Generar un estudio de mercado, estableciendo estrategias para la acogida de los clientes y la reputación empresarial de la creación de una microempresa de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta.
- Proponer un planteamiento estratégico, que permita conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la creación de una microempresa de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta.
- Determinar un estudio técnico y organizacional, con el fin de conocer la ubicación y las actividades de la creación de una microempresa de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta.
- Elaborar un análisis económico y evaluación financiera para la creación de una microempresa de capacitaciones y asesorías contables en la ciudad de Manta.

## **1.3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

Dentro de un mercado cambiante es necesario que una empresa o negocio sepa adaptarse, desarrollar estrategias, y mejoras, que permitan su crecimiento constante, con el fin de dar opciones diversas a los clientes, es por ello que al implementar innovaciones en sus servicios o productos, la mayor parte de sus atractivos tendrán un alto rango de acogida en el mercado, lo que se considera que estas cualidades diferenciadoras atraigan a los clientes, incrementando la propuesta de valor y las

actividades claves del negocio. Es importante mencionar que mediante la implementación de estas características se busca satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciendo un servicio o producto de calidad que beneficien la imagen de las empresas como a los clientes, inclusive siendo además una fuente generadora de empleo.

Entonces el siguiente proyecto de emprendimiento tiene como finalidad crear una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables en la ciudad de Manta, justificando el interés de los dueños de negocios, personas naturales, personas jurídicas, estudiantes y emprendedores, porque a veces se preguntan dónde ir a gestionar un servicio de capacitación o de asesoramiento contable, el cual no implique visitar el mismo lugar donde ya se prestó los servicios, que los precios son costosos y que no disponen de diversas formas de enseñanzas, de tal manera que genera debilidades y posibles amenazas tanto para el cliente como para las empresas.

Además, esta idea de emprendimiento surge de la experiencia vivida al no tener un lugar innovador, llamativo, con características diferentes a las demás competencias, incluso un lugar donde se pueda distraer, generar ideas, que brinde un ambiente agradable, cómodo, buena infraestructura, información verídica y sobre todo una buena atención al cliente. Por otro la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, fomentará el uso de las TIC, para estar en constante innovación en los servicios de los cursos de capacitaciones, elaboración de planes estratégicos y en diversos procesos operativos y claves, con el fin de satisfacer las necesidades de los usuarios y ser responsables con el ambiente.

Por consiguiente, el estudio que se creará será de forma innovadora, ya que hoy en día en la ciudad de Manta existen diversos centros de capacitaciones y asesorías contables, sin embargo esto implica investigar a la demanda, con el fin de conocer cuáles son los puntos débiles que tienen las competencias y aprovechar a conocer las características que a los clientes le llaman más la atención, para así aprovecharlas, transformarlas y moldearlas para forjar servicios llamativos, eficaces, dinámicos, de alta calidad y calidez.

Adicional a ello, esta investigación de modelo de emprendimiento servirá como base para la implementación de modelos de negocios, basándose en cada una de las características, habilidades, competencias, fortalezas, debilidades de la sociedad, inclusive será importante para el conocimiento de los estudiantes, personas naturales, jurídicas, emprendedores, y MiPymes, para conocer diversas estrategias de cómo enfrentarse dentro de un mercado competitivo, ya que con ello los negocios y las

personas no solo generan ganancias sino que a partir de ello pueden abrirse varias puertas de plaza de empleos.

### **1.3.1. Justificación teórica**

Este proyecto de emprendimiento se fomentará a partir de las bases teóricas que permitirán el desarrollo del mismo, es decir con cada uno de los pasos a seguir para el correcto entendimiento y funcionamiento, comenzando con el estudio de mercado, el cual, según Ferrer. V. (2021), menciona que “un estudio de mercado permite conocer las características clave de la audiencia y competencia antes del lanzamiento de un servicio o producto.”, en concordancia a ello, el estudio de mercado garantiza un control exacto de las competencias y cualidades de los productos o servicios, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

Dentro de la ejecución de un plan de negocio o de un emprendimiento, el estudio del mercado es la base para saber en qué va a consistir el negocio, quienes serán nuestros clientes, cual será lo que lo diferencie de la competencia, cuáles son las estrategias y mecanismos que se van a utilizar para alcanzar el éxito y objetivos previstos, los recursos y factores claves que se usaran para conseguir el producto o servicio, entre otras, es por ello que el estudio y análisis del mercado es el punto fuerte para un correcto sostenimiento del negocio.

En segundo lugar, al implementar una idea de negocio, es primordial realizar una planificación estratégica, donde se involucren la visión, misión, valores empresariales y un análisis interno, que es nada más identificar las fortalezas y debilidades de las empresas. Una planificación estratégica es una herramienta que consiste encontrar diversas estrategias de gestión que garantice alcanzar las metas previstas del negocio, tomando en cuenta cada uno de los aspectos internos y externo del entorno, como es la tecnología, la innovación, las diferentes áreas funcionales, el ambiente, entre otros, con el fin de prever tomas de decisiones de manera eficientes y eficaces (Roncancio, G. 2022).

Es indispensable mencionar que un elemento indispensable en la planificación estratégica es desarrollar el análisis FODA, que consiste que buscar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de un negocio o idea de negocio, con lo cual a partir de ello se podrán establecer diversas estrategias, seguido de indicadores y objetivos estratégicos para un mayor sostenimiento en el mercado y fidelización de clientes.

Por otro lado, se tiene el estudio técnico, que consiste en describir las características de la localización del negocio, el bosquejo del área del trabajo, los respectivos diagramas de procesos de las diferentes actividades; en otras palabras, son todos los elementos técnicos operativos que contemplan la empresa, con el fin de estimar los costes e inversiones necesarias para la ejecución de la misma. Es por tal razón que este estudio es importante porque a partir de ello se analizan todas las variables y aristas para determinar la viabilidad del proyecto.

Según Martignon, V. (2022), establece que el estudio técnico “consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio”. De forma semejante, este estudio implica conocer cada una de las características técnicas como las tecnologías, infraestructura, muebles y enseres, entre otros.

El estudio organizacional se fundamenta en determinar la capacidad operativa de las empresas, con el fin de conocer las fortalezas y debilidades, además dentro del estudio se desarrolla la estructura de la organización también llamado organigrama, con el fin de conocer cada una de las áreas funcionales de las empresas y las actividades que debe realizar cada uno de los empleadores (García, B. 2020). Adicionalmente, dentro del estudio organizacional se debe tener presente la parte humana ya que es considerado la pieza clave para lograr los objetivos de la misma, teniendo un personal comprometido y motivado para llegar al éxito organizacional.

Del mismo modo, en la implementación de una idea de negocio, es importante realizar un análisis o estudio legal y societario, es decir como cada uno de los pasos para la formación de las empresas u organizaciones, ya sea esta un sociedad o compañía. El estudio legal consiste en determinar la viabilidad del negocio a través de las diversas normativas que una empresa debe cumplir, en cambio el estudio societario se enfoca en establecer y registrar la compañía.

Finalmente, el estudio financiero implica analizar los costos fijos y variables de los productos o servicios, al igual que los gastos, es por ello que el estudio económico y financiero es indispensable para garantizar la solvencia de las organizaciones, además de generar los respectivos balances como es el estado de resultados y el estado de situación económica. Según Castro, M. (2014), el análisis financiero corresponde a la interpretación de los estados financieros para la toma de decisiones y evaluar a la empresa o compañía, enfocándose en la rentabilidad, los riesgos y las fuentes de financiamiento.

El análisis financiero nos permite interpretar, analizar, comparar, concluir resultados para poder tomar una decisión óptima y eficiente para la empresa u organización. Los análisis financieros se llevan a cabo junto con los estados financieros que nos permiten obtener unas mejores decisiones, para el análisis de los negocios, la utilidad de la empresa, la productividad y eficiencia para generar un benchmarking evaluando las mejores decisiones y detectar las ganancias o pérdidas, con el fin de garantizar el crecimiento y desenvolvimiento en el presente y en el futuro.

### **1.3.2. Justificación práctica**

La creación de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables tiene como fin beneficiar a los estudiantes, personas naturales, jurídicas, emprendedores y dueños de negocio, con un excelente servicio de calidad, fomentando la economía del país, garantizando la solvencia de la microempresa e impulsar una reputación social que garantice el bienestar común. Además, el negocio generará un fortalecimiento en el aprendizaje continuo de las personas ya mencionadas, incluso se establecerán regalos, descuentos y promociones, para garantizar una mayor acogida de clientes, generando así que el proyecto sea viable y poder generar mayores innovaciones.

### **1.3.3. Justificación metodológica**

Para el desarrollo del proyecto de emprendimiento se usará el método cuantitativo, ya que es una herramienta que permite generar análisis a partir de la recopilación y recolección de datos, lo cual permite tener un enfoque deductivo que garantiza generar conclusiones a partir de los resultados obtenidos en las encuestas. Por consiguiente, se utilizará material bibliográfico como libros, artículos científicos, tesis, monografías, revistas y diferentes temas importantes relacionado al proyecto encontrados en la red del internet.

Para el estudio de mercado se desarrollarán encuestas, las cuales tendrán preguntas cerradas, que permitirá formar análisis más verídicos y fiables, además dichas encuestas se desarrollará a través de formularios de Google, ya que dicho formulario facilitará las respuestas de cada pregunta y a su vez los gráficos estadísticos para una mayor comprensión de los mismos. La investigación se realizará en la Ciudad de Manta, específicamente a las estudiantes colegiales, universitarios, personas inscritas en el SRI y emprendedores, por lo que permitirá conocer y obtener información verídica, confiable y real sobre si es viable implementar la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.

## **1.4. DELIMITACIÓN DEL PROYECTO**

### **1.4.1. Delimitación geográfica**

El emprendimiento se ejecutará en la provincia de Manabí, en el cantón Manta.

### **1.4.2. Delimitación temporal**

La investigación y solvencia del mismo estará comprendido desde el mes de abril del 2022 y culminará el mes de enero del 2023, con una proyección de 5 años.

### **1.4.3. Delimitación social (beneficiarios)**

La creación de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables en la ciudad de Manta trae consigo beneficiar a personas que ya han sido mencionadas en párrafos anteriores, fomentando así una cultura empresarial innovadora y con un alto porcentaje en conocimientos contables, e incluso con diversas áreas administrativas, ya que se debe tener en cuenta que las áreas contables estas relacionada de una u otra manera en la parte administrativa.

Es un proyecto que espera fomentar el aprendizaje de los usuarios a través de las diferentes sistemas y herramientas de enseñanza-aprendizaje en las distintas capacitaciones o asesorías, desde las personas con cero conocimiento en la asignatura hasta las personas con base básica, mediana o alta en la cátedra, ayudando así a generar un crecimiento personal y profesional por medio del conocimiento, debido a que el objetivo de la empresa no es solo beneficiarse a sí misma, sino además contribuir de manera social a los demás ciudadanos o personas que visiten las instalaciones. Así mismo, se espera ser una nueva fuente generadora de empleo en la cual las personas puedan trabajar en un ambiente cordial y armónico por el beneficio de todos en conjunto.

## **CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO**

El planteamiento estratégico hace referencia al plan estratégico, debido a que este ayuda a conocer objetivos e indicadores que permiten tener resultados eficientes y medibles a lo largo del tiempo, en otras palabras, un planteamiento estratégico es una propuesta que a toda empresa o idea de negocio le permite desarrollar objetivos y estrategias que ayuden a generar mejoras continuas en cada uno de sus procesos.

Según Rojas, K. (2021), un plan estratégico es importante porque es creado con la finalidad de encontrar los factores internos y externos que afectan tanto de manera positiva como negativa a las organizaciones, lo cual a través de la identificación de dichos factores se procede a generar estrategias en cuanto a los aspectos identificados y proceder a generar situaciones de toma de decisiones de manera transparente y eficiente, con el motivo de vincular a los negocios al camino hacia el éxito no solo a corto plazo sino a un largo plazo.

Es por ello que el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables se fundamenta en gestionar cada uno de los indicadores internos y externo del negocio con el fin de solventar y desarrollar estrategias e indicadores que permitan determinar las perspectivas hacia un futuro, es decir donde se quiere llegar a lo largo del tiempo.

Adicionalmente, dentro del proyecto se establecerán objetivos e indicadores estratégicos que permitan enlazar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, aprovechando cada una de ellas, con el fin de controlar todas las actividades y procedimiento encaminándolas hacia la excelencia, modificando así la planificación, organización, control y direccionamiento del negocio.

### **2.1. VISIÓN**

Ser en el año 2026 una Microempresa líder en servicios de capacitaciones y asesorías contable a nivel Nacional y ser reconocida por un buen servicio y una excelente calidad del mismo, con un sistema innovador, y buena atención al cliente, mejorando e innovando continuamente cada uno de los procesos de la industria y fortaleciendo las habilidades y competencias de nuestros clientes.

### **2.2. MISIÓN**

Somos una Microempresa dedicada a crear paquetes de capacitaciones y asesorías contables adaptados a las necesidades de los clientes, vendemos servicios

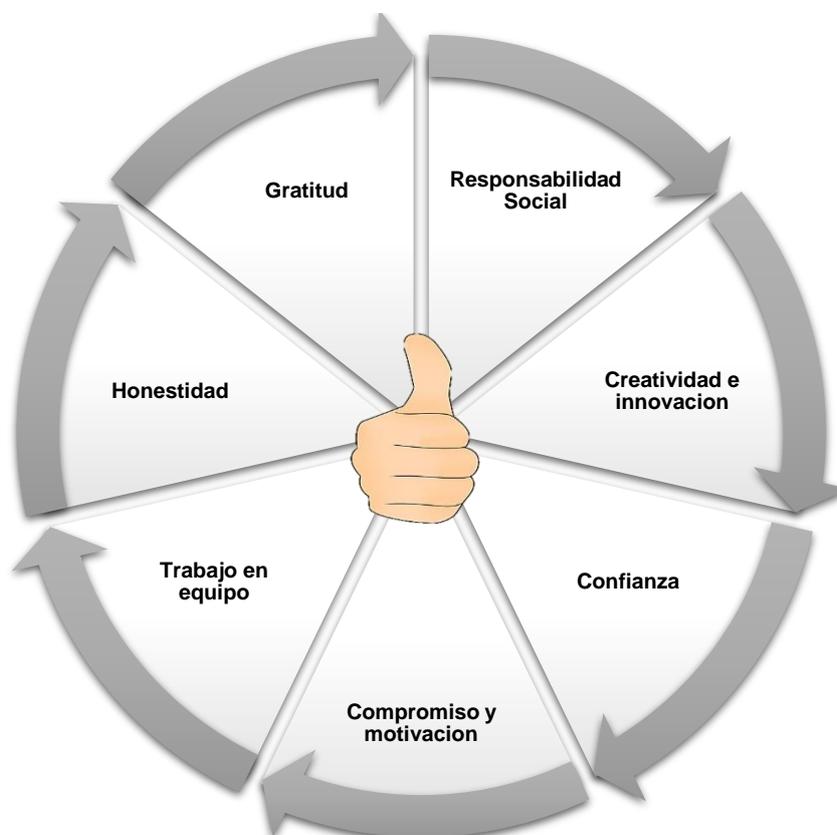
de capacitaciones y asesorías contables que cumplan con los altos estándares de calidad y confiabilidad, trabajando e innovando en los servicios que ofrecemos, comprometidos con la filosofía empresarial de aportar al desarrollo económico de Manabí y fortalecer los conocimientos de nuestros clientes, al cumplir con normativas de calidad, productividad ,eficiencia y responsabilidad social.

### 2.3. VALORES EMPRESARIALES

La Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables tendrá como base valores que regirán el accionar de todos los que conformamos la empresa y que se convierten en nuestra brújula para avanzar unidos con decisión y liderazgo, tomando acciones para una mejora continua y para alcanzar el éxito organizacional de manera eficiente y eficaz. Entre los valores que el negocio tendrá, se presentan en la Figura 1 con título: Valores que tendrá el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.

**Figura 1:**

*Valores de que tendrá el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

- **Gratitud:** El cliente al adquirir nuestros servicios, y demás actores que hace posible la existencia y los logros del negocio, se debe ser grato con cada uno de ellos, de tal manera que sobresalga el reconocimiento y las mejores opciones de fortalecer las relaciones personales y organizacionales, con el fin de seguir creciendo a nivel empresarial.
- **Responsabilidad Social:** Realizar actividades y prácticas encaminadas a establecer la relación del negocio con la sociedad, es decir, tener presente la moralidad y la ética, siendo responsables con los clientes y cada uno de los agentes que intervienen en la mejora continua del negocio. Además, se debe tener presente que, al generar responsabilidad en cada una de las actividades planteadas dentro de la microempresa se generara mayores vínculos con los consumidores, para un desarrollo sostenible eficaz y eficiente.
- **Creatividad e innovación:** Innovación constante, desarrollando estrategias e indicadores eficiente para atraer aún más la satisfacción de los clientes, además de fortalecer la reputación del negocio y las relaciones con cada uno de los agentes que hacen posible que el negocio crezca. Adicionalmente, se tendrá profesionales creativos e innovadores que sepan cambiar de paradigmas y diversos modelos de enseñanzas de una manera dinámica, proactiva e innovadora y no monótonas.
- **Confianza:** Generar políticas, programas gratuitos y normas óptimas y eficientes que ayuden a fomentar la confianza con los clientes, con el fin de generar toma de decisiones pertinentes y futurísticas para el crecimiento constante del negocio, creando vínculo de lealtad, reconocimiento y felicidad por el trabajo adquirido, mostrando entusiasmo por la labor y trabajando para el éxito de la microempresa.
- **Compromiso y motivación:** Perseguir el bien común de manera comprometida y motivadora con el personal de talento humano para satisfacer las necesidades de los clientes, afrontando retos y desafíos de una manera productiva. Además, dentro del ambiente laboral estar lleno de buenas actitudes y relaciones con clientes, ayudando a fortalecer la rentabilidad de la microempresa mediante el desarrollo de habilidades, conocimientos y creatividad tanto para el personal como para los usuarios.

- **Trabajo en equipo:** Trabajar de una manera conjunta con cada una de las personas que formarán parte de nuestro recurso humano, obteniendo un clima laboral positivo que encaminen a la excelencia, y los resultados que se pueden obtener mediante la aplicación de estos, representan una ventaja competitiva en comparación con otras empresas, porque un trabajador y cliente feliz, con libertad y compromiso explota toda su creatividad e innovación, creando equipos de trabajo con habilidades desarrolladas que fortalecen la productividad de la entidad.
- **Honestidad:** Ofrecer servicios de buena calidad en nuestro negocio, para así garantizar y fidelizar a nuestros clientes de manera ética, colaborativa, emocional, transformadora y trascendente, tanto en acciones internas como externa del negocio, logrando así que la microempresa alcance los objetivos previstos.

#### **2.4. ANÁLISIS INTERNO**

El análisis interno dentro de las empresas u organizaciones es importante porque a través de él se evalúan cada uno de los recursos, habilidades y competencias que el negocio va a poseer.

Según Prieto, S. (2020), señala que el análisis interno de una empresa se realiza para conseguir una mejora continua en los procesos internos de las organizaciones, con el fin de conocer cuáles serían los puntos fuertes y débiles que la organización dispone y así poder generar estrategias para controlarlas y adaptarlas.

Este estudio se enfoca en examinar cada uno de los recursos con lo que las empresas disponen, lo cual indican la situación empresarial y sus ventajas competitivas, además dentro de ello se identifican y detectan las fortalezas y debilidades, con el fin de aprovechar las fortalezas para minimizar las debilidades, ya que el análisis interno es controlable, es decir que la empresa puede controlar dichos puntos fuertes y débiles.

Es por tal razón que la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, dentro de su análisis interno, se identifican las siguientes fortalezas y debilidades para su implementación en la ciudad de Manta y cada uno de los agentes que hacen posible el funcionamiento de la organización como son los económicos, tecnológicos, materiales, personales y ambientales, así como los agentes políticos, sociales, culturales y el perfil de los clientes.

**Tabla 1:**

*Fortalezas del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.*

<b>Factores Internos Claves</b>
<b>Fortalezas</b>
1. Idea innovadora.
2. Ubicación estratégica.
3. Docentes y asesores profesionales especializados en las temáticas.
4. Infraestructura y recursos tecnológicos.
5. Calidad en los servicios.
6. Atención personalizada

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

## **FORTALEZAS**

- 1. Idea innovadora:** El proyecto de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, se caracterizará por ser una idea de negocio innovadora, es decir tendrá los mismos servicios, insumos, procesos, actividades, y rutinas, pero haciendo uso de la innovación, con el fin de poder fluir en un mercado competitivo y fidelizar clientes, ya que se ha comprobado que si una idea de negocio no es innovadora, está retrocediendo a años anteriores, es decir a épocas tradicionales donde la misión era ganar y ganar, lo cual conlleva al fracaso del negocio. Adicional a ello, el proyecto estará enfocado como parte innovadora la responsabilidad social, donde no solo implique obtener una conciencia económica sino sacar a flote las habilidades y competencias de las personas con bajos recursos económicos y falta de carencias para asistir a dichos talleres, lo cual hace que el emprendimiento este encaminado a los ODS, como estrategia para una sostenibilidad económica, social y ambiental.
- 2. Ubicación estratégica:** El negocio estará ubicado en un sitio, donde no hay competencia, en el que las personas circulan todos los días, estudiantes dirigiendo a las distintas Unidades Educativas y universitarios a esperar el transporte público para dirigirse a la universidad. Además, se puede decir que esta ubicación atraerá mayores clientes, porque dentro de las instalaciones se encuentra una cancha de fútbol y una especie de cafetería, para que los consumidores esperen a la hora de recibir las capacitaciones y asesorías.

- 3. Docentes y asesores profesionales especializados en las temáticas:** El proyecto de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías tendrá docentes especializados para impartir sus enseñanzas de manera eficaz a los estudiantes y personas dueñas de negocios en los distintos programas de capacitaciones. Adicionalmente habrá profesionales que satisfagan las dudas de las personas al recibir su asesoría ya sea contable, tributaria y administrativa, ya que hoy en día las tres áreas abarcan el correcto funcionamiento de una institución.
- 4. Infraestructura y recursos tecnológicos:** Al contar con los recursos tecnológicos necesarios ayudan que el proyecto de la Microempresa optimice tiempo, procesos y recursos que permiten agilizar el trabajo, además que dentro de las instalaciones se poseerá con equipos y herramientas que son necesarias para impartir los cursos de capacitaciones y asesorías contables y a su vez generar un mayor rango de satisfacción a los clientes y al negocio, lo cual hace factible la actividad económica de la microempresa.
- 5. Calidad en los servicios:** Sin dudar, el proyecto de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables tendrá como factor fuerte la calidad en cada uno de los servicios que se ofertarán, y sobre todo una excelente atención al cliente, lo cual es una fortaleza significativa para la empresa, porque una buena atención al cliente optimiza las relaciones con los consumidores, ya que un cliente satisfecho no solo compra más, sino que recomiendan el servicio a otras personas, de tal manera que el cliente se siente aludido y confiable con nuestro negocio, al igual que el objetivo de una empresa debe ir más allá de ganar nuevos clientes, lo cual precisa una estrategia para atraer, retener y fidelizar consumidores, algo que considerara significativamente en la microempresa al brindar sus servicios.
- 6. Atención personalizada:** Se cuenta con un plan de atención personalizada que ayudará que la idea de negocio sea más ventajosa, optando con técnicas que ayuden a fomentar una atención a los clientes de manera distinta a la demás competencia, que tengan como objetivo satisfacer a los clientes y hacerlos sentir únicos y especiales, ya que así se hace que el negocio tenga un alto rendimiento, contribuya a su mejora continua y el alcance de los objetivos con la satisfacción de los consumidores, y es por ello que existe motivación, compromiso y una mentalidad positiva por parte de cada uno de los colaboradores que formarán parte del negocio.

**Tabla 2:**

*Debilidades del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.*

<b>Factores Internos Claves</b>
<b>Debilidades</b>
1. Presupuesto limitado.
2. Falta de insumos y materiales.
3. Poco personal para atender a los clientes.
4. Déficit en publicidad e imagen de la empresa.
5. Falta de entrega de certificación a los estudiantes de las capacitaciones.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

## **DEBILIDADES**

- 1. Presupuesto limitado:** Una de las debilidades principales que abarcaría el proyecto de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable en la actualidad, es tener un presupuesto limitado, dado que, por la difícil situación que está pasando el país por la pandemia, por la crisis económica, el alza de impuestos, entre otros, la Microempresa tendría una disminución en el capital destinado para la inversión, además de no adquirir el presupuesto adquirido por el banco para iniciar el negocio. Sin embargo, la microempresa al tener este desafío tomaría acciones, estudiando a su competencia para mejorar la situación e incrementar su participación en el mercado, sino dispone con el presupuesto acordado para el negocio.
- 2. Falta de insumos y materiales:** Al ser nuevo en el negocio, se tendrá la carencia de ciertos insumos y materiales para la impartición de las Capacitaciones y Asesorías Contables, como es la poca cantidad de útiles de oficina, muebles y enseres, pocos proyectores, disminución en papelería, entre otros, debido a que al ser nuevo en el mercado los cliente no visitarían de manera constante el emprendimiento, lo cual tendría poco capital para invertir; es por ello que se generará estrategias para fidelizar cliente y así poder captarlos y surgir en el menor tiempo posible.
- 3. Poco personal para atender a los clientes:** El proyecto de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables tiene la deficiencia de no disponer con suficiente personal para la atención de los clientes, ya que no se tendrá un volumen de acogida de manera rápida, por ejemplo se dispondrá de manera

inicial 6 docente para impartir los distintos contenidos de los temas, y 6 profesionales para realizar asesoramientos, que de manera inicial será el dueño del negocio; incluso las 12 personas tendrán funciones polifuncionales, hasta que la microempresa vayan adquiriendo mayores clientes y ventas.

- 4. Déficit en publicidad e imagen de la empresa:** Es una debilidad para la Microempresa, produciendo déficit en las ventas, falta de reconocimiento y una baja probabilidad de ampliar la cartera de clientes, lo cual puede perjudicar al negocio a lo largo del tiempo, puesto que en la actualidad es muy importante la utilización de redes sociales y recursos digitales para llegar a nuevos mercados y clientes potenciales. La deficiencia de publicidad hace que las personas no conozcan los servicios que ofrece el negocio, provocando que esta se vea menos competitiva al no ser tan reconocida por no promover su imagen en comparación con las demás empresas que utilizan estrategias publicitarias de forma más eficiente, sin embargo, la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Cantables, dispondrá de una página web propia, y una plataforma para cada uno de los estudiantes que serán capacitados y asesorados.
- 5. Falta de entrega de certificación a los estudiantes de las capacitaciones:** Al ser nuevos en el mercado, la entrega de certificados a los estudiantes de los cursos de capacitaciones no se establecerá, ya que al no tener clientes de manera rápida, esto sería un gasto para la empresa, y lo que el negocio pretende hacer es minimizar gastos para tener estabilidad dentro del mercado, ya que así se podrá solventar continuos cambios en el Microempresa, ya que hoy en día la competitividad que vive la sociedad obligan a las empresas a estar en constante actualización de conocimientos y estrategias.

### **CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO/ PROPUESTA DE VALOR**

El estudio de mercado es el principal factor que ayuda a generar si una idea de negocio o emprendiendo será rentable o no en el mercado, es por ello que con este estudio se determinará si la Creación de Una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables tendrá la aceptación en la población de Manta, principalmente en los estudiantes colegiales, universitarios, y personas inscritas en los distintos régimen del SRI (personas naturales, jurídicas, emprendedores), quienes serán nuestra población objetivo a quien se va dirigir el negocio. A partir de ello se establecerá la demanda y a su vez la participación de la misma en el mercado. Es importante saber que la demanda es la compra de un determinado producto o servicio, y dentro de ello existen factores que influyen en ella como es el precio, la renta, gustos y preferencias de los consumidores.

Una vez que se determine la demanda, los resultados obtenidos ayudarán a generar estrategias que permitan posesionar los distintos servicios que brindará la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables de manera sostenible y eficiente en el mercado (Ciudad de Manta), fomentando una reputación empresarial diferenciadora e innovadora, identificando los distintos puntos estratégicos y operativos del negocio, con el objetivo de fidelizar clientes. Es muy importante este estudio ya que permitirá establecer la factibilidad del negocio, realizar un análisis del precio, las fuerzas competitivas y los demás factores que involucran las variables del Marketing Mix.

En cuanto a las variables del Marketing Mix, esto garantizará la solvencia del negocio, ya que a partir de ello se generará un análisis crítico profundo del precio, del servicio, de las promociones, del talento humano y de las distintas plazas de competencias de capacitadoras y consultarías a nivel de Manta, con la finalidad de aprovechar ese análisis y fomentar ideas y estrategias creativas, innovadoras y diferenciadoras para posicionarlos y ser capaces de liderar en un mercado competitivo. Es por ello que, para obtener resultados confiables y actualizados, dentro del estudio de mercado se tiene como característica principal la ejecución de encuestas, que se desarrollará a base de un estudio cuantitativo, con el fin de conocer las sugerencias de los consumidores, el perfil del consumidor, las frecuencias de adquisiciones de paquetes de asesorías y capacitaciones, entre otras características.

### **3.1. ANÁLISIS EXTERNO**

En primer lugar, el análisis externo enmarca todos y cada uno de los factores y agentes que permiten determinar acontecimientos, situaciones, actividades y tendencias que afectan en el desempeño de un negocio o una empresa, en efecto, un análisis externo son características que las organizaciones no pueden controlar, pero si pueden crear actividades para prevenirlas.

La Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables en la Ciudad de Manta, no será tarea fácil de implantar, ya que hoy en día existen distintos negocios de consultoría, capacitadoras y asesorías contables y tributarias, es por ello que es indispensable que al implementar el negocio se deba conocer que tan competitivo esta la ciudad de Manta en negocios o empresas similares.

La ciudad de Manta está en contaste crecimiento continuo en lo que respecta en la creación de pequeñas empresas, siendo este un factor que incide en la implementación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables. No obstante, se debe tener conciencia que al implementar un negocio se debe analizar el entorno de la industria el cual va a pertenecer dicha organización, es decir se debe analizar cada uno de los ejes que afectarían al negocio en el ámbito económico, político, social, cultural, ambiental y tecnológico.

Adicionalmente, es de vital importancia que una organización no solamente conozca y analice su entorno, sino que se adapte a las tendencias del mismo, pues de ello dependerá el éxito que tenga en la consecución de sus objetivos. Asimismo, debe existir concordancia entre el entorno, las estrategias, e incluso el diseño de la estructura organizacional, siendo tarea del administrador que todo esté bien alineado para alcanzar la meta propuesta.

Para la ejecución de la idea de emprendimiento de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables y a su vez para una mejor percepción del análisis externo, se procederá a identificar las oportunidades y amenazas, debido a que a través de ello se podrán generar estrategias para adaptarse en un mercado competitivo como el que se vive actualmente. Además, cabe mencionar que para determinar dichas oportunidades y amenazas se realizó una investigación profunda del entono empresarial en la cual esta sumergida la industria, en cada una de sus dimensiones.

**Tabla 3:**

*Oportunidades del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.*

<b>Factores Externos Claves</b>
<b>Oportunidades</b>
1. Disponibilidad de créditos en las distintas instituciones financieras.
2. Aumento de la demanda en servicios de capacitación y asesorías contables.
3. Altos índices de precios por parte de la competencia.
4. Apoyo del gobierno para la creación de pequeños negocios.
5. Implementación de las TICs.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

## **OPORTUNIDADES**

- 1. Disponibilidad de créditos en las distintas instituciones financieras:** Los mercados financieros son claves para el crecimiento económico y empresarial, dado que, por medio de ellos, los empresarios pueden obtener el financiamiento necesario para poner en marcha inversiones potencialmente lucrativas. Hoy en día las instituciones financieras a nivel de Manta apoyan a la creación de negocios, disponiendo a los emprendedores de créditos siempre y cuando se ajusten a los lineamientos prescritos y apliquen en la precalificación, con el fin de contribuir y financiar su negocio. A partir de ello más del 50% de clientes visitan dichas instituciones para obtener un financiamiento y así sacar a flote sus emprendimientos. Además la ciudad de Manta está conformada por 18 bancos privados, 2 bancos públicos, 5 cooperativas de ahorro y crédito, y 20 aseguradoras, lo cual en cada una han involucrado en sus cartera de servicios la adquisición de préstamos para la implementación de microempresas, por ejemplo, el Banco Solidario dispone de un capital prestable desde \$ 1.000 hasta los \$ 20.000 con un plazo de 6 a 48 meses, así mismo está la Cooperativa de Ahorro y Crédito Calceta que dispone de un moto prestable desde \$ 1.000 hasta \$ 15.000 con una tasa mensual del 1,78%, y así se puede nombrar las distintas instituciones financieras que solventan a los negocios pequeños y a la creación de nuevos emprendimientos.
- 2. Aumento de la demanda en servicios de capacitación y asesorías contables:** La demanda por la adquisición de servicios de capacitaciones y asesorías contables descendió en este año, debido a la llegada del nuevo régimen denominada RIMPE, lo cual implico a los negocios optar por

capacitaciones sobre el tema, ya que al ser un nuevo régimen las MiPymes desconocían como sería el uso y los deberes formales que debía cumplir cada uno de los contribuyentes, ya que Adriana López Coordinadora de la Unión de Contadores Ecuatorianos señala que la demanda de este servicio decayó en un 60% en el año 2020, debido por la pandemia de Covid-19, que trajo consigo el cierre de algunos negocios. Por otro lado, estudiantes de colegios y universidades han generado un mayor índice de adquisición de paquetes de asesorías y capacitaciones, debido en que las instituciones educativas no explican de una manera más práctica la parte contable, lo cual han generado que los estudiantes tomen cursos por fuera para un mayor entendimiento de la temática y así poder realizar sus respectivos trabajos académicos, además de fomentar habilidades contables, para que en un futuro sirva de sostenimiento de un empleo. Hoy en día, las personas buscan generar mayores conocimientos en la parte contable, tributaria y administrativa, debido a que buscan generar su propio negocio, o postular a un empleo. En el año 2021 en el programa del Municipio “Manta Capacita”, logró graduar a más de 500 participantes de las distintas provincias del Ecuador, donde el alcalde Agustín Intriago exclamó su satisfacción al palpar el resultado de la dedicación con que esta administración trabaja por la ciudad. Además, se pueden observar que en las distintas empresas asesoras y capacitadoras existen una alta demanda de personas en busca de servicios de asesoramientos contables, también, ciertos estudiantes buscan a personas que sepan del tema para pedirle que le explique la clase que se le impartió en las instituciones educativas. Adicional a ello, cada uno de los clientes buscan servicios innovadores, con sistemas de calidad eficiente y eficaces, capaz de solventar cada una de las inquietudes del individuo, generando así que ellos cambien sus gustos y preferencias sobre las competencias del servicio que deseen adquirir y se inclinen sobre las preferencias que tiene un nuevo servicio.

- 3. Atos índices de precios por parte de la competencia:** Por otro lado, la competencia al generar precios altos encamina una oportunidad para la creación de una nueva microempresa de capacitaciones, debido que se pueden desarrollar diversas estrategias relacionadas al precio y así llamar la atención de cada uno de los clientes. Entre las distintas empresas de capacitación y asesoramiento a nivel de Manta más visitas se tiene: SECAP (Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional), posee un precio de \$ 75 el curso durante 2 meses; Nítido Marketing & Business, el precio del curso contable tiene un precio de \$ 210 durante 7 meses de formación; y Grupo Corporativo Visión

S.A. el precio de asesoría contable es de \$ 50 durante 6 horas. Como se puede observar el precio de las capacitaciones y asesorías contables es muy elevado, lo cual genera a la creación del negocio un punto factible para fidelizar clientes. Además, el 100% de la población buscan precios cómodos y un servicio de calidad, logrando así llegar a los clientes potenciales para incrementar las ventas y por ende su rentabilidad en el mercado.

**4. Apoyo del gobierno para la creación de pequeños negocios:** Existen planes del gobierno para el financiamiento de MiPymes, junto con políticas públicas que establecen que se deben fomentar y simplificar los trámites para la creación y operación de negocios, con alternativas de financiamiento y garantía para emprendedores. En el año 2020 la Asamblea aprobó la ley de emprendimiento e innovación, el cual implica establecer y promover una cultura emprendedora, implementando nuevas modalidades de ver las cosas, es decir cambiar de paradigmas por lo tradicional y fomentar una cultura de cambio en la sociedad incentivando y fomentando el emprendimiento con sinergia, innovación y desarrollo tecnológico. Por otro lado, el presidente Guillermo Lasso realizó un lanzamiento oficial de la implementación en el BanEcuador “Créditos de Oportunidades”, el cual tiene como objetivo reactivar la economía del país y generar que los emprendedores puedan seguir solventando sus costos y gastos de sus negocios. Además, existen créditos por parte del estado que ayudan a fomentar una cultura emprendedora en la ciudad. Es por tal razón que hoy en día existen apoyo de las autoridades y del gobierno para la ejecución de negocios, siendo una oportunidad para la implementación de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.

**5. Implementación de la TICs:** Ante la llegada de la globalización nace la necesidad de realizar avances tecnológicos para una transformación constante de la sociedad y el mundo, convirtiéndose en una parte fundamental de la vida de las personas, además de ser un punto clave que aporta estrategias competentes que sirven para el funcionamiento de la gestión empresarial de diferentes actividades económicas. Así mismo, las TICs traen consigo grandes transformaciones tecnológicas, formando así un conjunto de herramientas informáticas, incrementando las nuevas formas de comunicación y de ver el mundo. La tecnología constantemente cambia los paradigmas y crea nuevas oportunidades que son consideradas ventajas para las empresas lo que da un mayor peso al comercio, mejora la calidad de vida de las personas y genera un

impacto económico positivo. Entre las ventajas de las tecnologías digitales están: reducción de costos, ingresar con mayor facilidad al mercado global, acceder a un sinnúmero de información y agilizar los procesos de producción y ventas. Al implementar en nuevas tecnologías se está provocando la transformación de la sociedad, es decir en la actualidad cada uno de los países, organizaciones y personas se ven inmerso en la necesidad de afrontar retos y desafíos de competencia, encontrar soluciones que reflejen un diseño innovador con mecanismos eficientes y productivos. Hoy en día la económica digital genera nuevas oportunidades a las empresas modernas, más aún en los países desarrollados la implementación de tecnologías fortalece fuertes vínculos en los mercados que faciliten la venta de productos y/o servicios, reduciendo costos e implementando en sistemas de información en cada uno de los procesos de la cadena de valor.

**Tabla 4:**

*Amenazas del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables.*

<b>Factores Externos Claves</b>
<b>Amenazas</b>
1. Aumento de la tasa de inflación.
2. Resistencia del cliente al visitar un negocio nuevo y un servicio distinto.
3. Competencia.
4. Disminución en gastos de inversión para el sector de capacitaciones y asesoramientos.
5. Alto índice de desempleo.
6. Capacitaciones gratuitas por parte de instituciones públicas.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**AMENAZAS**

- 1. Aumento de la tasa de inflación:** Con la alta subida de precios en los distintos bienes materiales y utensilios necesarios para la creación de negocios, genera una amenaza que pueden enfrentar los negocios iniciales, debido a que en el año 2020 la tasa de inflación global del país fue de -0,34%, es decir hubo una inflación negativa lo que indica que la economía no estaba creciendo y que los precios de los productos caían por la falta de consumo en la mayoría de los casos. A comparación en el año 2021 la tasa de inflación ascendió a un 0,18%, lo que indica el alza de precios en los distintos productos y servicios del país, lo

que provoca bajo poder adquisitivo de los usuarios y cambio en los indicadores económicos del país. Adicionalmente el incremento en el costo del combustible genera subida de precios en los productos o servicios; porque al momento de transportar los insumos o trasladarse de un lugar a otro, en el precio se deberá añadir un valor extra, y esto trae a su vez trae pérdidas de venta y disminución de la demanda. Hoy en día la tasa de inflación hasta el mes de marzo está en 2,64%, a comparación del año 2021.

2. **Resistencia del cliente al visitar un negocio nuevo y un servicio distinto:** Al ser un negocio nuevo en el mercado, implica que el cliente se resista en visitar las instalaciones, ya que al ser un negocio nuevo hay falta de confianza por los consumidores, debido a que ya están acostumbrados adquirir servicios de otra empresa o persona especializada en el tema. Se debe mencionar que se ha comprobado que más del 80% de negocios, comienzan a atraer mayores clientes y fidelizarlos después de año. Sin embargo, cuando se comienza a implementar el negocio se establecerán mejoras en cada uno de los procesos y actividades.
3. **Competencia:** Existen empresas que se convierten en competencia desleal en la industria de capacitaciones y asesorías contables, las cuales perjudican especialmente a un negocio nuevo, debido a que, cuando los diversos clientes opta por trabajar con empresas que ya son conocida en el mercado, no solo perjudican a las empresas nuevas, sino también al crecimiento y productividad del país, al disminuir la actividad económica y la tasa de empleos, ya que se debe tener presente que al generar un negocio este comienza a pagar los impuestos establecidos por los organismos superiores del Estado.
4. **Disminución en gastos de inversión para el sector de capacitaciones y asesoramientos:** Las empresas buscan disminuir gastos en sus actividades empresarial, lo cual a veces implica la eliminación de las capacitaciones del personal, debido a los altos precios y a los altos gastos operativos de las empresas. Por otro lado, dentro de la disminución en gastos de inversión en las capacitaciones y asesoras contables, se involucra el sueldo de los trabajadores y empleadores, ya que con ello se deben pagar otros rubros ya sea del hogar, préstamos bancarios, y otros gastos; lo cual al generar el presupuesto no hay fondos suficientes para adquirir los paquetes de capacitaciones y asesorías, así se requiera el servicio de manera urgente, dado que el índice del consumidor está conformada en un 77,72% por bienes y en un 22,28% por servicios. En

agosto de 2021, los bienes presentaron una inflación mensual de 0,18% y los servicios 0,03%.

**5. Alto índice de desempleo:** Es una de las causas por las que las personas que tienen en mente ejecutar una idea de negocio no se atreven a realizarlo, pues no sabe si va a llegar al objetivo propuesto y poder sumergirse en un mercado altamente competitivo, ya que las personas al no tener empleo, no dispone de capital para formarse y adquirir los servicios de capacitaciones y asesoramientos. El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) determinó que, el año 2022 arrancó con 458.673 personas desempleados en Ecuador, siendo uno de los más altos durante los últimos siete meses, lo cual en mayo del 2021 la tasa de desempleo fue 6,3%. Adicional a ello en marzo del año 2022 el desempleo se colocó en un 4,8%, es decir 397.645 personas pasaron a ser desempleados en ese mes. Es por ello que el desempleo es un indicador que no se puede medir en los negocios, siendo uno de ellos rubros de mayor variación con el pasar de los meses.

**6. Capacitaciones gratuitas por parte de instituciones públicas:** Las instituciones públicas al ofertar capacitaciones gratuitas a la ciudadanía, fomenta a los negocios una amenaza, ya que, al generar dichas capacitaciones, el cliente se inclina a revisar los talleres gratuitos que impartirán dichas instituciones, lo cual a los negocios que recién empezarían a oferta sus servicios en el mercado, no tendría la posibilidad de fidelizar ventas. Por ejemplo, el Servicios de Rentas Internas (SRI), a menudo suele dar talleres virtuales sobre distintas temáticas tributarias, también se tiene a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, la cual genera para los estudiantes talleres presenciales y virtuales sobre temas contables y por último se tiene al Municipio, el cual desarrolla ciertos cursos de manera gratuita de diferentes temáticas como contabilidad, tributación, administración de empresas, etc.

### **3.1.1. Análisis de la oferta**

El análisis de la oferta al igual que la demanda, es un análisis que implica todo estudio básico de una organización o la implementación de un negocio. Según Martínez, H. (2016), establece que el objetivo de este análisis es “determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio”. En concordancia con el autor, este análisis implica

realizar un estudio del servicio o producto que se va a ofrecer al cliente, es decir es la venta de dicho bien.

Adicional a ello, al igual que la demanda tiene factores que influyen en el comportamiento del cliente y del negocio. El proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables realiza el respectivo análisis de la oferta a través de una investigación de campo, la cual implica conocer cada uno de los atributos de nuestros clientes potenciales y de la competencia, es decir las desventajas y ventajas que tiene el proyecto.

Como ya se viene mencionando en párrafos anteriores, el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable se caracterizará por ser una idea innovadora, donde se tendrán servicios de buena calidad con profesionales especializados en las distintas áreas y sobre todo se inculcará la responsabilidad social. La idea poseerá estrategias factibles para fidelizar clientes, por ejemplo, dentro del servicio de capacitaciones, el usuario recibirá un cuaderno y un esferográfico para que el capacitado pueda anotar los puntos que considere importante a la hora que este recibiendo su taller; en lo que tiene que ver con las asesorías se diseñarán paquetes de promociones y descuentos.

Debido a esto, se puede decir que la idea de negocio de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable tiene una puntuación ponderada promedio del 70% en la evaluación del análisis de la oferta, es decir se estima que está dentro del rango de una buena idea de negocio, sin embargo, se debe tomar acciones para mejorar aún más la situación del negocio previsto en el futuro.

Uno de los desafíos principales que abarcaría el proyecto de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable en la actualidad, es tener un presupuesto limitado, dado que, por la difícil situación que está pasando el país por la pandemia, por la crisis económica, el alza de impuestos, entre otros, obligaría que se estanque el proyecto. Por otro lado, el proyecto tendría falencias en marketing al no contar con un buen presupuesto, lo cual puede perjudicar al negocio a lo largo del tiempo para ampliar su cartera de clientes.

Sin embargo, responde de una manera responsable aprovechando las fortalezas como es la calidad de los servicios, dando una buena atención y servicios de excelente calidad, para que los clientes no solo queden satisfechos, sino que los recomienden a otras personas. Así mismo, se dispone a fomentar una adecuada planificación estratégica para determinar las prioridades de las operaciones, estudiando a la

competencia, con el objetivo de mejorar los procesos, generar más ventas y por ende mayor rentabilidad, estableciendo una diferenciación en el mercado.

Por otro lado, dentro del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables existirá una buena comunicación entre el equipo de trabajo, coexistiendo así que el recurso humano este motivado, comprometido y tener confianza en sí mismo, siendo de suma importancia porque un colaborador satisfecho es un 12% más productivo y un 31% más eficiente, lo cual contribuye a la mejora continua y el alcance de los objetivos del emprendimiento.

### **3.2. SEGMENTO DEL MERCADO**

Según Castillo Ana. (2018), la segmentación del mercado “es aquella que determina quienes serán nuestros clientes potenciales, con el fin de establecer cuadros de estrategias innovadoras y personalizadas para la audiencia”. Es por ello que dentro de la segmentación del mercado es importante reconocer cada uno de los factores y categorías que permitan realizar una segmentación de una manera eficaz y eficiente ante cualquier adversidad que se presente, con el propósito de establecer una segmentación de mercado, conocer todas las aristas del entorno y así poder analizar los distintos comportamientos que tendrá el cliente en la ejecución del proyecto.

El proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, su segmentación de mercado estará enfocada en la población de Manta respecto las personas registradas en el SRI (emprendedores, personas naturales y jurídicas), estudiantes colegiales y universitarios, la cual se generarán encuestas online, que permitirá conocer cada una de los atributos e información de primera mano sobre los clientes potenciales, además de ser la parte fundamental para la ejecución del respectivo análisis sobre la ejecución del negocio.

#### **3.2.1. Instrumento de recolección de datos**

Dentro de este estudio, el diseño de recolección de información y datos pertinentes será de carácter cuantitativo, el cual es aquel que permite tener estadísticas concretas y verídicas, a través de un cuestionario donde se analizarán cada una de las respuestas y con ello establecer un respectivo análisis, permitiendo así ser este medio la fuente oficial de obtención de información concreta y oportuna.

Adicional a ello, el instrumento de recolección de datos está basado en una encuesta realizada por el Sr. Luis Jonathan Saldaña Moyota en su tesis con el tema

“Plan de Negocios para la Creación de una Empresa de Asesoría Contable-Tributaria en el Cantón Naranjito”, el cual fue ejecutado en el año 2019 en la Universidad Estatal de Milagro, dirigido a los clientes que estén inscritos en el SRI, con el objetivo de diseñar un plan de negocios que sea capaz de satisfacer las necesidades de dichos clientes.

Es importante recalcar que la recolección de datos se representará mediante números y gráficos estadísticos, utilizando la lógica y el método deductivo, para la medición de datos cuantificables, ya sean porcentajes, costos, fracciones, tasas de intereses, etc., de manera objetiva.

### 3.2.2. Criterios de segmentación

Como ya se ha mencionado, esta propuesta de idea de negocio va dirigida a todas las personas, especialmente a personas inscritas en el SRI y estudiantes universitarios y de colegios.

**Tabla 5:**

*Criterios de segmentación*

<b>VARIABLES</b>	<b>CRITERIOS</b>
<b>Geográfica</b>	Cantón Manta y sus diferentes parroquias.
<b>Demográfica</b>	MiPymes, emprendedores, estudiantes universitarios y colegios.
<b>Nivel socioeconómico</b>	Bajo, medio y alto.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### 3.2.3. Población de Estudio

Según el SRI (Servicios de Rentas Internas), hay un total de 177.005 contribuyentes activos este año, dando un aproximado en el cantón Manta de 8.450 contribuyentes, los cuales están involucradas las personas naturales, jurídicas y emprendedores. Adicional a ello en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí se encontraban matriculados en el periodo 2021(2) 23.160 estudiantes y por otro lado según el Ministerio de Educación en Manta hay 18.200 estudiantes matriculados de Bachillerato en el periodo 2022-2023, en las distintas instituciones educativas de Manta.

### 3.2.4. Cálculo de la muestra

La muestra para el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables es de tipo probabilística, por lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z)^2(p)(q)(N)}{(N)(E)^2 + (Z)^2 (p)(q)}$$

**Donde:**

- **n** = Tamaño de la muestra
- **N**= Tamaño de la población  
**Z** = Nivel de confiabilidad que tendrá la muestra es 95% (0,95) y  $0,95/2= 0,4750$ , se verifica en la tabla de distribución normal (1,96) que se muestra en la ilustración 1
- **E** = Nivel de error
- **p** = Probabilidad de ocurrencia (50%)
- **q** = Probabilidad de no ocurrió (50%)

#### **Ilustración 1:**

*Tabla de distribución normal de una muestra*

Nivel de confianza deseado	Puntuación z
80 %	1.28
85 %	1.44
90 %	1.65
95 %	1.96
99 %	2.58

**Nota. Se utiliza para medir el nivel de confiabilidad que tendrá la muestra.**

Debido que se tiene 3 tipos de población (personas inscritas en le SRI, estudiantes universitarios y estudiantes de colegios), se procederá a sumar las tres poblaciones para obtener una población general, el cual da un valor de 49.810 personas.

## Aplicación de fórmula muestral

- $n = ?$
- $N = 49.810$  personas
- $Z = 1,96$
- $E = 0,05$
- $p = 0,5$
- $q = 0,5$

$$n = \frac{(Z)^2(p)(q)(N)}{(N)(E)^2 + (Z)^2(p)(q)}$$

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(49.810)}{(49.810)(0,05)^2 + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{47.837,524}{125,4854}$$

$$n = 381,22$$

De esta forma se determinó una muestra de 381 personas, las cuales las conforman personas inscrita en el SRI, estudiantes universitarios y estudiantes de colegios, debido que ellos serán los potenciales clientes del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Aserías Contables, los cuales se les aplicó la encuesta online, con el fin de conocer el perfil del consumidor, preferencias, gustos y características de las diversas competencias.

### 3.2.5. Análisis e interpretación de resultados de la encuesta aplicada

A partir de la muestra obtenida, se realizó la encuesta online a las personas de la población seleccionada, lo cual permitió obtener datos concretos y fidedignos, estableciendo los siguientes resultados:

**Tabla 6:**

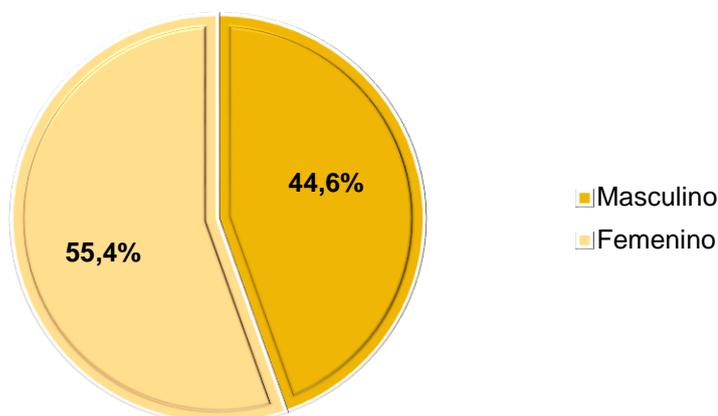
*Género*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	170	44,6%
Femenino	211	55,4%
TOTAL	381	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 2:**

Género



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

Como se observa, un 55,4% de las personas encuestadas pertenecen al género femenino, mientras que el 44,6% enfatiza al género masculino, lo que genera que, dentro de los negocios, personas inscritas en el SRI, estudiantes de colegios y universitarios hay un mayor volumen de mujeres que están sumergidas en las áreas contables, tributarias y administrativas. Sin embargo, no significa que los hombres no estén interesados en las áreas mencionadas, sino que son un poco más reservados en cuestión de sus conocimientos y habilidades que poseen.

**Tabla 7:**

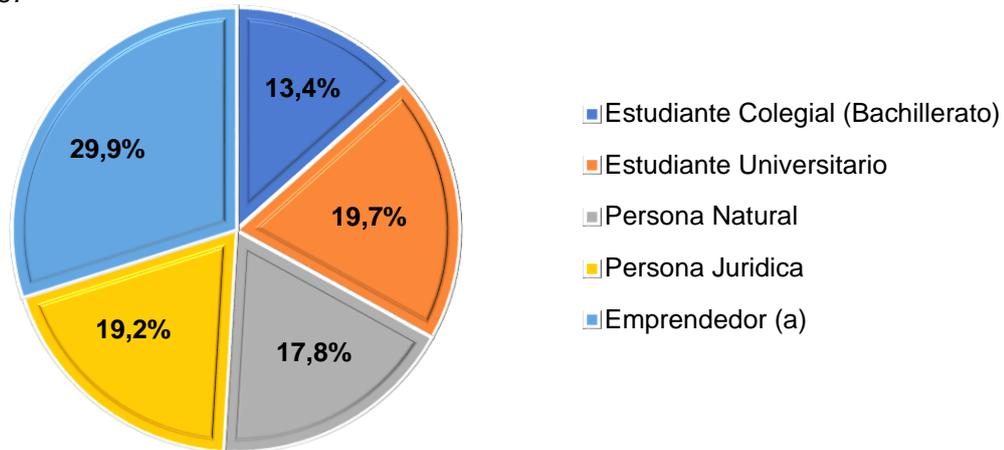
*¿Usted es?*

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Estudiante Colegial (Bachillerato)</b>	51	13,4%
<b>Estudiante Universitario</b>	75	19,7%
<b>Persona Natural</b>	68	17,8%
<b>Persona Jurídica</b>	73	19,2%
<b>Emprendedor (a)</b>	114	29,9%
<b>TOTAL</b>	381	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 3:**

*¿Usted es?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

Se observa que un 29,9% de los encuestados son emprendedores o emprendedoras, mientras que un 19,7% son estudiantes universitarios, seguido de un 19,2% de personas jurídicas es decir empresas o negocios, además de haber un 17,8% correspondientes a personas naturales, culminando con un 13,4% de estudiantes de colegios correspondiente al bachillerato. Existe un mayor volumen en los emprendedores o emprendedoras, seguido de los estudiantes universitarios, ya que hoy en día hay una gran cantidad de personas que están generando su propio negocio, o estudiantes que requieran una tutoría personalizada para la realización de sus trabajos académicos, lo cual hacen que ellos sean los individuos que requieran más ayuda en cuanto al manejo contable, tributario y en el caso de los emprendedores ayuda en el control de sus negocios, pero eso no significa que las demás personas mencionadas no requieran mayor solvencia en las áreas contables, tributarias y administrativas, sino que son clientes que tienen posibilidades mayores o menores en cuanto a la adquisición de los servicios, por ejemplo las personas naturales son personas que simplemente están inscritas en el SRI por alguno préstamo bancario o algún trámite legal, las personas jurídicas hacen referencia a las empresas, por ende es rara vez que estos negocios ya estabilizados requieran alguna asesoría contable o tributaria, debido a que ya tienen profesionales trabajando para ellos y los estudiantes de colegios que se encuentran en el nivel de formación de bachillerato es en vez en cuanto requieran alguna tutoría personalizada para tener un mayor conocimiento y aprendizaje, ya que ellos aún son inconsciente de la realidad del mundo y de los negocios.

**Tabla 8:**

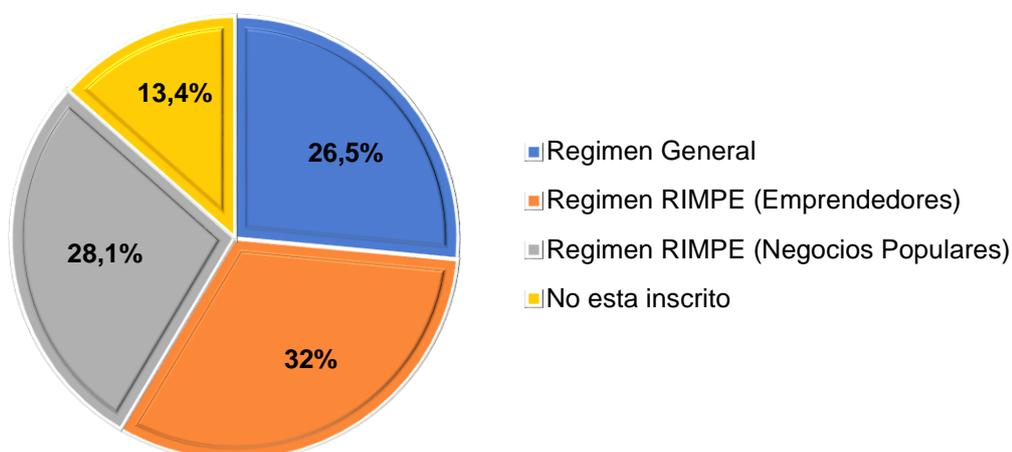
*¿Si usted está inscrito en el SRI, bajo que régimen tributario lo está?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Régimen General	101	26,5%
Régimen RIMPE (Emprendedores)	122	32%
Régimen RIMPE (Negocios Populares)	107	28,1%
No está inscrito	51	13,4%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 4:**

*¿Si usted está inscrito en el SRI, bajo que régimen tributario lo está?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los clientes segmentados, se tiene que el 32% de las personas encuestadas están inscritas en el SRI bajo el régimen RIMPE (Emprendedores), por consiguiente, un 28,1% corresponden al régimen RIMPE (Negocios Populares), seguido de un 26,5% de personas encuestados que están bajo el régimen General y finalmente un 13,4% personas que no están inscritos en el SRI, lo cual visualizando la tabla 8, se puede comprobar que las personas que no están inscritas en el SRI, pertenecen a estudiantes de colegio de formación bachillerato. Sin embargo existe un alto grado de personas inscritas en los diferentes régimen del SRI, lo cual da un mayor auge de factibilidad al proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, ya que hay personas naturales, emprendedoras incluso empresas que quieren iniciar, cambiar, fortalecer e innovar un proyecto, emprendimiento, negocio o empresa, de manera que este fortalezca la

reputación empresarial de los mismos, cambiando de paradigmas, y generando estrategias e indicadores que ayuden a maximizar sus ganancias.

**Tabla 9:**

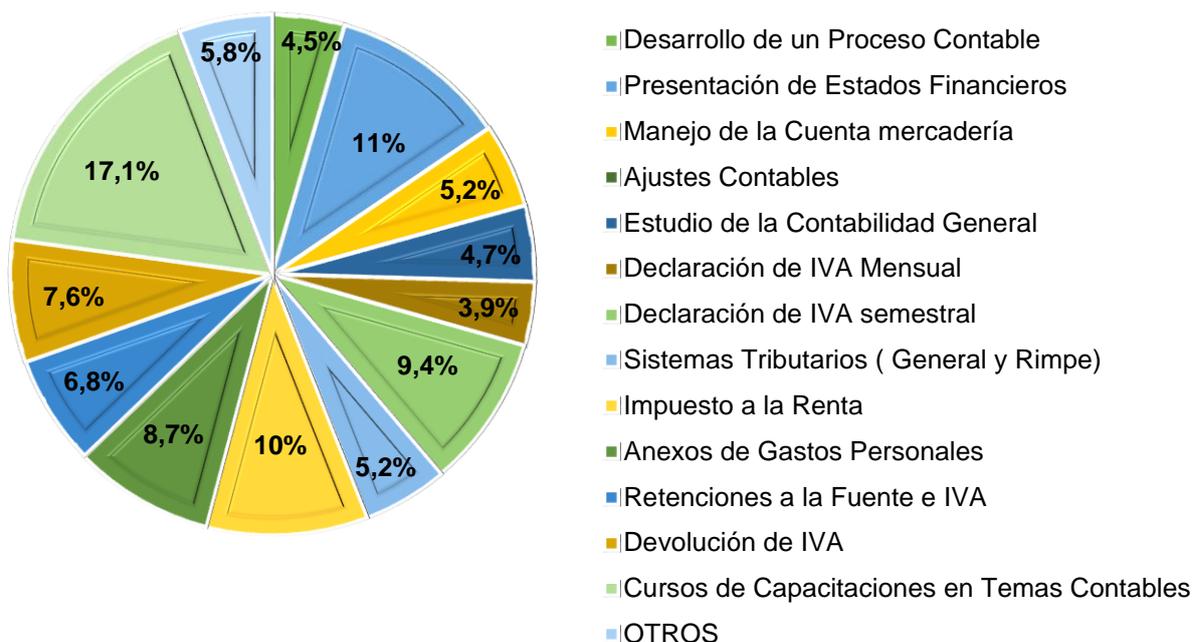
¿Qué tipo de servicio contable y tributario usted ha utilizado con mayor frecuencia o ha requerido?

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Desarrollo de un Proceso Contable (Empresa de Servicio, Comercial, Manufacturera e Industrial)	17	4,5%
Presentación de Estados Financieros	42	11%
Manejo de la Cuenta mercadería	20	5,2%
Ajustes Contables	0	0%
Estudio de la Contabilidad General	18	4,7%
Declaración de IVA Mensual	15	3,9%
Declaración de IVA semestral	36	9,4%
Sistemas Tributarios (General y RIMPE)	20	5,2%
Impuesto a la Renta	38	10%
Anexos de Gastos Personales	33	8,7%
Retenciones a la Fuente e IVA	26	6,8%
Devolución de IVA	29	7,6%
Cursos de Capacitaciones en Temas Contables	65	17,1%
OTROS	22	5,8%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaborado Félix Renne Santana Delgado

**Figura 5:**

¿Qué tipo de servicio contable y tributario usted ha utilizado con mayor frecuencia o ha requerido?



Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado

## Análisis e interpretación

Hay un 17,1% de personas encuestadas que plasman que el servicio contable y tributario que han utilizado o requerido con mayor frecuencia son cursos de capacitaciones en cuanto a las temáticas contables, tributarias y cada uno de los factores que las componen, seguido de un 11% en cuanto a la presentación de los Estados Financieros. Asimismo un 10% en información y práctica en el Impuesto a la Renta, lo cual se genera más en contribuyentes que forman parte del Régimen General y RIMPE (Emprendedores), adicional a ello se tiene un 9,4% en declaración de IVA semestral, un 8,7% en los anexos de gastos personales; de igual forma hay un 7,6% de personas encuestadas que les interesa conocer el procedimiento de la devolución de IVA, lo cual se podría decir que involucra a los estudiantes de colegios y universitarios, un 6,8% en los porcentajes de retenciones a la fuente y de IVA, y se obtuvo un 5,2% hasta un 3,9% servicios requeridos de aprendizaje de los sistemas tributarios General y RIMPE, manejo de la cuenta mercadería, estudio de la Contabilidad General, el desarrollo de un Proceso Contable en distintas empresas y negocios, culminando con la declaración de IVA mensual. Posteriormente hubo un 5,8% de personas encuestadas que eligieron la opción de otros, lo cual da a entender que existen otros servicios que los clientes potenciales necesitan. Por otro lado, la generación de cursos de capacitaciones en las áreas contables, tributarias y administrativas y la presentación de los Estados Financieros serán los principales servicios diferenciadores y que enmarquen el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Aserías contables, seguido de las demás tutorías de los temas ya planteados. Incluso existiría la probabilidad de que los cursos de capacitaciones, la presentación de los Estados Financieros y cada uno de los temas hablados anteriormente se unificarán, generando cursos que sobresalgan con mayor fuerza y compromiso en las distintas aristas, por ejemplo, en Contabilidad de Servicios, Comercial, Industrial, Bancaria, Financiera, Costos, entre otros; sin dejar los servicios personalizados en cada uno de los temas que los clientes soliciten al adquirir sus servicios.

### **Tabla 10:**

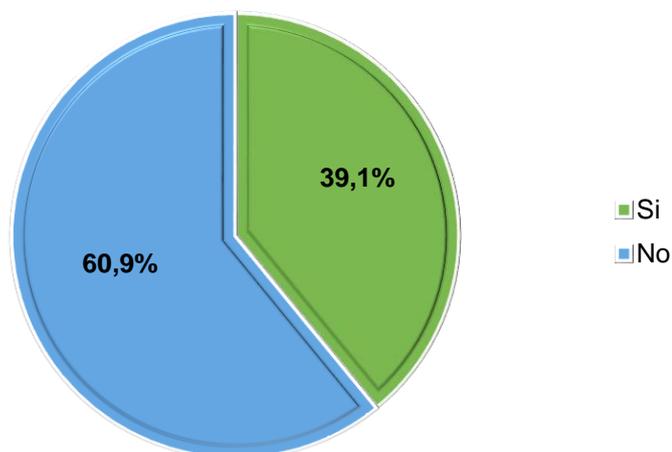
*¿Posee usted conocimiento en materia contable, tributaria y administrativa?*

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	149	39,1%
<b>No</b>	232	60,9%
<b>TOTAL</b>	381	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 6:**

*¿Posee usted conocimiento en materia contable, tributaria y administrativa?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

En referencia a la información proporcionada por los encuestados, el 60,9% no posee conocimiento en materia contable, tributaria y administrativa, lo cual tiene como analogía que esta característica se otro factor por el cual el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables sea rentable y visitada por los clientes potenciales, ya que al existir deficiencia en dichas áreas, se puede aprovechar dicho perfil del cliente, para generar estrategias que permitan fidelizar a los usuarios y poder satisfacer las necesidades de los mismos, con un servicio diferente y distintos de las demás competencias. Sin embargo, un 39,1% de los encuestados señalaron que, si poseen conocimiento en las áreas ya mencionadas, lo cual se puede interpretar que en este porcentaje esta involucrados las personas jurídicas (empresas), debido a que dichas organizaciones tienen profesionales con alto rendimiento, conocimientos y altos estándares de calidad en dichas cátedras.

**Tabla 11:**

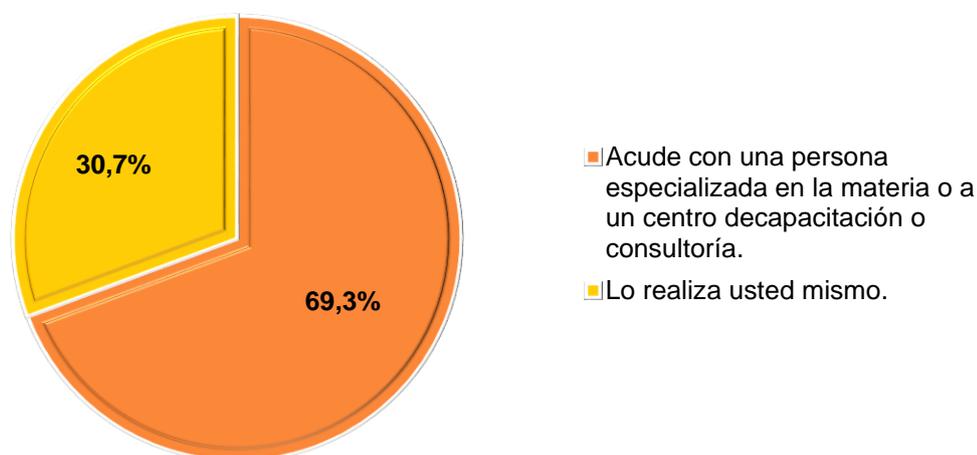
*¿Cómo realiza usted el control contable de su negocio o la realización de su trabajo o tarea académica contable?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Acude con una persona especializada en la materia o a un centro de capacitación o consultoría.	264	69,3%
Lo realiza usted mismo.	117	30,7%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Figura 7:**

*¿Cómo realiza usted el control contable de su negocio o la realización de su trabajo o tarea académica contable?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

Según los datos adquiridos por los encuestados, el 69,3% de las personas señalan que acuden con una persona especializada o a un centro de capacitación y consultaría para la realización de una tutoría en concordancia con los temas contables, tributarios y administrativos, mientras que el 30,7% plasmaron que no asisten a dichas agentes para realizar sus trabajos. Al tener un porcentaje alto de demanda de contribuyentes que requieren servicios de asesorías y capacitaciones, se puede interpretar que esta característica es positiva para el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, debido a que, si la microempresa genera un servicio excelente, económico y sobre todo eficiente este puede tener mayor acogida por clientes, fomentado así el desarrollo del negocio a lo largo del tiempo.

**Tabla 12:**

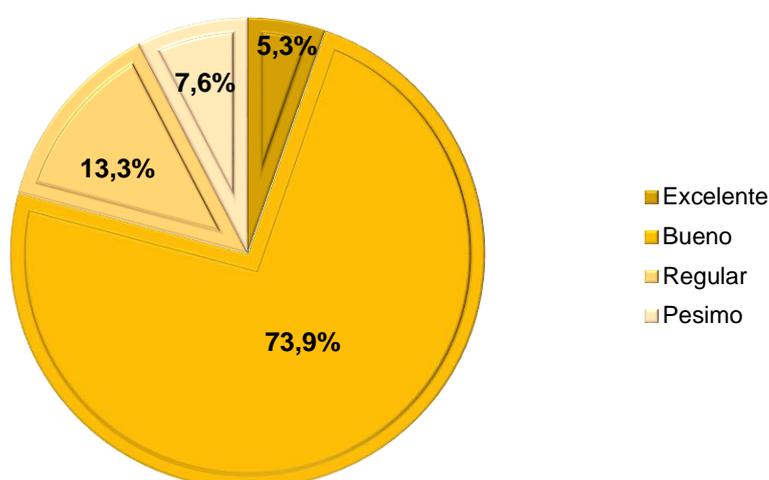
*¿Cómo calificaría el servicio de capacitación y asesoría contable que le brinda la persona o empresa?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	14	5,3%
Bueno	195	73,9%
Regular	35	13,3%
Pésimo	20	7,6%
TOTAL	264	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 8:**

*¿Cómo calificaría el servicio de capacitación y asesoría contable que le brinda la persona o empresa?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

De acuerdo con los resultados expuestos, el 73,9% de las personas encuestadas señalan que el servicio adquirido por las personas especializadas o consultorías y centros de capacitaciones, lo califican como bueno, seguido de un 13,3% de forma regular, por consiguiente, un 7,6% lo consideran pésimo y finalmente un 5,3% lo tienen como un servicio excelente. Es importante mencionar que, al tener una desventaja en cuanto a esta característica, se debe apoyar en los porcentajes de 13,3% y 7,6%, para fomentar un mayor compromiso de satisfacer sus necesidades, para que así estos puedan dar su experiencia a las demás personas y poder así llamar la atención de los clientes y que estos den un giro de 360 grados hacia un servicio eficiente y eficaz, capaz de solventar todas sus necesidades de manera responsable, transparente y confiable.

**Tabla 13:**

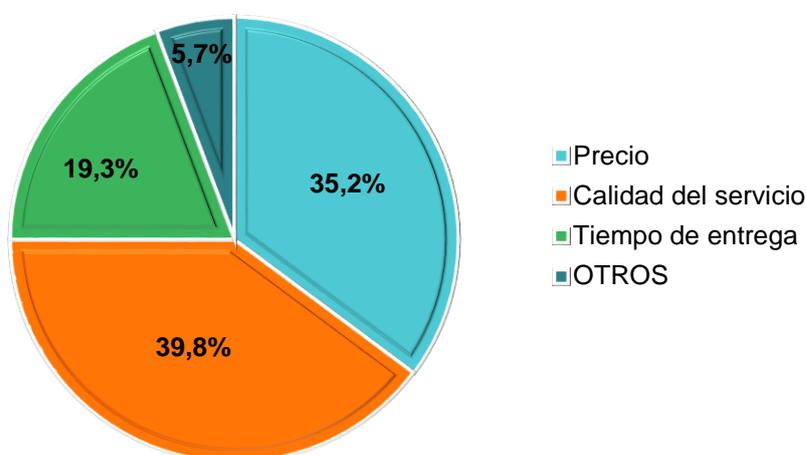
*¿Qué cambiaría del actual servicio de la persona o empresa que tiene?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	93	35,2%
Calidad del servicio	105	39,8%
Tiempo de entrega	51	19,3%
OTROS	15	5,7%
TOTAL	264	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 9:**

*¿Qué cambiaría del actual servicio de la persona o empresa que tiene?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

Dentro del servicio de asesorías y capacitaciones que imparten las personas especializadas y/o empresas, el 39,8% de las personas encuestadas señalan que dentro del servicio actual de dichos agentes cambiarían la calidad del servicio, lo que da a entender que en dichos negocios, no se está generando los servicios de una manera responsable y eficiente, seguido de un 35,2% lo que corresponde al precio, lo cual se interpreta que los servicios que dan dichos agentes son elevados, sin embargo el cliente a pesar de los altos costos adquieren los servicios por cubrir de manera rápida su necesidad, además hay un 19,3% se enlazan hacia el tiempo de entrega, lo indica que a pesar de tener un reconocimiento alto dentro de la industria, no cumplen con las diversas expectativas de los clientes y no solo en las características ya mencionadas sino que un 5,7% de usuarios establecen que existen otros indicadores que se debería

mejorar. Entonces al ver que existe bajos niveles de compromisos por parte de la competencia, el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables al estudiar dichos indicadores se puede asentar de manera rápida en el mercado, con altos grados de calidad, mejores precios y tiempo de entrega con el que se llegue con los clientes, lo que genera que la debilidad encontrada en la tabla 12 referente a como el usuario califico a la competencia, se vea como algo pasajero, debido a que al estar en constante innovación y control de perfil de consumidor se pueda derogar dicha desventaja.

**Tabla 14:**

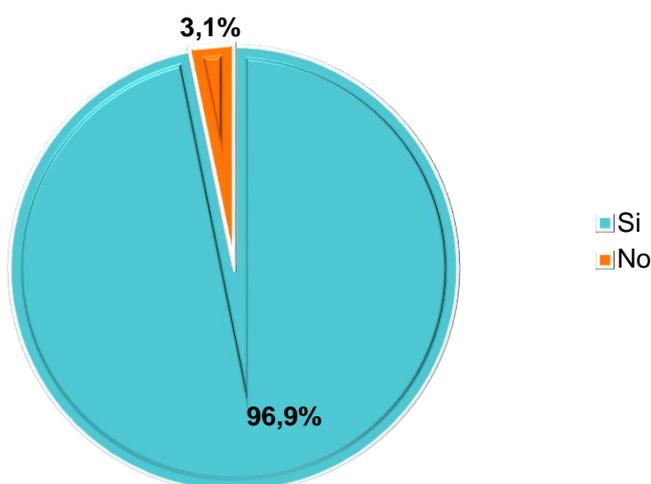
*¿Estaría predispuesto en contratar los servicios de capacitaciones y asesorías contables de una nueva microempresa especializada, con profesionales de alto nivel y formadora de ventajas distintas a las consultorías y centros de capacitaciones ya existe?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	369	96,9%
No	12	3,1%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 10:**

*¿Estaría predispuesto en contratar los servicios de capacitaciones y asesorías contables de una nueva microempresa especializada, con profesionales de alto nivel y formadora de ventajas distintas a las consultorías y centros de capacitaciones ya existe?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

## Análisis e interpretación

Los resultados de las alternativas sobre si las personas están dispuestas a contratar los servicios de capacitaciones y asesorías contables de una nueva microempresa especializada, con profesionales de alto nivel y formadora de ventajas distintas a las consultorías y centros de capacitaciones ya existentes, indican que el 96,9% si esta predispuesta a adquirir dichos servicios, sin embargo existe un 3,1% de personas, un numero pequeño de usuarios que no estarían dispuestos a contratar los servicios que se ofertarán. Entonces se puede interpretar que con los resultados obtenidos en esta pregunta la idea de negocio será rentable, debido que se tendrá una alta acogida de clientes, ya sea tanto de una manera formal e informal, lo cual se aprovecharán dichas visitas para compartirlas cada uno de los servicios ofertantes y sobre todo comunicar que el negocio estará inmerso en una innovación constante y de la especialización de cursos contables, es decir cursos sumergidas en una empresa de servicios, comercial e industrial, ya que hoy en día las competencias no generan cursos en cada una de ellas, sino que las unifican para dar un solo servicio, por el simple hecho de minimizan costos.

**Tabla 15:**

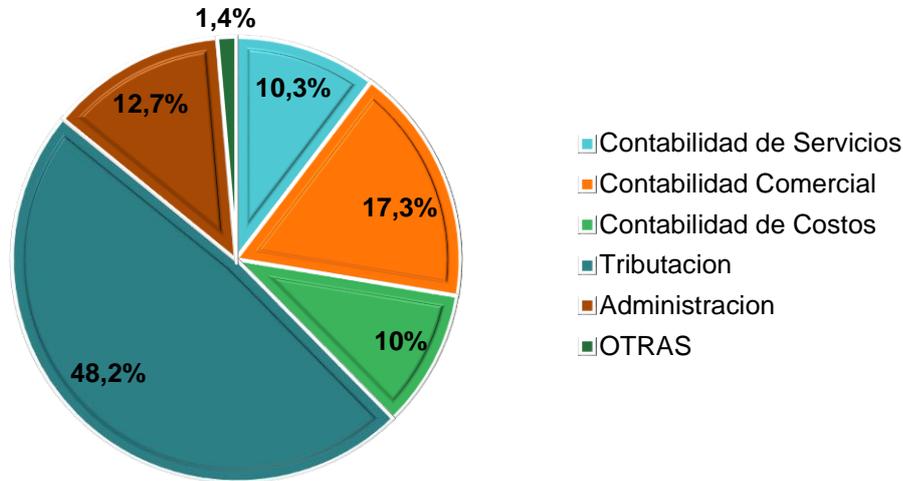
*¿En qué área le gustaría recibir asesorías o que cursos de capacitación le gustaría que se implantaran?*

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Contabilidad de Servicios</b>	38	10,3%
<b>Contabilidad Comercial</b>	64	17,3%
<b>Contabilidad de Costos</b>	37	10%
<b>Tributación</b>	178	48,2%
<b>Administración</b>	47	12,7%
<b>OTRAS</b>	5	1,4%
<b>TOTAL</b>	369	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 11:**

*¿En qué área le gustaría recibir asesorías o que cursos de capacitación le gustaría que se implantaran?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

De acuerdo con los datos obtenidos, el 48,2% de las personas encuestada señalan que dentro de los servicios de asesorías y cursos de capacitaciones se involucre el estudio tributario, ya que sin duda alguna esta rama es muy adquirida por los contribuyentes, seguido de un 17,3% de clientes que le gusta que se implementarán cursos de contabilidad comercial, debido que existen una alta demanda de negocios que se dedican a la compra y venta de mercaderías, además un 12,7% eligió la alternativa de administración, siendo esta el tercer lugar de los servicios que ofertará el proyecto, por su parte el 10,3% de las personas destacó en elegir la contabilidad de servicios, el 10% en contabilidad de costos y 1,4% en otras cátedras. Sin duda alguna el servicio que más atrae a los clientes es aquellos que involucre la parte tributaria, ya que en la actualidad el control de los negocios existe deficiencia en dicha área mencionada, es por ello que dentro de las asignaturas de mayor impacto que tendrá el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables es la cultura tributaria y cada uno de sus elementos y factores. Por otro lado, existe una correlación entre la tributación y la contabilidad comercial, debido que son las variables con mayor impacto en la sociedad y en el mundo empresarial.

**Tabla 16:**

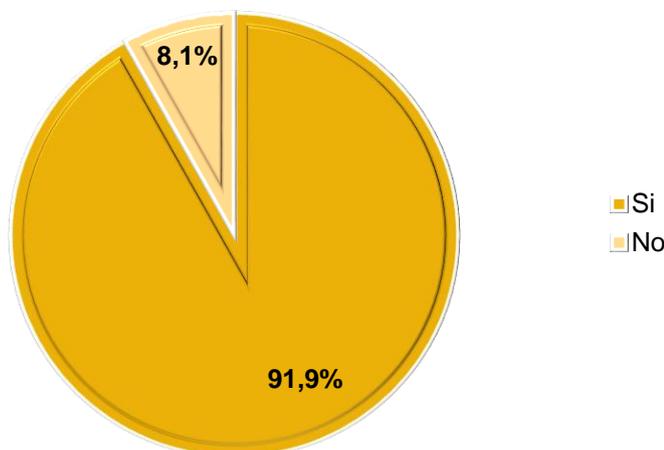
*¿Considera usted de que, a más de las capacitaciones y asesorías contables, se elaboren planes estratégicos para cualquier tipo de empresa o negocio?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	339	91,9%
No	30	8,1%
TOTAL	369	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 12:**

*¿Considera usted de que, a más de las capacitaciones y asesorías contables, se elaboren planes estratégicos para cualquier tipo de empresa o negocio?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

En concordancia con los datos obtenidos por parte de los encuestado, el 91,9% consideran que el proyecto de la creación de una microempresa a más de capacitaciones y asesorías contables, este elabore planes estratégicos de cualquier índole, mientras que el 8,1% de las personas encuestados no tiene ninguna atracción con la elaboración de estos planes. La elaboración de planes estratégicos implica un plus al negocio, siendo este un factor diferenciador de la competencia, ya que hoy en día no existen empresas o negocios que involucre la elaboración de planes estratégicos en distintas categorías, sino más bien lo elaboran acorde al profesionalismo que se tenga, es decir elaborar planes estratégicos que depende de la formación académica que tenga el profesional. Al generar estos planes estratégicos de cualquier tipo de empresa o negocio, se puede tener una mayor demanda, debido que, al contratar este servicio, el cliente requiera de alguno otros servicios que el proyecto ofertará, lo que sin

duda alguna fomentaría el desarrollo organizacional de manera continua a la idea de negocio. Además, cabe mencionar que el servicio de la elaboración de planes estratégicos tendría un alto volumen de adquisición, ya que hoy en día existen empresas o negocios que requieren rediseñar su plan estratégico, con el fin de alcanzar mejores oportunidades, fortalezas, y encontrar debilidades y amenazas en el mercado, estableciendo objetivos y estrategias claras, eficientes, sostenibles y medibles, correlacionando con la filosofía empresarial del negocio.

**Tabla 17:**

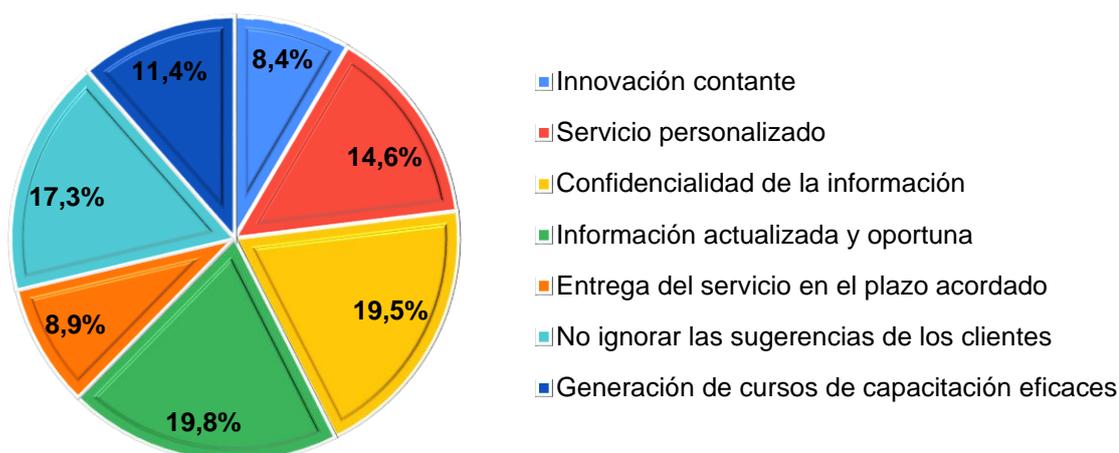
*¿Qué resultados espera obtener al contratar los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Innovación contante	31	8,4%
Servicio personalizado	54	14,6%
Confidencialidad de la información	72	19,5%
Información actualizada y oportuna	73	19,8%
Entrega del servicio en el plazo acordado	33	8,9%
No ignorar las sugerencias de los clientes	64	17,3%
Generación de cursos de capacitación eficaces	42	11,4%
<b>TOTAL</b>	<b>369</b>	<b>100%</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 13:**

*¿Qué resultados espera obtener al contratar los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

## **Análisis e interpretación**

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que el 19,8% de las personas encuestadas esperan obtener resultados al contratar los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables información actualizada y oportuna, seguido de un 19,5% en la confiabilidad de la información, otro 17,3% de usuarios se inclinaron hacia que el negocio no ignore las sugerencia de los clientes, también un 14,6% esperan obtener un servicio especializado en cada servicio que el proyecte oferte, además un 11,4% de encuestados plasmaron que se generen cursos de capacitaciones de una manera eficiente y dinámica, donde no se vincule la misma rigidez que tienen otras empresas o negocios de la misma actividad económica, culminando con un 8,9% en la entrega del servicio en el plazo acordado, debido que existen negocios que no cumplen con esa política y sin dejar a un lado que un 8,4% se enfatiza en la innovación contaste del negocio y por ende en sus servicios tanto de capacitaciones como de asesorías. Se puede afirmar que cada una de estas cualidades que el cliente estableció en la encuesta, el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables las tendrá en las distintas actividades y procedimientos del negocio, con el fin de fidelizar clientes y a su vez las ventas.

**Tabla 18:**

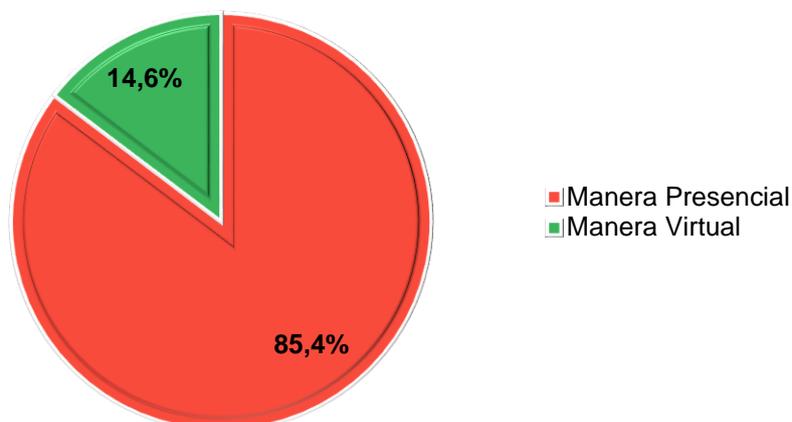
*¿De qué manera le gustaría recibir las capacitaciones y asesorías contables?*

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Manera Presencial</b>	315	85,4%
<b>Manera Virtual</b>	54	14,6%
<b>TOTAL</b>	369	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 14:**

*¿De qué manera le gustaría recibir las capacitaciones y asesorías contables?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

Otro tipo de características que se debe tener en consideración es como el cliente va a adquirir su servicio, por lo que dentro de las estadísticas, el 85,9% de las personas encuestados que los servicios que adquirirían en el proyecto sea vista de una manera presencial, debido que hoy en día al tener un docente o un profesional cara cara, se genera en el coeficiente intelectual un aumento de hormonas que permiten el paso de información y la adquisición de los conocimientos impartidos en la jornada de clases, mientras que el 14,6% de clientes plasmaron que los servicios adquirir sean visto de manera virtual, debido a que a veces las personas se les hace más factible recibir las asesorías y capacitaciones de manera online, ya sea por diversas situaciones como por ejemplo dejar el negocio con extraños, otros compromisos laborales, entre otros.

**Tabla 19:**

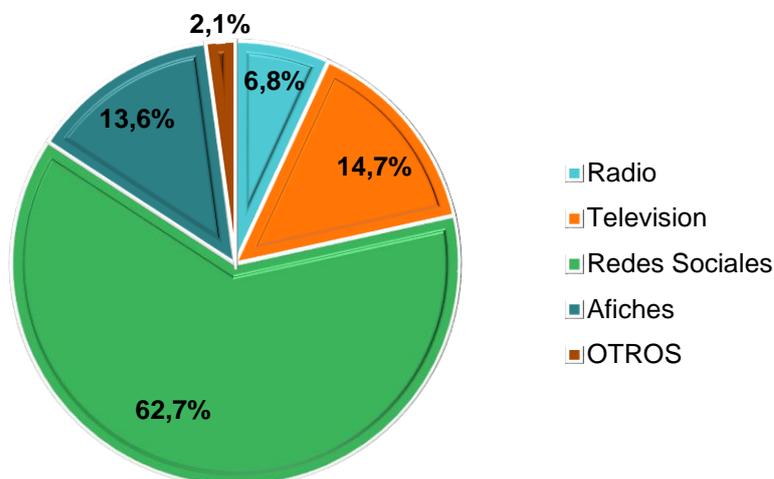
*¿Qué medio de difusión, cree que sería el más idóneo para realizar publicidad y que las personas puedan conocer los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?*

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	26	6,8%
Televisión	56	14,7%
Redes Sociales	239	62,7%
Afiches	52	13,6%
OTROS	8	2,1%
TOTAL	381	100%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 15:**

*¿Qué medio de difusión, cree que sería el más idóneo para realizar publicidad y que las personas puedan conocer los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

### **Análisis e interpretación**

Según los datos arrojados en las encuestas, el 62,7% de las personas encuestadas señalaron que el medio de difusión más idóneo para realizar publicidad y que las personas puedan conocer los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables es a través de las redes sociales, sin embargo hay un 14,7% de clientes que señalaron que el medio más oportuno es la televisión, mientras que un 13,6% plasmaron que sería mejor realizar la publicidad a través de afiches, sin dejar atrás que hubo un 6,8% de personas encuestadas que se inclinaron hacia la radio, terminando con un porcentaje minúsculo de 2,1% que señalaron que se debe acudir a otros medios de difusión para llamar la atención de los clientes. Debido a esto la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables tendrá como medio de publicidad las redes sociales, ya que, sin lugar este medio forma el 90% de los medios utilizados por todos los clientes, referente a los otros medio a largo que vaya surgiendo el proyecto se procederá hacer uso de ellos, con el fin de atraer un sin número de clientes, con el objetivo de satisfacer sus necesidades.

### **3.2.6. Análisis de la demanda**

El análisis de la demanda implica todo aquel proceso y actividades que se deben realizar para conocer a los consumidores dentro del mercado, es indispensable porque a través de él se pueden conocer si la idea de negocio de la Creación de una

Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables tendrá acogida por los clientes potenciales. Es por ello que Pereda, M. (2021), señala que hacer un análisis de la demanda, ha permitido que varios negocios no fracasen a lo largo de su vida mercantil. Adicional a ello, dentro de este análisis es fundamental conocer cuáles son los factores que influyen en la demanda, lo cual permite conocer como esto afecta de manera positiva o negativa la ejecución de un negocio. Es por tal razón que el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables dentro del estudio del análisis de la demanda se determinó dichos indicadores.

El proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables es una idea innovadora, ya que dentro de sus paquetes se agregará servicios de calidad, desarrollo sostenible y diversas novedades que les fascinará a los clientes, con el fin de aumentar su potencial. Esta idea de negocio se ejecutará en la provincia de Manabí en la ciudad de Manta, además, se debe indicar de manera ética y honesta que las expectativas de esta nueva idea de negocio en los primeros meses serán bajas, ya que los clientes tendrán desconfianza al ser un negocio nuevo con paquetes de servicios distintos a la demás competencia.

Por otro lado, con la ayuda de los datos obtenidos en las encuestas aplicada a los clientes potenciales, se puede elaborar el análisis de la demanda, con el fin de conocer todos los factores que componen el mercado, en el cual está inmerso el proyecto, para dicho análisis se tomará del instrumento de encuesta las preguntas con más relevancia, con el fin de sustentar la acogida del negocio.

En primera instancia, la demanda potencial referente a los clientes esta dado por el total de la población que abarcara el proyecto, es decir 49.810 personas, de lo cual se tiene un mercado disponible del 69,30%, como se muestra en la tabla 10 y un mercado efectivo del 96,90% dicho valor se lo puedo observar en la tabla 14. Dentro del mercado efectivo, el negocio se proyecta satisfacer un 6% de los consumidores potenciales, es decir que el mercado objetivo del proyecto es 2.016 clientes, tal como se muestra en la tabla a continuación.

**Tabla 20:**

*Cálculo de la demanda*

<b>MERCADO POTENCIAL</b>	<b>100%</b>	<b>49.810</b>
<b>MERCADO DISPONIBLE</b>	<b>69,30%</b>	<b>34.518</b>
<b>MERCADO EFECTIVO</b>	<b>96,90%</b>	<b>33.448</b>
<b>MERCADO OBJETIVO</b>	<b>6%</b>	<b>2.016</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Tabla 21:**

*Demanda anual proyectada*

<b>AÑOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Expectativa de crecimiento del mercado</b>	0%	1,70%	1,70%	1,70%	1,70%
<b>Alcance (Personas)</b>	2.016	2.050	2.085	2.121	2.157
<b>Proyección de la demanda</b>	<b>2.016</b>	<b>2.050</b>	<b>2.085</b>	<b>2.121</b>	<b>2.157</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Una vez proyectado la demanda, se debe calcular la demanda anual de 5 años, con el fin de identificar cual será la participación del mercado, es decir cuál es la relevancia del proyecto frente a los competidores que se dedican a la misma industria, en otras palabras, es el nivel de competitividad que tienen los negocios. Para ello se tomó en cuenta una tasa de crecimiento de 1,7%, valor proporcionado por el Banco Central del Ecuador, el cual hace hincapié al crecimiento del capital, negocios, población, y los distintos rubros económicos comprendido en el periodo 2021-2025.

### **3.2.7. Evaluación de la competencia**

Una vez identificada la demanda del proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables es indispensable realizar un estudio evaluador de la competencia que tendrá la idea de negocio, con el fin de medir los puntos críticos que posee, y poder así tener una visión más clara a lo que el proyecto se va a enfrentar en el mercado. En este caso se tomará como la competencia principal para el negocio, el SECAP (Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional), el cual es una alta empresa dedicada a la formación en varias asignaturas a nivel Nacional, eso no significa que ya no hay más negocios relacionados a la misma industria como, por ejemplo: BTECH Asesores y Consultores Empresariales, Sectrib: Soluciones Empresariales, Contable y Tributaria y BYLES Asesoría Contable.

**Tabla 22:***Matriz de evaluación de la competencia del proyecto*

<b>N°</b>	<b>FACTORES CRITICOS DE ÉXITO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA (SECAP)</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO DE LA EMPRESA</b>
<b>1</b>	<b>Público objetivo</b>	Todas las personas que requieran adquirir conocimientos y aprendizajes en los cursos ofertados.	Personas inscritas en el SRI (personales naturales, jurídicas, emprendedores), estudiantes de colegio y universitario.
<b>2</b>	<b>Ventaja competitiva</b>	Sujeta al Ministerio de Relaciones Laborales	Innovación contante en cada uno de los servicios que serán ofertados.
<b>3</b>	<b>Beneficios del servicio para los clientes</b>	Alianzas con empresas para que las personas tengan acceso a un empleo.	Mayores conocimientos con el fin del logro de su propio negocio, minimizando costos.
<b>4</b>	<b>Experiencia de usuario</b>	Servicios con altos estándares de calidad	Servicio personalizado y responsabilidad social con los clientes.
<b>5</b>	<b>Estrategias de contenido</b>	Publicidad de contenidos en redes sociales	Publicidad de contenidos en redes sociales
<b>6</b>	<b>Infraestructura y Recursos tecnológicos</b>	Cuenta con alto nivel infraestructural para la acogida de los capacitantes, y a su vez un alto índice de recursos tecnológicos.	Infraestructura cómoda y agradable para la impartición de las capacitaciones y asesorías, además de contar con recursos tecnológicos necesarios para el proyecto.
<b>7</b>	<b>Participación en el mercado</b>	Al ser ya reconocida en el mercado tiene un alto volumen de participación, se podría decir un 70%.	El proyecto a ser nuevo en el mercado tendría un 0,85 % de participación en el mercado.
<b>8</b>	<b>Desventajas competitivas</b>	No contar con una plataforma para el control de las actividades.	Déficit en el control presupuestario del proyecto.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

Al evaluar la competencia, se puede plasmar que el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable obtiene un resultado ponderado de 2,00 en correlación a la empresa SECAP, el cual tiene un alto índice competitivo, alcanzando en promedio ponderado de 3,42, dando a conocer que la empresa de mejor perfil competitivo es SECAP (Servicios Ecuatoriano de Capacitación Profesional). En consecuencia, a los factores críticos obtenidos, el proyecto debe trabajar en mejorar aspectos como la creatividad publicitaria que contribuyan a su imagen y reconocimiento en el sector de la industria de capacitación y asesorías, porque dicho indicador influye en las preferencias de los consumidores, el incremento de la

cartera de clientes, en su posición financiera, que permitirá el desarrollo de nuevos proyectos, nuevos planes estratégicos, logística e insumos.

Es por ello que en la tabla de evaluación de la competencia se puede observar que la posición financiera y/o la participación del mercado es una fortaleza menor, es decir, que tiene que generar estrategias que ayuden a combatir ese indicador con la competencia, debido a que, SECAP tiene una gran ventaja respecto a este factor. Por otro lado, contar con ventajas competitivas es una parte primordial, lo cual el proyecto debe incorporar en sus procesos responsables, estratégicos y organizacionales, para mejorar la calidad de los servicios, incrementar en las estrategias competitivas, mejorar la estabilidad tanto externa como interna del negocio, contribuyendo así, a su rango de perfil competitivo.

Para concluir el déficit en el control presupuestario del proyecto forma una debilidad mayor en relación con SECAP, es aquí donde el proyecto debe gestionar acciones para incrementar su participación en el mercado, innovando, siendo más creativos, desarrollar planes estratégicos y sobre todo tener establecida su misión y visión de forma clara, ética y responsable. En otras palabras, la participación en el mercado de la creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables es sumamente importante para llegar a ser líder en un mercado competitivo y esto dependerá de cómo gestione y disminuya aquellos indicadores débiles que tiene el negocio.

### **3.3. ESTUDIO DE LAS VARIABLES DEL MARKETING MIX (PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN)**

El proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, con los estudios y análisis realizados en los numerales anteriores, conoce la situación del mercado y como esto influye en las acciones de las personas, fomentando así que el negocio se vincule a satisfacer las necesidades de los clientes potenciales, ya que hoy en día los emprendimientos no logran encontrar el éxito dentro de un mercado competitivo, debido a que no se toman el tiempo de estudiar el mercado, por lo general esto se debe por minimizar tiempo y a su vez gastos.

Entonces la creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables ofrecen a los clientes potenciales diversos paquetes de capacitaciones y asesoramiento en temas contables, tributarios e inclusive administrativos, ya que la administración es un eje fundamental dentro de la contabilidad, lo cual garantiza el sosteniendo de los negocios, del mismo modo, en encontrar diversas soluciones frente

a retos y desafíos que nacen diariamente. Debido a esto se deben considerar y estudiar las variables del Marketing Mix y formar diversas estrategias en cuanto a los factores esenciales que hacen posible fidelizar a los clientes, aumentar la reputación del negocio, estabilidad dentro del mercado, e incremento en las ventas.

### **3.3.1. Estudio del servicio**

La relevancia de la capacitación y asesoramiento en contabilidad radica en la necesidad constante por adquirir nuevos conocimientos, habilidades y actitudes para manejar un negocio o conseguir un empleo. En la actualidad, frente a un mercado cada vez más exigente, la búsqueda de aprendizaje es vital, ya que además de perfeccionar el desarrollo del perfil del cliente y/o negocio, se estará contribuyendo al aumento de desarrollo de redes de contacto y, por ende, la creación de nuevas oportunidades en el mercado. Por eso, cuando se capacita, se progresa de manera instante fortaleciendo los activos intangibles de cada uno de los clientes potenciales futuros o actuales dueños de negocios.

Entonces la creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables en la ciudad de Manta tiene por objetivo mejorar las capacidades y formación del factor humano (contribuyentes naturales, jurídicos, emprendedores, estudiantes de colegios y universitarios), es decir, mejorar las habilidades y competencias de cada uno de ellos, dando paso hacia el incremento de la productividad. Estos cursos de capacitaciones y asesoramientos se realizarán por medio de personas expertas en las áreas contables, tributarias y administrativas, incluso se podría implementar el área de finanzas, de esta forma, al disponer de personas especializadas en cada área las dudas que tengan los clientes potenciales serán resuelta de forma óptima y oportuna.

Las capacitaciones y asesorías serán realizados tanto de forma presencial como de forma online para que las personas puedan elegir cualquiera de las dos modalidades, con el fin de que los clientes se sientan a gustos, motivados y comprometidos, dado que somos conscientes del valor que tiene cada persona. Dentro de los servicios que el proyecto ofertará se detallaran en la tabla 23, 24 y 25.

**Tabla 23:***Servicios de Capacitaciones que ofertará el proyecto*

ÁREA DE ESTUDIO	CURSOS DE CAPACITACIONES
CONTABLE	Contabilidad Básica (Empresa o negocios de Servicios)
	Contabilidad Superior (Empresa o negocios Comercial)
	Contabilidad de Costos (Empresa Industrial o Manufacturas)
TRIBUTACIÓN	Proceso Contable aplicando las normas tributarias
ADMINISTRACIÓN	Uso de la plataforma del SRI
	Desafíos del talento humano
	Elaboración de un Plan Estratégico
	Liderazgo y Gestión de Equipos
	Elaboración de un Plan de negocios
	Responsabilidad Social Empresarial
	Continuidad de negocios

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.****Tabla 24:***Servicios de Asesorías que ofertará el proyecto*

ÁREA DE ESTUDIO	ASESORIAS
CONTABLE	Presentación de Estados Financieros
	Estudio de la cuenta mercadería y sus ajustes
	Cálculos de los rubros de los roles de pagos
	Desarrollo de procesos contables (Empresa o negocios de servicios, comercial, industrial o manufactura)
TRIBUTACIÓN	Declaración de IVA en cero
	Declaración de IVA mensual
	Declaración de IVA semestral
	Devolución de IVA (personas de tercera edad y discapacitados).
	Declaración de Impuesto a la Renta
	Retención de la fuente e IVA
ADMINISTRACIÓN	Anexos de gastos personales y otros
	Talento humano
	Administración Estratégica
	Modelo de negocios
	Plan de negocios
	Informe de sostenibilidad
	Desarrollo organizacional y otros

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 25:**

*Servicios adicionales que ofertará el proyecto*

<b>SERVICIOS ADICIONALES</b>	Elaboración de plan estratégico empresa de servicios
	Elaboración de plan estratégico empresa comercial
	Elaboración de plan estratégico empresa manufacturera
	Elaboración de plan estratégico empresa de construcción
	Elaboración de planes estratégicos

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Es fundamental recalcar que cada uno de los cursos de capacitación tendrán su correspondiente paquete de temario, con el fin de que el cliente conozca que temas se abordaran en los paquetes de capacitaciones y así poder tener un mayor control en cada uno de ellos, a su vez en las asesorías se tendrá un control especial en cada uno de los temas, fomentando no solo en teoría sino en diversos casos de estudio (prácticas), de los cuales los clientes pueden enfrentar en el diario vivir. Adicional a ello esta idea innovadora resalta el compromiso que tendrá el proyecto con los clientes potenciales, con el objetivo de mejorar la gestión y habilidades de los usuarios a partir de los conocimientos brindados en dichos cursos, además de generar ventajas competitivas para su crecimiento a corto, mediano y largo plazo, mediante el cual se identificarán las falencias en conocimientos existentes en el sector y de esta forma seguir innovando y poder crear aún más distintos paquetes de cursos adecuados y oportunos para los clientes.

### **3.3.2. Estudio del precio**

Dentro de un mercado competitivo, el precio sin lugar a duda es la clave para atraer clientes, con el fin de generar mayores ganancias y que el cliente quede satisfecho, el proyecto de la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables se fundamenta en fidelizar clientes en el precio al igual que el servicio, de tal manera que se pueda tener una alta acogida en el mercado. Es por tal razón que en la tabla 26 se podrá visualizar los distintos precios de los servicios ofertados; cabe mencionar que los precios están basados en la experiencia y en la observación del día a día, al momento de requerir estos servicios en las industrias de la misma actividad económica, sin embargo, dichos precios servirán como referencia, ya que para dar un precio se debe fijar en los costos y gastos que el proyecto incurra.

**Tabla 26:**

Portafolio de precios de los distintos servicios ofertados.

<b>SERVICIOS</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>PRECIO</b>
<b>CURSOS DE CAPACITACIONES</b>	Curso Básico (duración de una semana)	\$ 30,00
	Curso Superior (duración de dos semanas)	\$ 25,00
	Curso Supremo (duración de tres semanas)	\$ 40,00
	Curso Ultra (duración de un mes)	\$ 45,00
<b>ASESORIAS</b>	Presentación de Estados Financieros	\$ 50,00
	Estudio de la cuenta mercadería y sus ajustes	\$ 35,00
	Desarrollo de procesos contables (Empresa o negocios de servicios, comercial, industrial o manufacturas)	\$ 45,00
	Cálculos de los rubros de los roles de pagos	\$ 40,00
	Declaración de IVA cero	\$ 2,00
	Declaración de IVA mensual	\$ 5,00
	Declaración de IVA semestral	\$ 7,00
	Devolución de IVA	\$ 5,00
	Declaración de Impuesto a la Renta	\$ 8,00
	Retención de la fuente e IVA	\$ 6,00
	Anexos de gastos personales	\$ 10,00
	Talento humano	\$ 45,00
	Administración estratégica	\$ 50,00
	Modelo de negocios	\$ 50,00
	Plan de negocios	\$ 50,00
	Informe de sostenibilidad	\$ 40,00
Desarrollo organizacional	\$ 30,00	
<b>SERVICIOS ADICIONALES</b>	Elaboración de plan estratégico empresa de servicios	\$ 275,00
	Elaboración de plan estratégico empresa comercial	
	Elaboración de plan estratégico empresa manufacturera	
	Elaboración de plan estratégico empresa de construcción	
	Elaboración de plan estratégico de una idea de negocio	

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

### 3.3.3. Estudio de la plaza

Las ciudades compiten por ser lugares atractivos para invertir, con altos estándares de calidad de vida y una estructura empresarial fuerte. Para ello, aplican estrategias y políticas orientadas a promover su desarrollo económico, enfocado en la creación de empresas sostenibles legalmente constituidas, desarrollar sectores de clase mundial, y ampliar las oportunidades de formación y emprendimiento para generar empleo e ingresos de calidad. Es por ello que los servicios que se ofertarán a los clientes potenciales se lo llevará de dos maneras acordes a las necesidades de las personas, el primero será de manera presencial y el segundo de manera virtual, de tal manera que el objetivo implique cambiar de paradigmas, dejar hacia un lado las mismas temáticas tradicionales, para pasar a cambios de escenarios y perspectivas, trayendo

servicios más dinámicos y no estar en la misma monotonía que se tiene sobre estas modalidades de adquisición del servicio. Por lo cual la plaza es un factor predominante dentro del estudio de mercado, las cuales se deben plasmar y formular estrategias eficientes e innovadoras para alcanzar el nivel de estabilidad.

### 3.3.4. Estudio de la promoción

La creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable tiene como fin aumentar el poder de adquisición de los consumidores, de tal manera que a través del factor promoción, se tendrá una mayor demanda de clientes, relaciones públicas, estrategias de publicidad y reputación del negocio, donde los usuarios potenciales queden totalmente satisfechos, cumpliendo con los estándares de calidad, eficiencia, eficacia, productividad y desarrollo sostenible.

#### 3.3.4.1. Logotipo

*Ilustración 2:*

*Propuesta del logo del negocio*



**Nota. Elaborado por DesignEvo (2022).**

#### 3.3.4.2. Slogan

En primer lugar, antes de plasmar el slogan del negocio, se tendrá como punto de partida un tagline, es decir el lema que tendrá el negocio, es cual es:

***“Indiscutiblemente la mejor microempresa de servicios contables de la ciudad”***

A partir del lema de la idea de negocio, se formuló el slogan de la misma, el cual se trata de lo siguiente:

***“Capaces de probar aquello que prometemos”***

### 3.4. ESTRATEGIAS DE LAS VARIABLES DEL MARKETING MIX

Tabla 27:

Estrategias para el emprendimiento

INDICADORES DE MARKETING MIX		ESTRATEGIAS			
<b>SERVICIOS</b>	Crear catálogos físicos y digitales de los diferentes servicios ofertados.	Presentar la oferta que ofrezca más valor para el cliente, aunque no sea la más cara	Innovar en los procesos internos del emprendimiento.	Actualizar los contenidos de los paquetes de capacitaciones y asesorías de manera continua.	Contar con servicios personalizados, con el fin de fomentar la credibilidad ante los clientes.
<b>PRECIO</b>	Optar precios por combos y de prestigios.	Diversificar los precios de forma que exista mayor poder de adquisición para los clientes.	Utilizar precios que terminen en números impar.	Implementar la penetración de precios.	Crear cupones de descuentos, hacer sorteos y concurso online.
<b>PLAZA</b>	Crear un e-commerce atractivo.	Participar en eventos públicos.	Formar alianzas estratégicas con los clientes.	Innovar en los procesos externo del emprendimiento.	Contar con tecnologías en buenas condiciones.
<b>PROMOCIONES</b>	Crear un FanPage y pagina de YouTube.	Evaluar un curso de capacitación gratis para estudiantes de colegios y universitarios.	Desarrollar un programa contable para el progreso de los cursos de capacitaciones.	Optar por la primera declaración gratuita y servicios de regalías.	Aprovechar el potencial de las redes sociales y las TICs.
<b>RESPONSABILIDAD SOCIAL</b>	Adoptar programas de capacitaciones de bajo costos para las familias de los colaboradores.	Formar alianzas estratégicas con proveedores que apliquen RSE para maximizar su poder de negociación colaborativa.	Impulsar programas de capacitaciones gratuitas para emprendedores con discapacidad.	Incentivar a la aplicación de las 3R (Reutilizar, Reciclar y Reducir).	Buena comunicación con los stakeholders.

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

### 3.5. Análisis competitivo (Porter)

El modelo de Michael Porter abarca una metodología efectiva para el estudio del entorno, la cual constituye parte de un plan estratégico, es decir conocer las oportunidades y amenazas dentro de la industria. A partir de ello este modelo permite medir el nivel de competitividad dentro de los mercados, en otras palabras, este modelo indica si es factible crear un emprendimiento. Por otro lado, Porter, señala que todo negocio o industria al generar estrategias competitivas, debe estar alineada con la filosofía empresarial, misma que constituye la base principal para el funcionamiento correcto y efectivo del emprendimiento, encaminando en seguir un enfoque estratégico y no solo en un contexto táctico, es decir buscar soluciones de manera estratégica a través de indicadores de gestión que midan el nivel competitivo y no solo el organizacional. Entonces en la ilustración 3, se visualizará las 5 variables competitivas planteadas por Porter, las cuales serán parte del control y opresión del mercado.

#### **Ilustración 3:**

*Las 5 fuerzas de Porter.*



**Nota. Elaborado por Matías Remelque**

#### 3.5.1. Rivalidad entre competidores

En la actualidad, conocer a los competidores permiten que los negocios generen distintas estrategias de segmentación y posicionamiento en el mercado, en este sentido cada competidor forma sus diversas estrategias diferenciadoras y comparativas para ser el vínculo diferenciador de las demás. Entonces la rivalidad aumenta a medida que van surgiendo más competidores, es decir en la influencia del precio, aumento de la calidad de los productos o por los mismo clientes. En efecto, la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, se enmarca en una rivalidad

en los negocios ya asentados en el mercado, es decir los emprendimientos más demandados, como son las diversas consultorías y distintos cursos de capacitaciones que se encuentre dentro del cantón Manta, y no solamente de manera presencial sino de manera virtual ya que con la pandemia se fueron formando diversos negocios de impartición de clases contables a través de vía online.

### **3.5.2. Poder de negociación de los clientes**

Los clientes son la fuerza potencial dentro de los negocios y empresas, debido que si un emprendimiento no tiene cliente va directo al fracaso, entonces se debe concientizar que seleccionar clientes, no es tarea fácil, debido que hoy en día existen clientes malos, buenos, no rentables, y rentables, de tal manera que nos permita ganar credibilidad y mayores ventajas competitivas. Adicional a ello, a partir de los clientes el mercado se vuelve más dinámico, exigentes e involucración de las políticas en los precios, calidad, entre otras variables. Por ende, la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, mediante el correcto funcionamiento del poder de negociación y el control de precios, mantendrá la oportunidad de captar cada vez un mayor porcentaje de usuarios, y más aún dentro de la selección de clientes potenciales como son: las personas inscritas en el SRI, estudiantes de colegios y universitarios.

### **3.5.3. Amenaza de los nuevos competidores**

Los negocios siempre deben medir y analizar su nivel competitivo, ya que hoy en día existen diversas fuentes que permiten que los competidores ingresan aún más rápidos en el mercado, sobreponiéndose a los diversos obstáculos y desafíos a lo largo de su vida emprendedora. Es por tal razón que entre más altas sean las barreras de entradas de los competidores, trae ventajas competitivas a los negocios ya acogidos en el mercado. Debido a ello, la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, no descarta la posibilidad que, a lo largo de su vida mercantil, surjan nuevas competencias, como puede ser nuevas consultorías, centros de capacitaciones y asesorías en cuanto a temas contables, tributarios y administrativos. Incluso los clientes potenciales quienes acudirán a la microempresa a adquirir los paquetes de servicios pueden ser posibles competidores, al igual que estudiantes de colegios, universitarios y nuevos profesionales en las áreas de contaduría y administración.

#### **3.5.4. Poder de negociación con los proveedores**

Los proveedores son aquellos que abastecen a las empresas y negocios de recursos para producir sus bienes o servicios, y lograr sus estándares de calidad, por ende, analizar el poder de negociación con ellos, permite tener un mayor control de los distintos niveles de precios aumentando la capacidad de negociar con los clientes para aumentar la rentabilidad de las organizaciones. En este sentido, la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, dentro de los principales proveedores que harán posible que el servicio tenga un alto nivel de demanda y calidad con buenas estrategias de marketing Mix serán: CNEL, EPAM, servicio de internet, todo papelería y sistemas informáticos.

#### **3.5.5. Amenaza de productos sustitutos**

Hoy en día la sociedad esta sumergida en una contaste competencia, debido que existen un gran número de personas que son dueños de negocios de una u otra actividad económica, por ende, los productos o servicios sustitutos son aquellos bienes y servicios que cumplen la misma necesidad, por lo cual pueden ser remplazados por otro bien o servicio según la necesidad de compra del cliente. Además, al tener una amenaza de productos sustitutos en el mercado, hace que la demanda aumente o disminuye en cada uno de los sectores económicos. Es por ello que la Creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, al analizar el entorno, determinó que dentro de los servicios sustitutos en el cantón Manta podrían estar involucrados: los cyber, la institución del Servicios de Rentas Internas (SRI), Universidades, colegios y plataformas que oferten capacitaciones y asesorías por medio de videos tutoriales en correlación con la explicación y realización de trabajos contables, tributarios y administrativos.

## **CAPÍTULO IV: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

### **4.1. CARACTERÍSTICA DEL PRODUCTO/SERVICIO**

Los servicios que el proyecto ofertara estarán divididos en tres secciones: los cursos de capacitaciones, las asesorías y los servicios adicionales (elaboración de planes estratégicos).

#### **4.1.1. Servicios de cursos de capacitaciones**

Los cursos de capacitaciones estarán divididos en tres campos de estudio: contabilidad, tributación y administración. Adicional a ello los cursos tendrán una duración de una, dos, tres y cuatros semanas, a los que se denominarán curso básico, superior, supremo y ultra, cada uno de ellos poseerán sus contenidos desde lo teórico a lo práctico.

##### **Cursos de capacitaciones contables**

En primer lugar, se comenzará a hablar del curso básico, el cual estará dividido en dos partes, el primero es lo relacionado a la contabilidad básica y el segundo está enfocado en la elaboración del rol de pagos individual y empresarial, la cual su sistema de enseñanza estará basado bajo una modalidad virtual, cumpliendo una carga horaria de 10 horas, además este está dado en un solo modulo, incursionado principalmente para los clientes que requieren conocer el proceso básico de un registro contable de un negocio o empresa enfocado en a la actividad económica de servicios, como por ejemplo una lavandería, peluquería, asesorías, entre otros.

Adicional a ello, este curso será muy útil para los clientes que comienzan a involucrarse en el mundo del negocio y se apertura dos veces al mes. En la tabla 28, se podrá visualizar los contenidos que abarcará dicho paquete de capacitación.

**Tabla 28:***Contenidos del curso contable básico*

<b>SERVICIO</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<b>Curso de capacitación contable básico</b>	<b>CONTABILIDAD BASICA</b>
	Generalidades de la contabilidad, cuenta contable, personificación de cuentas, clasificación de cuentas, partida doble, plan de cuentas y ecuación contable.
	Etapas del proceso contable: Libro diario, libro mayor, balance de comprobación, ajustes contables, estados financieros, y cierre de libros.
	Ejercicio práctico de un proceso contable de una empresa de servicios.
	<b>ROL DE PAGOS</b>
	Generalidades del rol de pagos (empresarial e individual).
	Estructuro del rol de pagos.
	Cálculos de los ingresos.
	Cálculos de los egresos.
	Cálculo de las provisiones de beneficios sociales.
	Ejercicio práctico del rol de pagos.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

En segundo lugar, se tiene el curso de capacitación contable superior, el cual tiene una durabilidad de dos semanas, estará conformado por dos módulos, el primero es teórico y el segundo es práctico, adicional a ello, su sistema de enseñanza será de manera virtual, sin embargo, si el docente lo amerita se realizarán jornadas presenciales, teniendo así 10 horas a la semana, cumpliendo un total de 20 horas en las dos semanas de duración del curso, además se apertura dos veces al mes. También es importante mencionar que este curso estará enfocado en las personas que requieran aprender el proceso contable de un negocio o empresa comercial, es decir que se dediquen a la actividad económica de comprar y vender artículos. En la tabla 35 estarán los contenidos que comprenderá dicho servicio.

**Tabla 29:***Contenidos del curso de contabilidad superior*

<b>SERVICIO</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<b>Curso de capacitación contable superior</b>	<b>MODULO TEÓRICO</b>
	Descripción de masas patrimoniales
	Cuentas de resultados
	Estado de resultados
	Estudio de la cuenta mercadería e Inventarios
	Métodos de valoración de inventarios
	Rol de pagos
	<b>MODULO PRÁCTICO</b>
	Ejercicio práctico de un proceso contable de un negocio o empresa comercial

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

De igual manera, se ofertará el curso de contabilidad supremo, el cual tendrá una duración de unas tres semanas, compuesto por 10 horas semanal, cumpliendo un total de 30 horas, dicho curso estará constituido por 3 módulos, el cual cada uno de los módulos estará formado con una parte teórica y práctica, es decir a medida que se avance en los temas, se realizará el respectivo proceso contable. Además, cabe mencionar que este curso, se apertura una vez al mes, estará enfocado a un negocio y empresa industrial o manufacturera, bajo el sistema de ordenes de producción, por ejemplo, una panadería, confecciones de ropa, cafeterías, entre otras. En la tabla 30 se detallarán las tramas que abarcará dicho curso.

**Tabla 30:**

*Contenidos del curso de capacitaciones contables supremo*

<b>SERVICIO</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<b>Curso de capacitación contable supremo</b>	<b>MODULO 1: CONTABILIDAD DE COSTOS</b>
	Generalidades de la contabilidad de costos (concepto, importancia, objetivos y principios)
	Ciclo del proceso productivo, relación de precios y precio de venta
	Presentación de estados financieros
	El costo y su clasificación y formulas
	Formulas del costo
	Elemento del costo
	Ejercicios prácticos de costos
	<b>MODULO 2: MATERIA PRIMA Y MANO DE OBRA</b>
	Materia prima, clasificación, proceso de compra de materiales
	Tipos de inventarios: inventario permanente
	Utilización de materiales
	Control y contabilización de la materia prima
	Principales cuentas que intervienen
	Ejercicio práctico de un proceso contable: materia prima
	Mano de obra: definición, clasificación y sistema de incentivos
	Tratamiento de la mano de obra: Rol de pagos
	Contabilización de la mano de obra
	Ejercicio práctico de un proceso contable: mano de obra
	<b>MODULO 3: CIF Y CIERRE DE PROCESO CONTABLE</b>
	Los CIF y su clasificación
	Contabilización de costos indirectos
	Depreciación y sus métodos
	Costo de distribución
	Clasificación de los gastos de ventas
	Costos estimados
	Cuota predeterminada
	Ajustes de costos
Ejercicio práctico de un proceso contable: CIF, ajustes contables, ajustes de costos y cierre final	

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Para terminar con esta sección, se tiene el curso de contabilidad ultra, el cual tiene una duración de un mes, con una duración de dos horas al día, dando un total de 10 horas a la semana, dicho curso está incluido en el portafolio de servicios, el cual se apertura una vez al mes, también es importante mencionar que cuando se contrate este servicio, se tendrá a disposición un docente especializado alto para la explicación y formación de los contenidos, ya que estarán conformado por contabilidad bancaria, básica, superior y de costos. Además, este curso estará comprendido en 4 módulos, cada uno de ellos estará sujeto en conceptos teóricos y prácticos. Adicional a ello, el curso tendrá acceso para todos los clientes potenciales, más a los que requieren tener un conocimiento contable más avanzado y enriquecedor. En la tabla 31 se podrá visualizar los contenidos del curso.

**Tabla 31:**

*Contenidos del curso de capacitación contable ultra*

<b>SERVICIO</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<b>Curso de capacitación contable ultra</b>	<b>MODULO 1: CONTABILIDAD BANCARIA</b>
	Conciliación bancaria
	Ejercicio practico
	<b>MODULO 2: CONTABILIDAD BASICA</b>
	Generalidades de la contabilidad
	Ecuación contable y sus variaciones
	Ejercicio práctico de variación contable
	Proceso contable de una empresa de servicios
	Ejercicio práctico de una empresa de servicios
	<b>MODULO 3: CONTABILIDAD SUPERIOR</b>
	Estudio de la cuenta mercadería
	Sistemas de control de mercadería: Sistema de cuenta múltiples y cuentas que intervienen
	Ejercicio práctico a través del sistema de cuenta múltiples
	Sistemas de control de mercadería: Sistema de inventario permanente, control de inventarios y cuentas que intervienen
	Ejercicio práctico a través del sistema de inventario permanente
	Ejercicio práctico de una empresa comercial
	<b>MODULO 4: CONTABILIDAD DE COSTOS</b>
	Generalidades de la contabilidad de costos
	Estado de Resultados de una empresa industrial
	Fórmulas y elementos del costo
	Sistema por órdenes de producción, generalidades y contabilización
	Ejercicio práctico bajo el sistema por órdenes de producción
	Sistema por procesos, generalidades y contabilización
Ejercicio práctico bajo el sistema por procesos	

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## Curso de capacitación de tributación

En cuestión en el área de tributación, solo se dispondrá de un solo curso, el cual tiene una duración de un mes, conformado por 10 horas a la semana, teniendo un total de 40 horas de manera mensual, y se apertura una vez mensual, es uno de los más importantes, debido a que los clientes están desactualizados en cuestiones tributarias. Además, dicho curso será apto para todos los clientes potenciales, principalmente para los emprendedores, ya que ellos buscan fortalecer sus conocimientos de una manera más general y global, en la tabla 32, se verá plasmado los contenidos que se abarcaran en dicho curso.

**Tabla 32:**

*Contenidos del curso de tributación*

SERVICIO	CONTENIDOS
<b>Curso de capacitación tributaria</b>	Gestión tributaria y su importancia
	El Estado y sus funciones
	Política económica: Objetivos e instrumentos
	Políticas macroeconómicas y microeconómicas
	Presupuesto General del Estado y su ciclo presupuestario
	Los tributos y su clasificación
	Impuestos, tasas y contribuciones
	Potestad tributaria y El Sistema Tributario Ecuatoriano
	La Administración tributaria
	Conceptos y sistemas tributarios
	Formación de RUC
	La obligación tributaria y sus elementos
	Deberes formales de los contribuyentes
	Ciclo del contribuyente
	Inscripciones en los registros pertinentes
	Solicitud de los permisos previos
	Comprobantes de ventas autorizados
	Facturación física
	Facturación electrónica
	Libro de ingresos y egresos
	Liquidación de IVA
	Retención a la fuente e IVA
	Declaración de IVA
	Impuesto a la renta
	Declaración de IR
	Ejercicio práctico de un proceso contable aplicando los temas tributarios
	Uso de la plataforma SRI

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## Cursos de capacitación de administración

Al igual que los anteriores cursos mencionados, este estará sujeto en cuatros categorías: el primero será el curso básico, en el cual estará comprendido por temas como: los desafíos del talento humano y la continuidad de negocios. Ambos cursos cumplirán con 10 horas a la semana y se apertura una vez al mes. En la tabla 33 se podrán visualizar los contenidos de dichas cátedras.

**Tabla 33:**

*Contenidos de los temas del curso de capacitación administrativa básico*

SERVICIO	CONTENIDOS
<b>Curso de capacitación administrativa (duración de una semana)</b>	<b>DESAFIOS DEL TALENTO HUMANO</b>
	Generalidades del talento humano
	Los 6 procesos del talento humano
	Los nuevos desafíos de la gestión del talento humano
	<b>CONTINUIDAD DE NEGOCIOS</b>
	Fases de análisis y evaluación de riesgos
	Selección de estrategias
	Desarrollo del plan
	Pruebas y mantenimiento del plan

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Por otra parte, se encuentra el curso superior, el cual está enfocado en la elaboración de un plan de RSE, formado un total de 20 horas en las dos semanas, repartido en 10 horas cada semana y se apertura una vez al mes. Por otro lado, hoy que en día tener presente la Responsabilidad social en los negocios trae consigo un alto índice de rentabilidad y reputación del negocio. Es por ello que es importante que todo negocio genere su plan de RSE, entonces en la tabla 34 se podrá visualizar los temas de dicho curso.

**Tabla 34:**

*Contenidos del curso de administración superior*

SERVICIO	CONTENIDOS
<b>Curso de capacitación administrativa superior</b>	<b>RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL</b>
	Las generalidades de RSE
	Objetivos del desarrollo sostenible
	Dimensiones de la RSE
	Los stakeholders
	Modelos de gestión de RSE
	Estrategias de RSE
	Elaboración de un plan de RSE en una empresa caso de estudio

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Con respecto al curso de administración supremo, el cual tendrá una duración de 3 semanas, está encaminado en la elaboración de planes estratégicos, ya que hoy en día estos planes ayudan a encaminarse al éxito y excelencia empresarial, resaltando estrategias, aprovechando las fortalezas y oportunidades que se presentan en el mercado, al igual que enfrentar las amenazas y debilidades. Adicionalmente este curso estará comprendido por 4 módulos, repartido en 10 horas semanales, cumpliendo un total de 30 horas, y se apertura una vez al mes, a partir de ello en la tabla 35 se visualizarán los distintos contenidos que se componen en cada uno de los temarios.

**Tabla 35:**

*Contenidos del curso de administración supremo*

SERVICIO	CONTENIDOS
Curso de capacitación administrativa supremo	<b>MODULO 1: VISION GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA</b>
	Visión
	Misión
	Valores empresariales
	Selección de una empresa para iniciar en la elaboración del plan estratégico.
	<b>MODULO 2: DIAGNOSTICO SITUACIONAL</b>
	Evaluación de los factores externos
	Matriz de impacto externa
	Matriz de evaluación de factores externos
	Matriz del perfil competitivo
	Evaluación de los factores internos
	Matriz de impacto interna
	Matriz de evaluación de factores internos
	Cada de valor
	Seguir con la continuación del plan estratégico de la empresa elegida, con la elaboración del diagnóstico situacional.
	<b>MODULO 3: FORMULACION DE ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES</b>
	Matriz FODA
	Matriz de relación mixta (Fortalezas-Oportunidades)
	Matriz de relación mixta (Fortalezas-Amenazas)
	Matriz de relación mixta (Debilidades-Oportunidades)
	Matriz de relación mixta (Debilidades-Amenazas)
	Análisis de vulnerabilidad
	Continuación del plan estratégico de la empresa elegida, formulación de estrategias.
	<b>MODULO 4: IMPLEMENTACION Y EVALUACION DE ESTRATEGIAS</b>
	Mapa estratégico (causa-efecto)
	Construcción de indicadores
	Balanced Scorecard
	Análisis del Balanced Scorecard
	Culminación del plan estratégico de la empresa elegida.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Para finalizar con este apartado, se tiene como último curso de administración el ultra, que tiene como tiempo de duración un mes, cumpliendo un total de 40 horas, repartido en 10 horas a la semana, además este curso se apertura una vez al mes, está comprendido en la elaboración de un plan de negocios, ya que dentro del mundo organizacional es importante saber realizar este tipo de plan, porque a partir de ello se establece si es factible la creación de un negocio o la implementación (innovación) en las empresas. En la tabla 36 se plasmarán los distintos contenidos que tendrá el curso.

**Tabla 36:**

*Contenidos del curso de administración ultra*

<b>SERVICIO</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<b>Curso de capacitación administrativa ultra</b>	<b>ELABORACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS</b>
	Descripción del proyecto
	Planteamiento estratégico
	Estudio de mercado
	Descripción del producto o servicio
	Estudio técnico
	Estudio organizacional
	Estudio legal y societario
	Estudio económico financiero
Evaluación financiera	

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

#### **4.1.2. Servicios de asesorías**

El servicio de las asesorías estará sumergido en la calidad y sencillez de los temas, para una mayor comprensión de los contenidos, con el fin de satisfacer de una manera más dinámica y practicas a los clientes. Adicional a ello, las asesorías al igual que los cursos de capacitaciones, se ofertarán en tres áreas, la parte contable, administrativa y tributaria, debido a que hoy en día existen dificultad en dichas áreas ya sea emprendimiento o empresa. Este servicio está sumergido en las diversas temáticas que los clientes potenciales, desean adquirir, con el fin de alcanzar una habilidad para poner en práctica en sus negocios. Además, se dispondrá de una hora de trabajo por cada asesoría que se demanden al día, de lunes a viernes se trabajará 8 horas, sábados y domingo 3 horas, en total por mes cada asesor trabajará 224 horas al mes.

#### **4.1.3. Servicios adicionales (elaboración de planes estratégicos)**

Los servicios adicionales están enfocados en la elaboración de planes estratégicos de cualquier índole, especialmente de una empresa de servicios, comercial, constructora, manufacturas e ideas de negocios, además este servicio lo llevara a cabo por una persona especializada en diversos temas y el tiempo extra de los asesores como un plus dentro de la organización, este servicio se trabajará 6 horas a la semana, dando 20 horas semanales y 1200 horas al mes, donde se pretende elaborar al mes 3 planes estratégicos, de cualquiera de las categorías ya mencionadas.

#### **4.2. ANÁLISIS COMPARATIVOS CON PRODUCTOS SIMILARES**

En la actualidad, la industria de las capacitaciones es altamente competitiva, debido a que existen millones de personas que se dedican a dar asesoramientos en distintas áreas a individuos emprendedores y jurídicos. Aunque esta propuesta pretende desmarcar lo altos índices competitivos, los negocios ya asentados tienen la de ganar, debido a que los negocios más antiguos ya tienen una red de clientes y ofertas especiales para los mismos. Sin embargo, eso no significa que no se puede surgir en un mercado competitivo, sino que simplemente es la ley de todo negocio, primero debe introducirse en los clientes, con distintas y efectivas ventajas competitivas, innovadoras y comparativas. En la actualidad existen negocios y empresas que ofertan cursos de capacitaciones de distintas áreas, entre la cuales se puede mencionar el SECAP, los videos tutoriales y universidades que imparten cursos gratuitos.

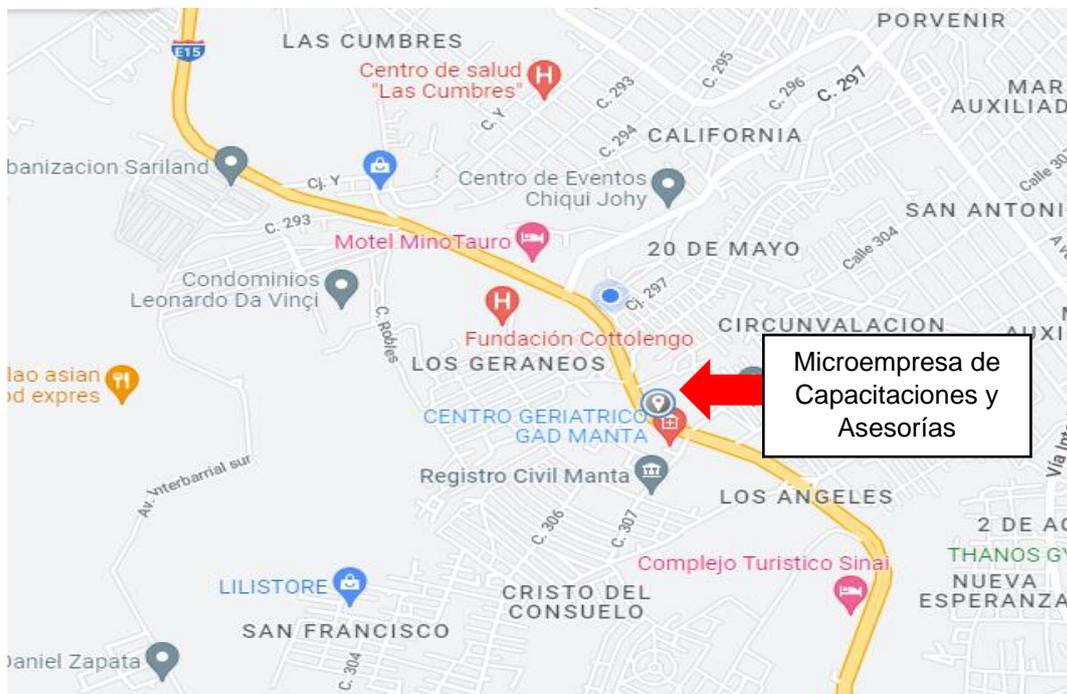
## CAPÍTULO V: ESTUDIO TÉCNICO

### 5.1. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

La Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables es un proyecto que tendrá como actividad económica impartir cursos de capacitaciones y asesorías contables, tributarias y administrativas a los clientes inscritos en el SRI, estudiantes de colegios y universitarios. Dicho emprendimiento innovador estará ubicado en los locales de Plaza Once, situado en la Vía Circunvalación, frente al Geriátrico Municipal a 200 metros del Registro Civil.

#### **Ilustración 4:**

*Ubicación del proyecto*



Fuente: Capture de Google Maps.

## 5.2. REALIZACIÓN DE UN BOSQUEJO DEL ÁREA DE TRABAJO

La Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables cuenta con 3 departamentos esenciales, los cual son: el Departamento Gerencial-Administrativo, el Departamento de Capacitaciones y el de Asesorías y en ellas se establecen sus distintas áreas con el fin de realizar de manera correcta cada una de las actividades y procesos que son importantes para el correcto funcionamiento y trabajo del negocio de manera eficaz y eficiente. En la ilustración 4 se podrá visualizar de manera 2D como estará distribuido el local de la idea de negocio.

### **Ilustración 5:**

*Diseño del local de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

### 5.3. MAPA DE PROCESOS DEL PROYECTO



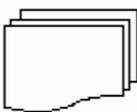
Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

## 5.4. DIAGRAMA DE PROCESOS

El diagrama de procesos o también llamado flujograma es aquella presentación gráfica que permiten conocer de manera detallada y simplificada cada uno de los procesos a seguir en cualquier actividad empresarial, cotidiana y laboral. Es importante que en las organizaciones generen flujogramas en las actividades claves, lo cual hacen posible llevar al camino de la excelencia, con el fin de generar un mayor grado de satisfacción en el cliente, toma de decisiones ante una mejora continua, y desarrollo de un modelo de gestión que garantice la solvencia del negocio. Es importante saber que dentro de un diagrama de procesos o flujograma los símbolos y las conexiones cumplen una actividad específica. Según la página web Aiteco consultores. Desarrollo y gestión, en una tabla plasma las simbologías más importantes para tomar en cuenta en la elaboración de un diagrama de flujo.

### Ilustración 6:

Simbologías para tomar en cuenta en la elaboración de flujograma

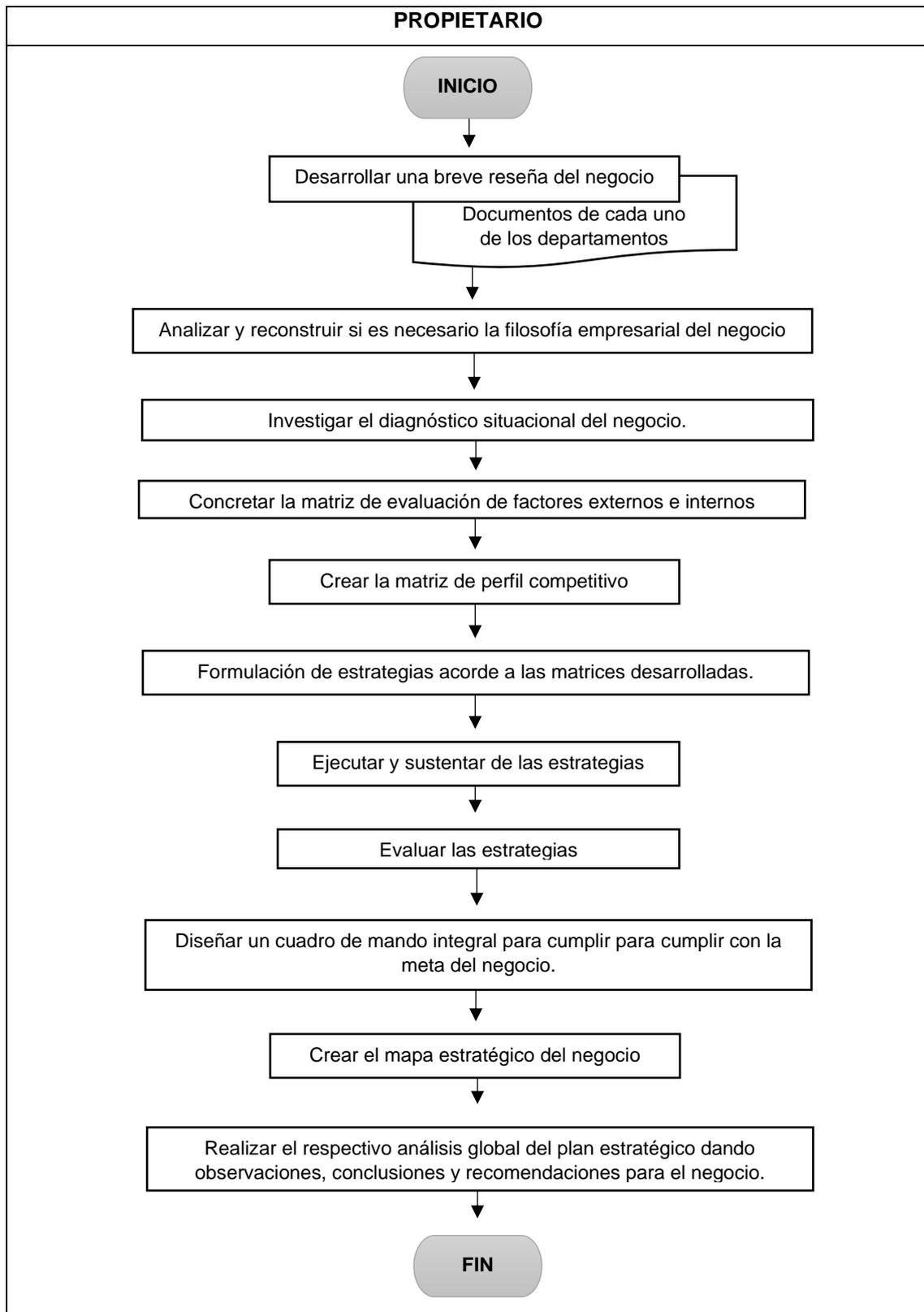
SÍMBOLO	REPRESENTA	SÍMBOLO	REPRESENTA
	<b>Terminal:</b> Indica el inicio o la terminación del flujo del proceso.		<b>Actividad:</b> Representa una actividad llevada a cabo en el proceso.
	<b>Decisión:</b> Indica un punto en el flujo en que se produce una bifurcación del tipo "SI" – "NO"		<b>Documento:</b> Se refiere a un documento utilizado en el proceso, se utilice, se genere o salga del proceso.
	<b>Multidocumento:</b> Refiere a un conjunto de documentos. Un ejemplo es un expediente que agrupa a distintos documentos.		<b>Inspección / Firma:</b> Empleado para aquellas acciones que requieren una supervisión (como una firma o "visto bueno").
	<b>Conector de proceso:</b> Conexión o enlace con otro proceso diferente, en la que continúa el diagrama de flujo.		<b>Archivo Manual:</b> Se utiliza para reflejar la acción de archivo de un documento y/o expediente.
	<b>Base de datos/aplicación:</b> Empleado para representar la grabación de datos.		<b>Línea de Flujo.</b> Proporciona indicación sobre el sentido de flujo del proceso.

Nota. Elaborado por aiteco consultores.

Entonces la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contable dispone de las siguientes actividades claves:

**Figura 16:**

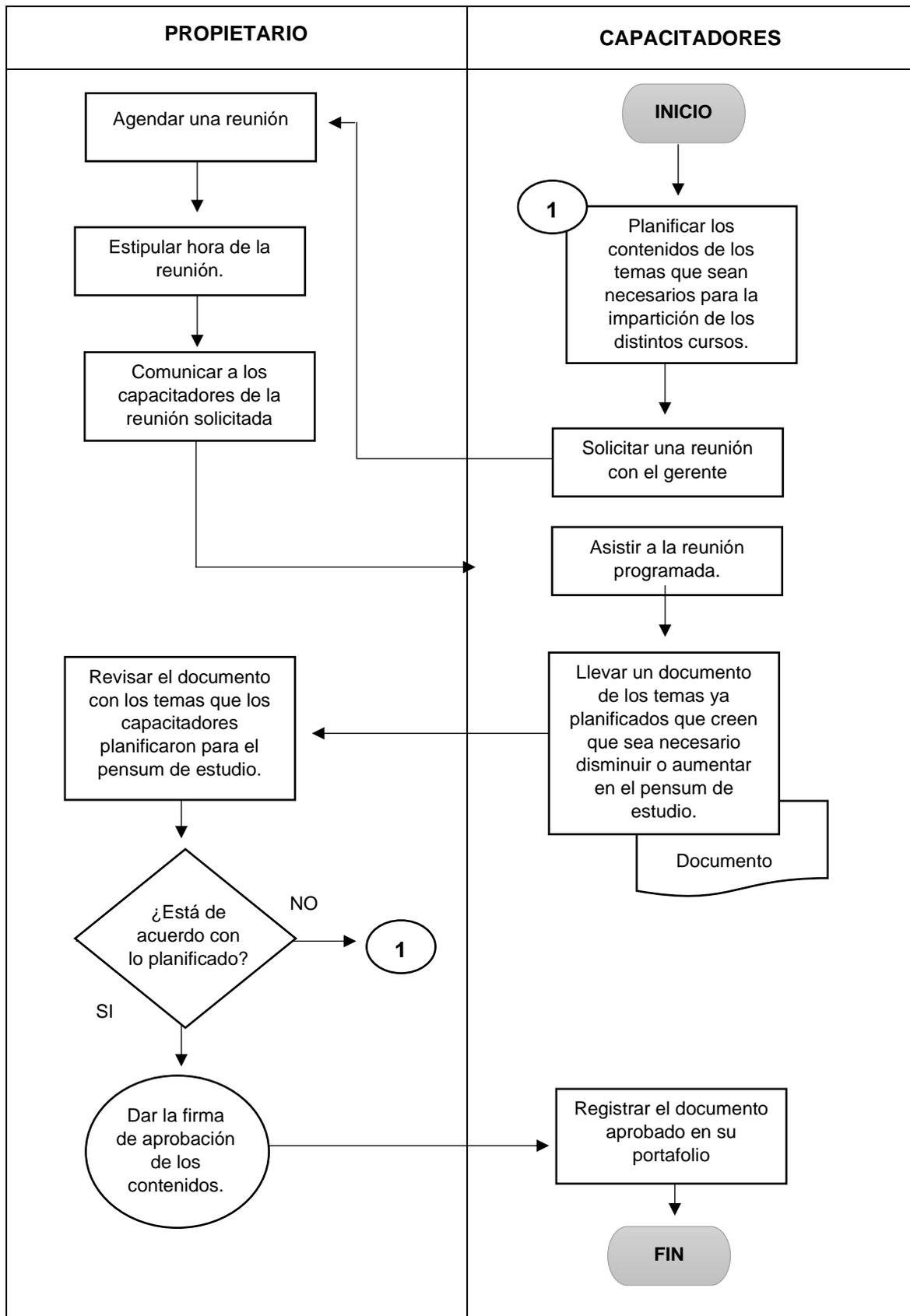
*Flujograma de la Planificación Estratégica del negocio*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Figura 17:**

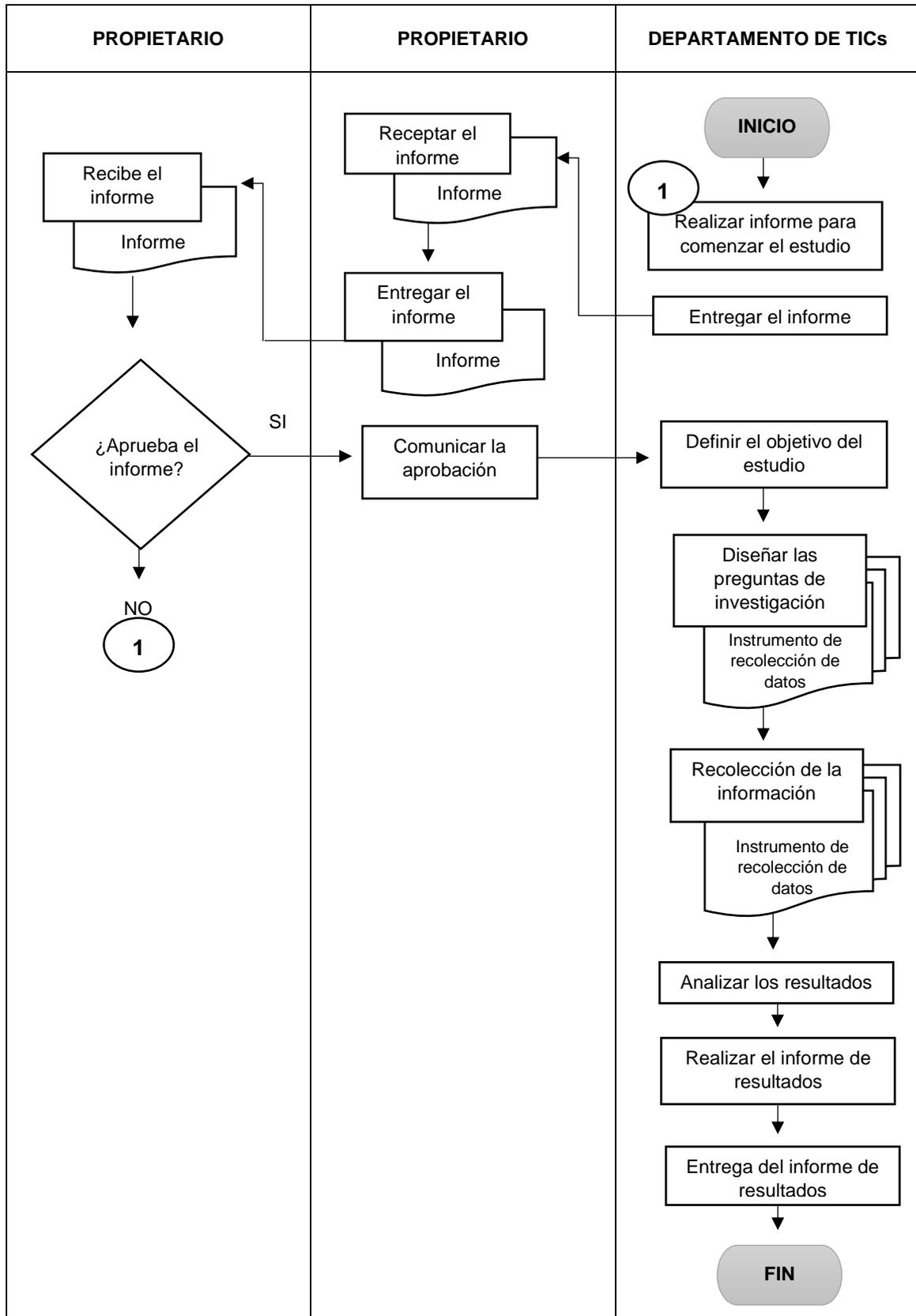
*Flujograma de Planificación de contenidos de los cursos de capacitaciones*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Figura 18:**

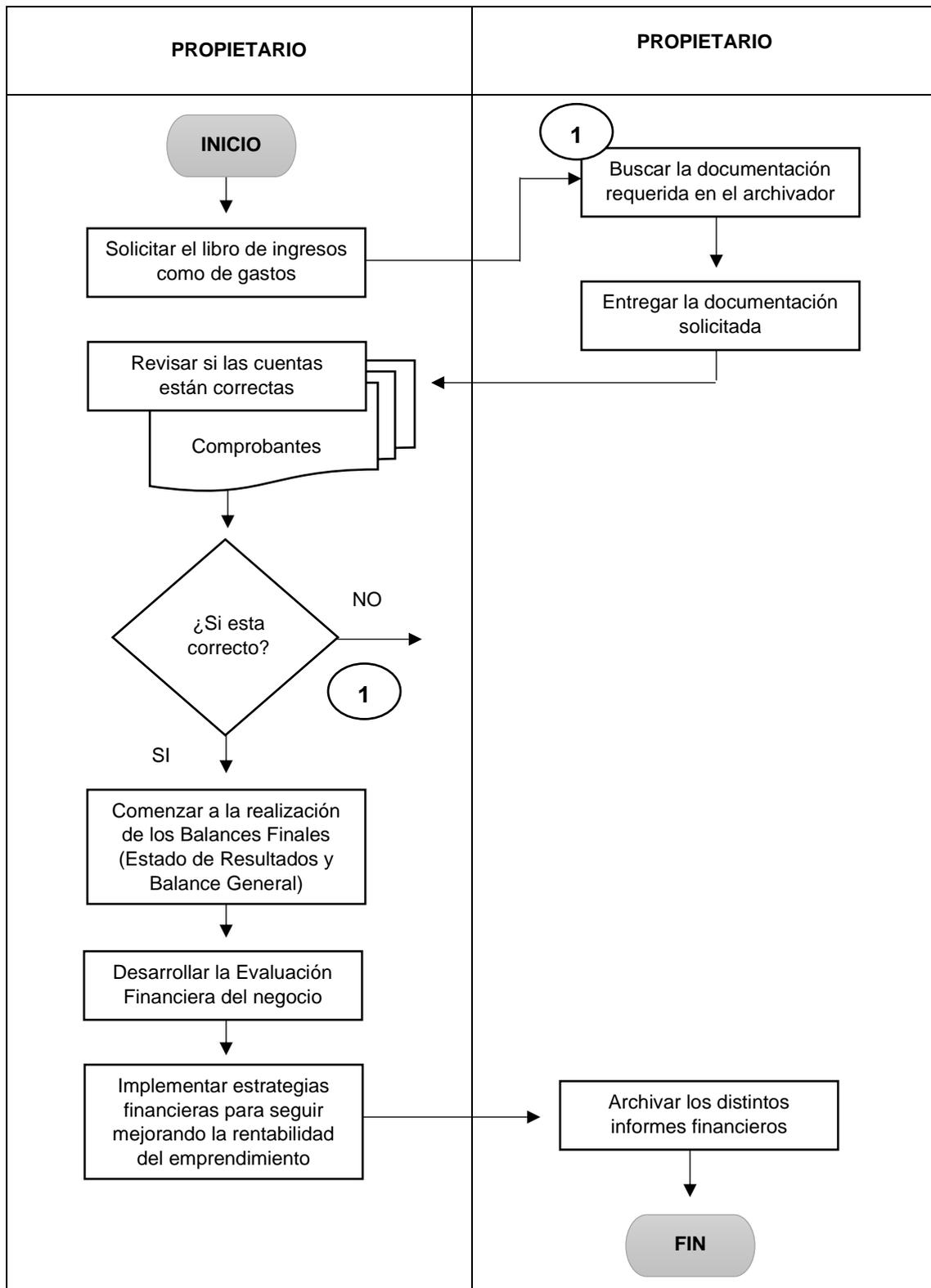
*Flujograma de Estudio de Mercado*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Figura 19:**

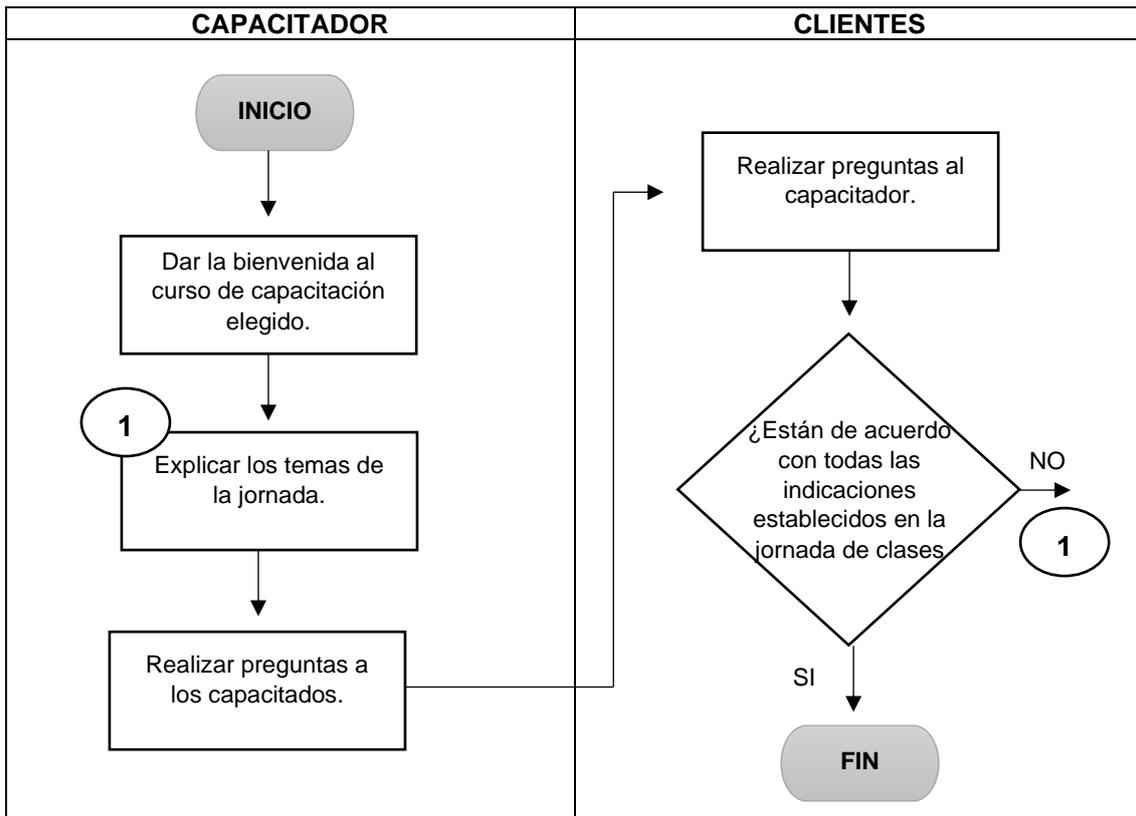
*Flujograma de Finanzas y Contabilidad*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Figura 20:**

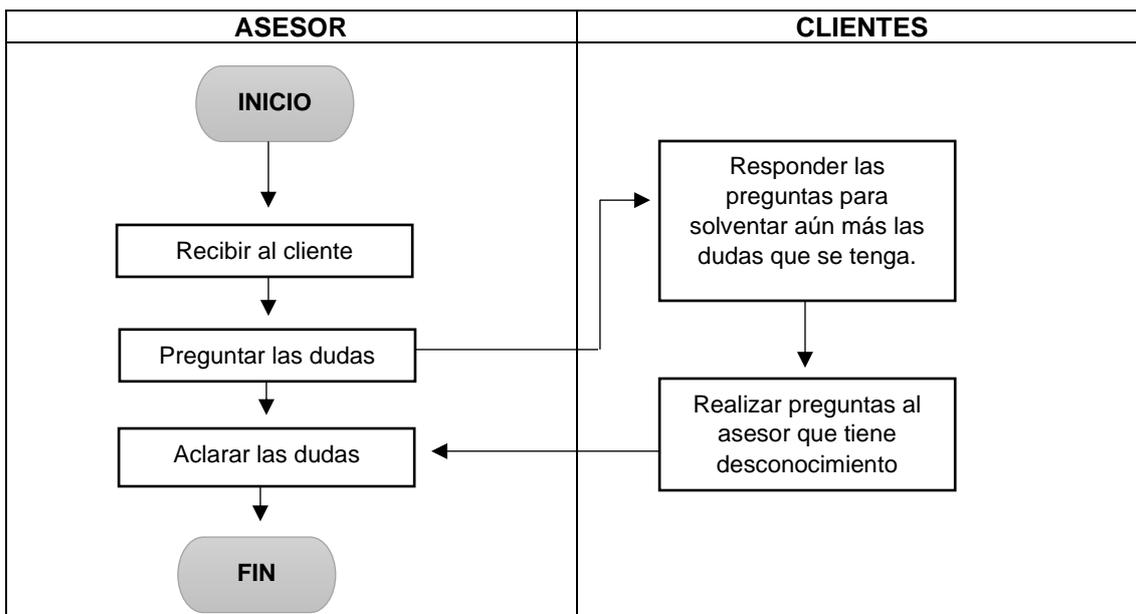
Flujograma del Servicio de los cursos de capacitación



Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

Figura 21:

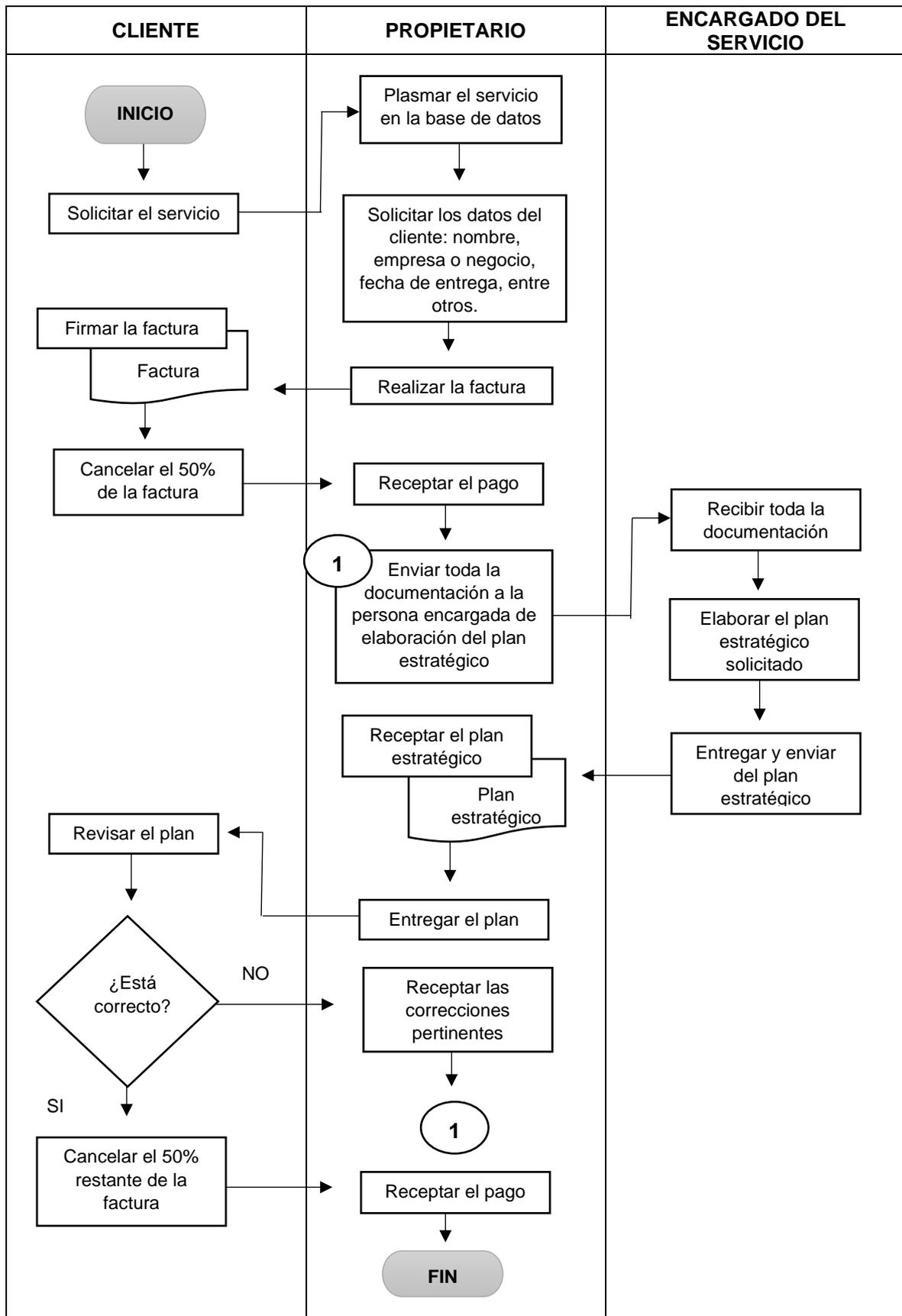
Flujograma del Servicio de Asesorías



Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

**Figura 22:**

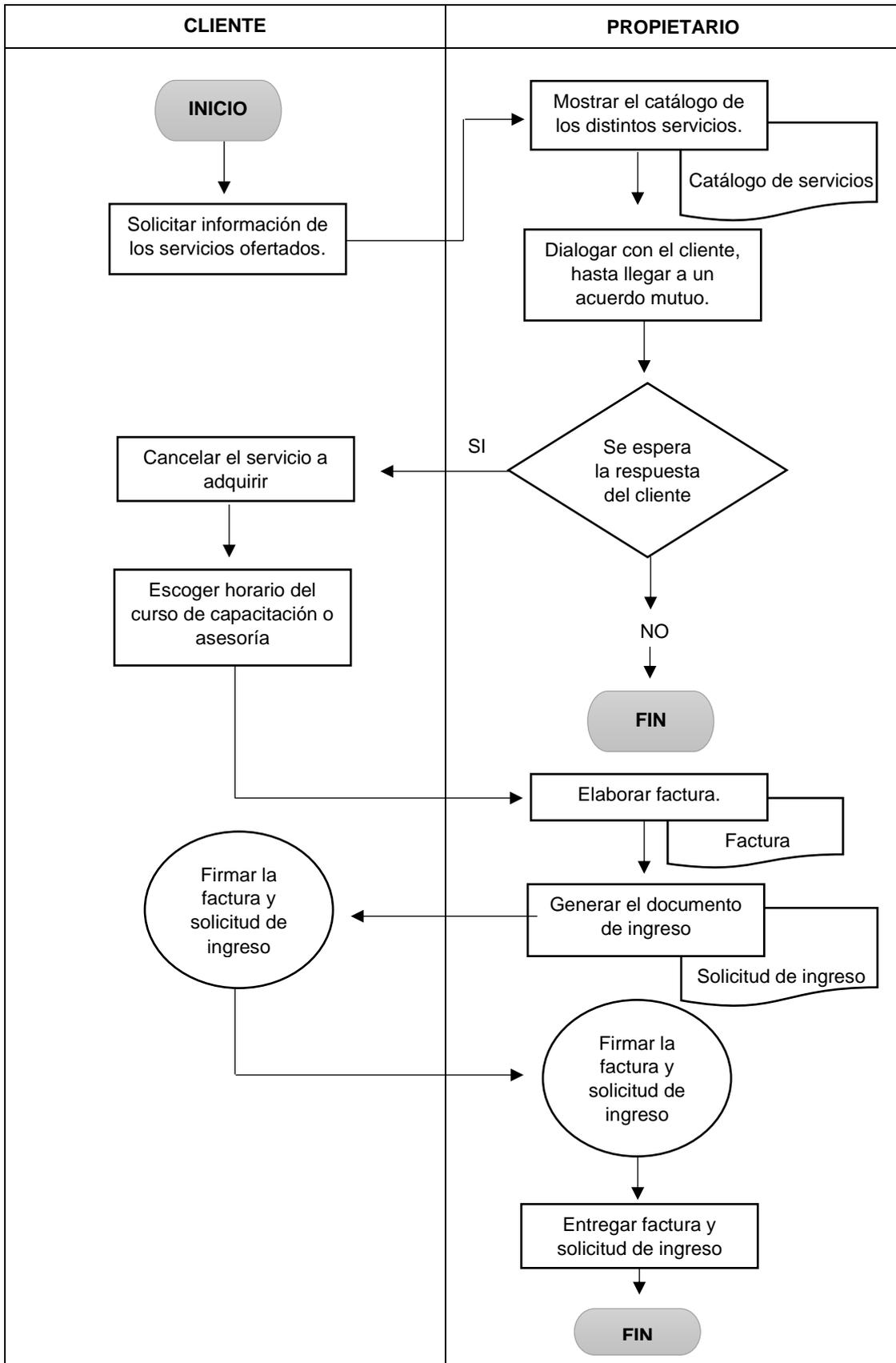
*Flujograma del servicio de la Elaboración de Planes Estratégicos*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

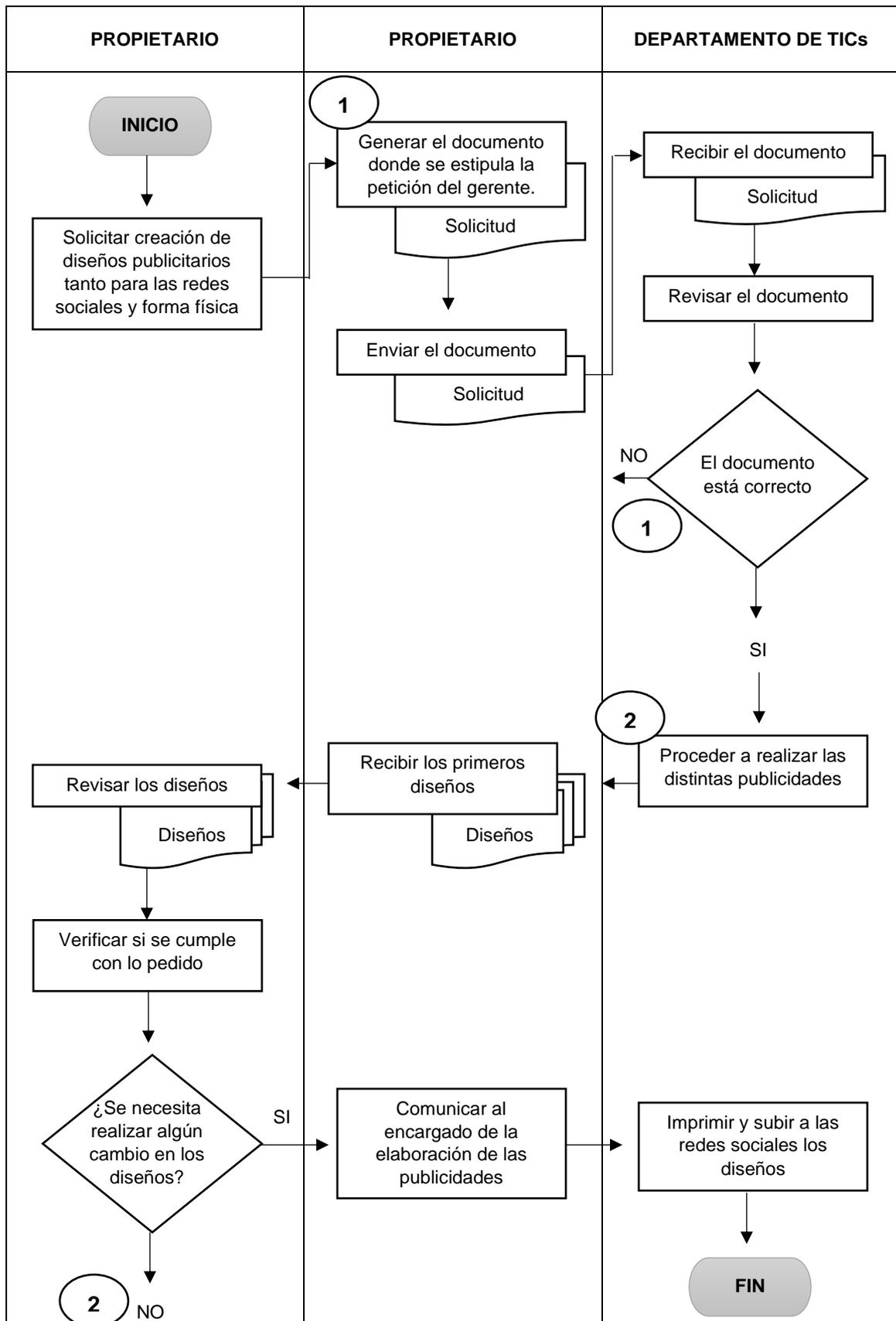
**Figura 23:**

*Flujograma de Atención al Cliente*



**Figura 24:**

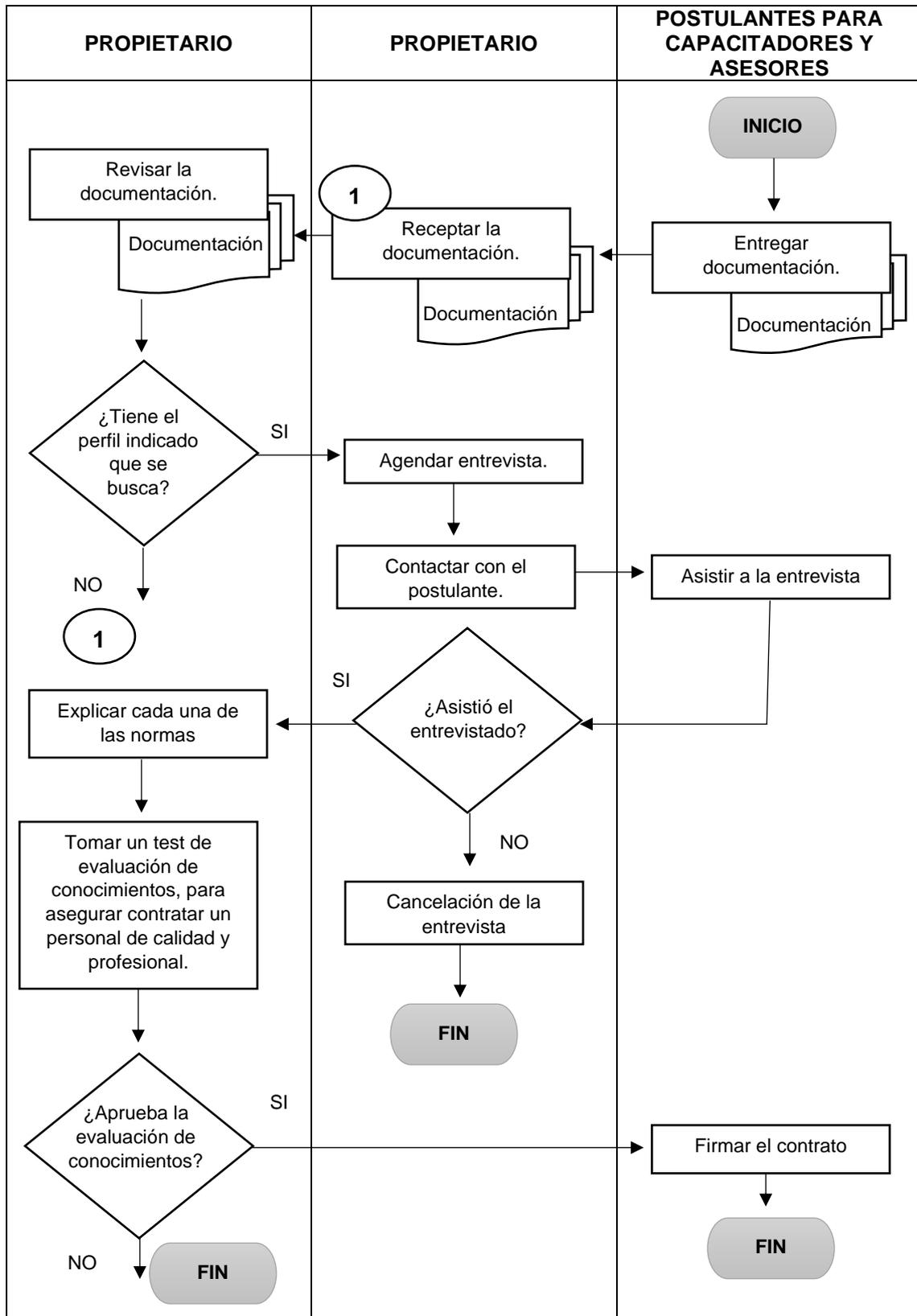
*Flujograma de Creación de Publicidad*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

**Figura 25:**

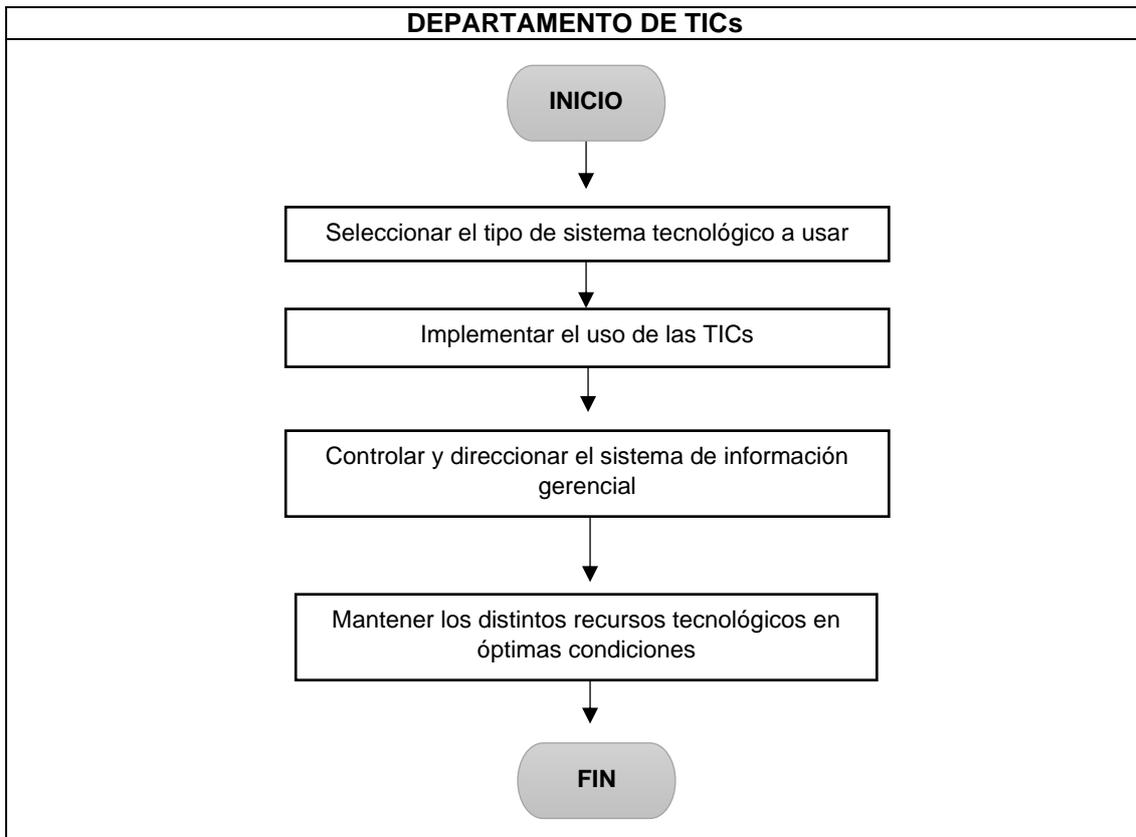
*Flujograma de la Contratación de los capacitadores y asesores*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

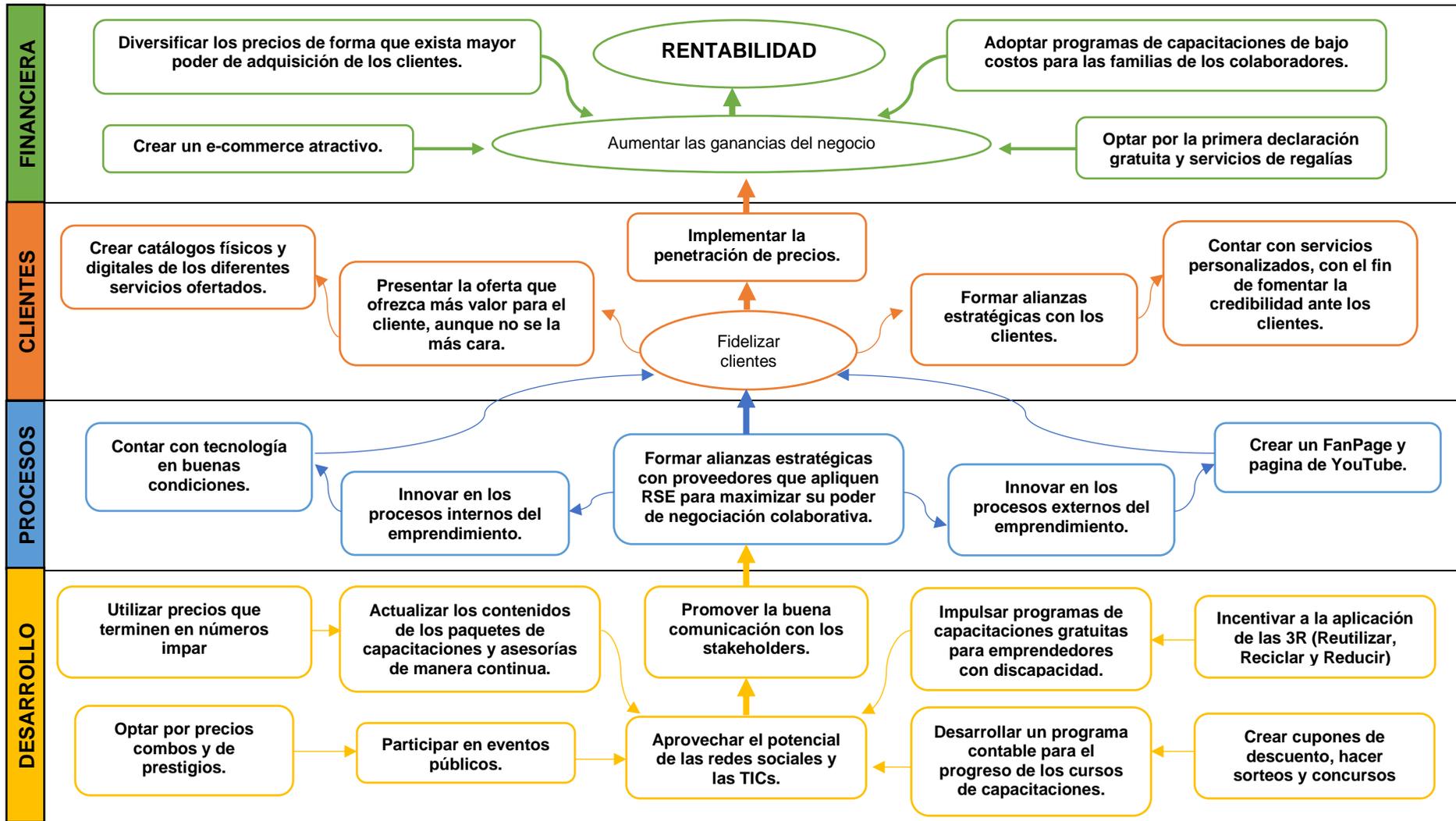
**Figura 26:**

Flujograma de TICs y Sistema de Información Gerencial



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado**

## 5.5. MAPA ESTRATÉGICO DEL PROYECTO



Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

## 5.6. LISTADO DE MÁQUINAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

La Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables, con el fin de generar una excelencia en el negocio y satisfacción al cliente, optará por las siguientes maquinas, equipos y herramientas:

**Tabla 37:**

*Listado de máquinas, equipos y herramientas*

CANT	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
14	Laptops HP	\$ 400,00	\$ 5.600,00
2	Computadoras PC	\$ 600,00	\$ 1.200,00
5	Impresora EPSON	\$ 250,00	\$ 1.250,00
6	Infocus o proyector	\$ 800,00	\$ 4.800,00
10	Teléfono	\$ 60,00	\$ 600,00
12	Aires acondicionados INDURAMA	\$ 600,00	\$ 7.200,00

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## 5.7. CÁLCULOS DE LOS MATERIALES Y MATERIA PRIMA A UTILIZAR EN EL PROCESO PRODUCTIVO

**Tabla 38:**

*Listado de materiales para el servicio de Asesorías.*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 12,00
10	Lapiceros	\$ 0,40	\$ 4,00
2	Archivadores de hojas	\$ 2,50	\$ 5,00

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 39:**

*Listado de materiales para el servicio de Capacitaciones*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
12	Marcadores de pizarra	\$ 0,60	\$ 7,20
1	Borrador de pizarra	\$ 0,70	\$ 1,40
2	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 8,00
12	Lapiceros	\$ 0,35	\$ 4,20
31	Carpetas de cartón	\$ 0,20	\$ 13,00

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 40:**

*Listado de materiales del servicio de elaboración de planes estratégicos*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>3</b>	CD	\$ 1,00	\$ 10,00
<b>1</b>	Resma de papel	\$ 4,00	\$ 4,00
<b>2</b>	Archivadores de hojas	\$ 2,50	\$ 5,00
<b>10</b>	Lapiceros	\$ 0,40	\$ 4,00

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## **5.8. LISTADO DE LOS PROVEEDORES**

Los proveedores que harán posible que el proyecto surja de una manera eficiente y eficaz son:

**Tabla 41:**

*Listado de proveedores de la microempresa*

<b>PROVEEDOR</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>MATERIALES</b>
<b>COMPUTRON</b>	Manta	Laptops, impresora, proyector con puntero laser y teléfono.
<b>ARTEFACTA</b>	Manta	Aires acondicionados
<b>TODO Y PAPELERIA</b>	Manta	Resmas de papel bond, caja de plumas, carpetas de cartón, cajas de marcadores y borradores de pizarra.
<b>CNEL</b>	Manta	Luz eléctrica.
<b>EPAM</b>	Manta	Agua potable.
<b>PUNTO NET</b>	Manta	Internet.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

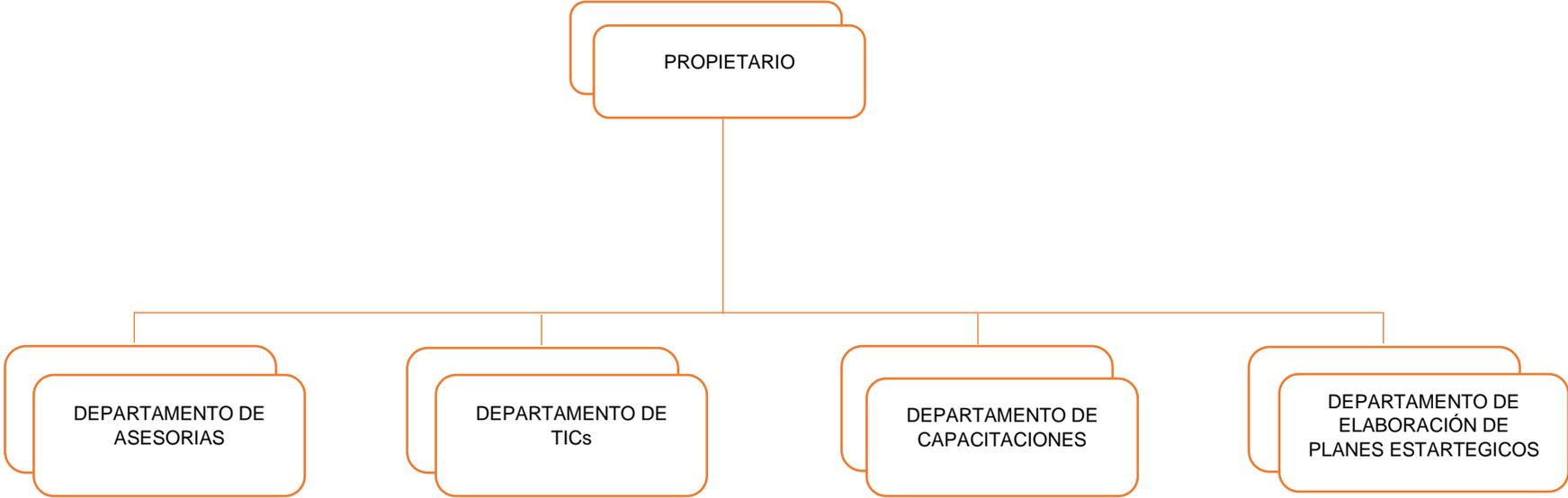
**CAPÍTULO VI: ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

**6.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL**

**6.1.1. Organigrama estructura**

*Ilustración 7:*

*Diagrama estructural*

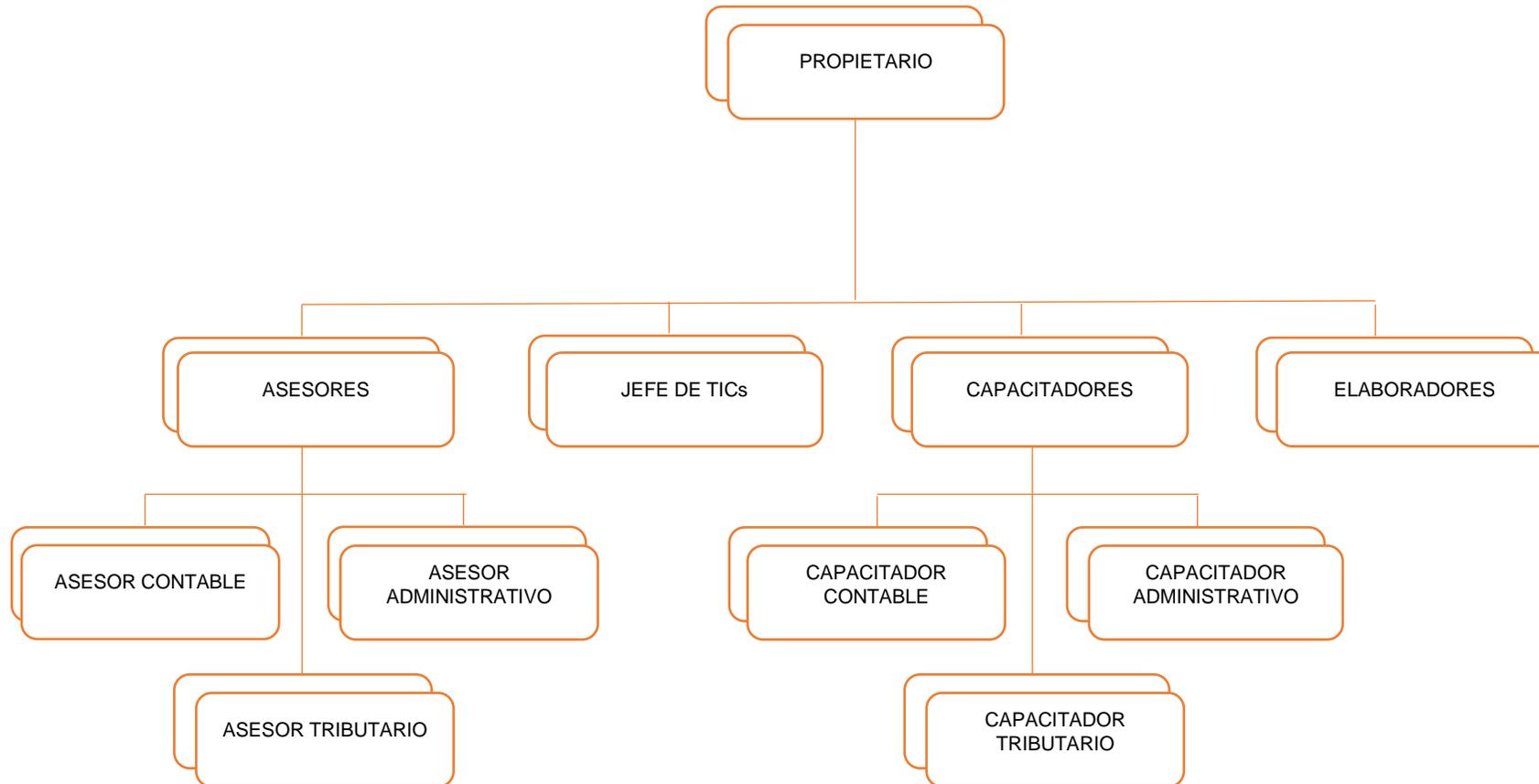


**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## 6.1.2. Organigrama funcional

**Ilustración 8:**

*Diagrama funcional*



**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## 6.2. FUNCIONES SEGÚN LAS RESPONSABILIDADES DE CADA PERSONA

**Tabla 42:**

*Funciones del Propietario*

<b>PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>PROPOSITO</b>	
Planificar, organizar, controlar y direccionar todos los procesos de la microempresa, desarrollando estrategias, con el fin de alcanzar la filosofía empresarial del emprendimiento.	
<b>NIVEL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	NINGUNA
<b>Departamento</b>	GERENCIA
<b>Jefe inmediato</b>	Ninguno
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representante legal del emprendimiento.</li> <li>• Dar su visto bueno a cada una de las acciones de los demás empleadores.</li> <li>• Gestionar de manera responsable cada uno de los recursos del emprendimiento.</li> <li>• Coordinar al personal colaborador, las finanzas, la contabilidad.</li> <li>• Desarrollar y analizar los estados financieros de la organización y los roles de pago del personal.</li> <li>• Cuidar que la contabilidad y la parte tributaria se cumpla diaria, mensual, trimestral y anualmente.</li> <li>• Contratar al recurso humano del negocio.</li> </ul>	
<b>ESPECIFICACIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Nivel de estudio</b>	Título de tercer nivel de administración de empresa o carreras afines.
<b>Sexo</b>	Masculino
<b>Nacionalidad</b>	Ecuatoriano
<b>Lugar de residencia</b>	De Preferencia que resida cerca de la plaza de trabajo.
<b>EXPERIENCIA</b>	<b>FORMACIÓN</b>
	Leyes y normas tributarias
Administración de empresas	Leyes y normas contables
Negocios internacionales	Relaciones corporativas
Técnicas gerenciales	Desarrollo organizacional
<b>COMPETENCIAS CONDUCTUALES</b>	<b>COMPETENCIAS TECNICAS</b>
Pensamiento estratégico e innovador, desarrollo de informes eficaces, adversidad al cambio, análisis de problemas, soluciones de mejora continua.	Planificación estratégica, Responsabilidad Social, Modelo de negocios, Contabilidad avanzada, Finanzas, Tribuciones, Derecho mercantil y societario.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 43:**

*Funciones de la segunda parte del propietario*

<b>PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>PROPOSITO</b>	
Planificar, organizar, controlar y direccionar todos los procesos de la microempresa, desarrollando estrategias, con el fin de alcanzar la filosofía empresarial del emprendimiento.	
<b>NIVEL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	NINGUNO
<b>Departamento</b>	GERENCIA
<b>Jefe inmediato</b>	
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Atender a los clientes.</li><li>• Asesorar a los clientes</li><li>• Realizar los anexos de ingresos y gastos del negocio.</li><li>• Cancelar las cuentas del emprendimiento.</li><li>• Pagar el sueldo a los empleadores.</li><li>• Manejar las plataformas del SRI, Ministerio de trabajo e IESS.</li></ul>	
<b>ESPECIFICACIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Nivel de estudio</b>	Título de tercer nivel de administración de empresa, secretariado o carreras afines.
<b>Sexo</b>	Masculino
<b>Nacionalidad</b>	Ecuatoriano
<b>Lugar de residencia</b>	De Preferencia que resida cerca de la plaza de trabajo.
<b>EXPERIENCIA</b>	<b>FORMACIÓN</b>
	Leyes y normas tributarias-contables
	Leyes y normas contables
	Relaciones corporativas
	Desarrollo organizacional
<b>COMPETENCIAS CONDUCTUALES</b>	<b>COMPETENCIAS TECNICAS</b>
Pensamiento estratégico e innovador, capacidad negociadora, comunicación efectiva, trabajo en equipo, aprendizaje continuo	Asistente estratégico, Técnicas de negociación, Liderazgo de equipos, Paquete de office, Contabilidad básica, Informes tributarios y contables

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 44:**

*Funciones de los asesores*

<b>PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>PROPOSITO</b>	
Brindar soluciones y solventar las dudas de los clientes de una manera ética, responsable, estratégica y transparente	
<b>NIVEL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	ASESORES
<b>Departamento</b>	ASESORIA
<b>Jefe inmediato</b>	PROPIETARIO
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Satisfacer las necesidades de los clientes.</li> <li>• Realizar la carpeta del cliente.</li> <li>• Seguimiento del cliente.</li> <li>• Actualizar su aprendizaje y conocimiento contantemente.</li> <li>• Realizar planes estratégicos.</li> </ul>	
<b>ESPECIFICACIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Nivel de estudio</b>	Título de tercer nivel de administración de empresa, contabilidad, tributación o carreras afines.
<b>Sexo</b>	Indistinto
<b>Nacionalidad</b>	Indistinto
<b>Lugar de residencia</b>	De Preferencia que resida cerca de la plaza de trabajo.
<b>EXPERIENCIA</b>	<b>FORMACIÓN</b>
<b>(1 años en cargos similares)</b>	Actualización en leyes tributarias
Asesor	Actualización en leyes contables
Capacitador	Planes estratégicos, modelos de negocios
Docente	Plan de negocios, RSE
<b>COMPETENCIAS CONDUCTUALES</b>	<b>COMPETENCIAS TECNICAS</b>
Pensamiento estratégico e innovador, comunicación efectiva, responsabilidad, respecto, intercomunicación con otras personas, trabajo en equipo, proactividad, trabajo bajo presión.	Contabilidad básica, superior, de costos, bancaria, tributación, manejo de paquete de office, redactar informes.

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 45:***Funciones de los capacitadores*

<b>PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>PROPOSITO</b>	
Capacitar a los clientes de una manera dinamina, estratégica y con sinergia cada uno de los temas.	
<b>NIVEL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	CAPACITADORES
<b>Departamento</b>	CAPACITACIONES
<b>Jefe inmediato</b>	PROPIETARIO
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser capaz de solventar las dudas de los clientes.</li> <li>• Ser innovador y creativo.</li> <li>• Desarrollar los diferentes sílabos de estudios.</li> <li>• Brindar información actualizada.</li> <li>• Realizar planes estratégicos</li> </ul>	
<b>ESPECIFICACIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Nivel de estudio</b>	Título de tercer nivel de administración de empresa, contabilidad, tributación o carreras afines.
<b>Sexo</b>	Indistinto
<b>Nacionalidad</b>	Indistinto
<b>Lugar de residencia</b>	De Preferencia que resida cerca de la plaza de trabajo.
<b>EXPERIENCIA</b>	<b>FORMACIÓN</b>
<b>(1 años en cargos similares)</b>	Actualización en leyes tributarias
Asesor	Actualización en leyes contables
Capacitador	Planes estratégicos, modelos de negocios
Docente	Plan de negocios, RSE
<b>COMPETENCIAS CONDUCTUALES</b>	<b>COMPETENCIAS TECNICAS</b>
Pensamiento estratégico e innovador, comunicación efectiva, responsabilidad, respecto, intercomunicación con otras personas, trabajo en equipo, proactividad, trabajo bajo presión.	Contabilidad básica, superior, de costos, bancaria, tributación, manejo de paquete de office, redactar informes

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 46:**

*Funciones del jefe de TICS*

<b>PERFIL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>PROPOSITO</b>	
Asegurar de que la empresa cuenta con el equipo adecuado, que tiene que ser lo más eficiente posible, además de generar un conocimiento muy amplio de los diferentes sistemas de TIC, así como estar al día sobre los avances en tecnología de la información para poder asesorar a otros altos directivos y hacer planes de cara al futuro.	
<b>NIVEL DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	JEFE DE TICS
<b>Departamento</b>	TICS
<b>Jefe inmediato</b>	PROPIETARIO
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar mantenimiento a los equipos de manera interna como externa.</li><li>• Desarrollar publicidades y anuncios para el emprendimiento.</li><li>• Controlar la infraestructura del negocio.</li><li>• Coordinar el acceso de los recursos tecnológicos</li><li>• Diseñar sistemas de información gerencial.</li></ul>	
<b>ESPECIFICACIONES DEL PUESTO</b>	
<b>Nivel de estudio</b>	Título de tercer nivel en informática y marketing
<b>Sexo</b>	Masculino
<b>Nacionalidad</b>	Indistinto
<b>Lugar de residencia</b>	De Preferencia que resida cerca de la plaza de trabajo.
<b>EXPERIENCIA (1 años en cargos similares)</b>	<b>FORMACIÓN</b>
Computación	Sistemas operativos
Programación	Desarrollo de software
Mantenimiento	Creación de publicidad
<b>COMPETENCIAS CONDUCTUALES</b>	<b>COMPETENCIAS TECNICAS</b>
Pensamiento estratégico e innovador, comunicación efectiva, responsabilidad, respecto, trabajo en equipo, proactividad, trabajo bajo presión.	Manejo de paquete de office, redactar informes, sistemas de información gerencial, herramientas tecnológicas, publicidad, redes y comunicación

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

### 6.3. PREVISION DE RECURSOS HUMANOS

**Tabla 47:**

*Rol de pagos del año 1*

DEPARTAMENTOS	CARGO	SUELDO	CANT	TOTAL SUELDOS	DECIMO TERCERA REMUNERACION	DECIMA CUARTA REMUNERACION	VACACIONES	APORTE PATRONAL (11,15%)	APORTE PERSONAL (9,45%)	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
<b>ASESORIAS</b>	Asesores	\$ 500,00	3	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 35,42	\$ 62,50	\$ 167,25	\$ 141,75	\$ 2.031,92	\$ 24.383,00
<b>TICs</b>	Jefe de TICs	\$ 600,00	1	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 35,42	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 56,70	\$ 834,02	\$ 10.008,20
<b>CAPACITACIÓN</b>	Capacitadores	\$ 500,00	3	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 35,42	\$ 62,50	\$ 167,25	\$ 141,75	\$ 2.031,92	\$ 24.383,00
<b>ELABORACION DE PLANES ESTRATEGICOS</b>	Elaboradores de planes estratégicos	\$ 500,00	1	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 35,42	\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 47,25	\$ 700,92	\$ 8.411,00
<b>TOTALES</b>		<b>\$ 2.100,00</b>		<b>\$ 4.100,00</b>	<b>\$ 341,67</b>	<b>\$ 141,67</b>	<b>\$ 170,83</b>	<b>\$ 457,15</b>	<b>\$ 387,45</b>	<b>\$ 5.598,77</b>	<b>\$ 67.185,20</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 48:**

*Rol de pagos a partir del año 2 hacia delante*

DEPARTAMENTOS	CARGO	SUELDO	CANT	TOTAL SUELDOS	FONDOS DE RESERVAS	DECIMO TERCERA REMUNERACION	DECIMA CUARTA REMUNERACION	VACACIONES	APORTE PATRONAL (11,15%)	APORTE PERSONAL (9,45%)	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
<b>ASESORIAS</b>	Asesores	\$ 500,00	3	\$ 1.500,00	\$ 124,95	\$ 125,00	\$ 35,42	\$ 62,50	\$ 167,25	\$ 141,75	\$ 2.156,87	\$ 25.882,40
<b>TICs</b>	Jefe de TICs	\$ 600,00	1	\$ 600,00	\$ 49,98	\$ 50,00	\$ 35,42	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 56,70	\$ 884,00	\$ 10.607,96
<b>CAPACITACIÓN</b>	Capacitadores	\$ 500,00	3	\$ 1.500,00	\$ 124,95	\$ 125,00	\$ 35,42	\$ 62,50	\$ 167,25	\$ 141,75	\$ 2.156,87	\$ 25.882,40
<b>ELABORACION DE PLANES ESTRATEGICOS</b>	Elaboradores de planes estratégicos	\$ 500,00	1	\$ 500,00	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 35,42	\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 47,25	\$ 742,57	\$ 8.910,80
<b>TOTALES</b>		<b>\$ 2.100,00</b>		<b>\$ 4.100,00</b>	<b>\$ 341,53</b>	<b>\$ 341,67</b>	<b>\$ 141,67</b>	<b>\$ 170,83</b>	<b>\$ 457,15</b>	<b>\$ 387,45</b>	<b>\$ 5.940,30</b>	<b>\$ 71.283,56</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## **CAPÍTULO VII: ESTUDIO LEGAL Y SOCIETARIO**

### **7.1. MARCO LEGAL**

Todas las organizaciones grandes, medianas, pequeña y emprendimientos se sustentan a través de normas y leyes que regulan el comportamiento de las empresas, y de las distintas actividades económicas desde la máxima hasta la más mínima ley.

La Constitución de la Republica del Ecuador, es la ley suprema quien regula el comportamiento de todos los seres humano y sus distintas funciones y actividades, por lo cual en el artículo 33, menciona que “el trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado”.

De igual manera en el artículo 34 de la constitución, establece que “el derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas”.

Por otro lado, el código de trabajo son normas que regulan el compromiso y la motivación de las empresas, a más de generar procesos y coordinación del talento humano y un éxito organizacional, por lo cual en su artículo 2 señala que “el trabajo es un derecho y un deber social. El trabajo es obligatorio, en la forma y con las limitaciones prescritas en la Constitución y las leyes”.

La Superintendencia de compañía es el ente u organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila, conforma y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades, en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley. Adicional a ello, la Ley de Régimen Tributario ayuda a controlar todas las actividades comerciales, cumpliendo así las normativas vigentes tributarias, como son las declaraciones de impuestos y los distintos informes tributarios para un correcto funcionamiento de las empresas.

## 7.2. REQUISITOS PARA SU LEGITIMIDAD

El negocio se constituirá bajo Sociedad por Acciones Simplificadas conocido por sus siglas S.A.S, debido a que este sistema es muy flexible y amigable, adaptándose a las necesidades específicas de la empresa o negocio. Además, al ser un negocio nuevo en el mercado es muy recomendable usar este sistema de constitución para el negocio, ya que tiene como ventaja que la compañía se puede formar de manera unipersonal o varios accionistas, adicional a ello el capital mínimo para la conformación de las empresas es de \$ 1. Con referencia al patrimonio personal, este queda protegido, lo cual solo en factores de declive del negocio, solo se respondería con el capital portable (Griffin, A. 2020).

Según la Superintendencia de Compañías, para la constitución de la Sociedad SAS, se puede hacer bajo dos modalidades:

### Constitución Manual

- Ingrese al portal [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec)
- Ingrese al Portal de Trámites - Sector Societario.
- Registrarse como usuario.
- Realizar la reserva de denominación, para el tipo de compañías SAS.
- Agregar todas las actividades económicas a realizar o al menos la actividad principal.
- En el botón Guías para el usuario, descargar el formato del contrato o acto constitutivo y nombramiento.
- Llenar la documentación que se requiere y se firman.
- Luego presentar los documentos en la Superintendencia de Compañías los siguientes documentos: 2 ejemplares originales del documento constitutivo y nombramiento de la compañía, copia de cedula de los accionistas o representante legal, formulario de dirección domiciliaria, adjuntar la reserva de nominación impresa y la solicitud de constitución.
- A partir de la entrega, la Superintendencia enviara correos electrónicos para corregir cualquier observación, y dar paso al trámite de control de legalidad.
- Y finalmente se genera las razones de inscripciones de contrato o escritura y del nombramiento.

## Constitución Electrónica

- Se debe tener la firma electrónica de los accionistas o representante legal de la compañía, dicha firma se lo puede obtener a través del Banco Central del Ecuador, Registros Civil y demás entidades autorizadas.
- Ingrese al portal [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec)
- Hacer clic en el portal de Constitución de Compañías y registrarse como usuario.
- Realizar la reserva de denominación, para el tipo de compañía SAS.
- Luego hacer clic en el icono constituir una compañía, escoger la opción de constitución electrónica SAS e ingresa con el usuario y contraseña.
- Seleccionar la reserva de denominación realizada anteriormente.
- Completar el cuestionario de legalidad.
- Ingresar la información de la compañía.
- Elegir todas las actividades económicas a realizar o al menos la actividad principal.
- Registrar los datos de contacto y darle clic en continuar.
- Agregar información del o los accionistas que se parte de la compañía.
- Completar la información referente al capital de la sociedad.
- Luego firmar el acta constitutiva de las SAS.
- Firmar el acta de nombramiento y representante legal.
- Firmar el anexo de legalidad.
- Confirmar la constitución de la compañía.
- Después de eso, llegara en el correo electrónico del representante legal una notificación de la confirmación del acto o contrato de constitución del o los nombramientos.
- A partir de ello, la compañía comienza a tener vida jurídica.
- Posterior a ello, se debe tramitar la obtención del RUC ante el SRI.

## CAPITULO VIII: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El proyecto de la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables STARTS, detallara un análisis económico presentado en proyecciones.

### 8.1. COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

Para calcular el costo unitario de cada uno de los servicios que el emprendimiento ofrecerá, se deben calcar los materiales necesarios para ofertar el curso, la mano de obra y los costos indirectos, tal como se muestra en las tablas a continuación.

#### Costo del servicio unitario del servicio de capacitación contable

*Tabla 49:*

*Cálculo del costo unitario del servicio de los cursos de capacitaciones contable*

<b>MATERIALES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
12	Marcadores de pizarra	\$ 0,60	\$ 7,20
1	Borrador de pizarra	\$ 0,70	\$ 0,70
2	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 8,00
12	Lapiceros	\$ 0,35	\$ 4,20
31	Carpetas de cartón	\$ 0,20	\$ 6,20
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 26,30</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			\$ 700,92
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Juego de tintas para impresora	\$ 12,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>RESUMEN</b>			
<b>SUMINISTROS</b>			\$ 26,30
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			\$ 700,92
<b>COSOTOS INDIRECTOS</b>			\$ 12,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 739,22</b>
<b>CANTIDAD DE SERVICIOS</b>			54
<b>COSOTO UNITARIO</b>			<b>\$ 13,69</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD (10%)</b>			\$ 1,37
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 15,06</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

**Tabla 50:**

*Cálculo del costo unitario del servicio de capacitación del curso de tributación*

<b>MATERIALES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
12	Marcadores de pizarra	\$ 0,60	\$ 7,20
1	Borrador de pizarra	\$ 0,70	\$ 0,70
2	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 8,00
12	Lapiceros	\$ 0,35	\$ 4,20
10	Carpetas de cartón	\$ 0,20	\$ 2,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 22,10</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Juego de tintas para impresora	\$ 12,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>RESUMEN</b>			
<b>SUMINISTROS</b>			<b>\$ 22,10</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSOTOS INDIRECTOS</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 735,02</b>
<b>CANTIDAD DE SERVICIOS</b>			<b>14</b>
<b>COSOTO UNITARIO</b>			<b>\$ 52,50</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD (10%)</b>			<b>\$ 5,25</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 57,75</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

**Tabla 51:**

*Cálculo del costo unitario del servicio de capacitaciones administrativas*

<b>MATERIALES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
12	Marcadores de pizarra	\$ 0,60	\$ 7,20
1	Borrador de pizarra	\$ 0,70	\$ 0,70
2	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 8,00
12	Lapiceros	\$ 0,35	\$ 4,20
28	Carpetas de cartón	\$ 0,20	\$ 5,60
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 25,70</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Juego de tintas para impresora	\$ 12,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>RESUMEN</b>			
<b>SUMINISTROS</b>			<b>\$ 25,70</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSOTOS INDIRECTOS</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 738,62</b>
<b>CANTIDAD DE SERVICIOS</b>			<b>17</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>			<b>\$ 43,45</b>

<b>MARGEN DE UTILIDAD (10%)</b>	\$	4,34
<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$	<b>47,79</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Como se pueden observar en las tablas, se procedió a calcular los respectivos costos unitarios del servicio de capacitaciones, obteniendo como resultado un costo unitario en el curso contable de \$ 13,69; administrativos de \$ 43,45 y en el curso tributario un valor unitario de \$ 52,50.

Adiciona a ello, el negocio dispone tener un margen de utilidad del 10%, lo cual garantiza que el precio de venta de los cursos de capacitaciones contables quede en \$ 15,06; el administrativo queda en \$ 58,00 y el curso tributario en un valor de \$ 66. Sin embargo, se estipulo como política empresarial que el precio que los cursos dispondrá es a partir de \$ 30 a \$ 75 de acuerdo al propietario.

**Tabla 52:**

*Cálculo del costo unitario del servicio de asesorías contables*

<b>MATERIALES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 12,00
10	Lapiceros	\$ 0,40	\$ 4,00
2	Archivadores de hojas	\$ 2,50	\$ 5,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 21,00</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			\$ 700,92
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Juego de tintas para impresora	\$ 12,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>RESUMEN</b>			
<b>SUMINISTROS</b>			\$ 21,00
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			\$ 700,92
<b>COSOTOS INDIRECTOS</b>			\$ 12,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 733,92</b>
<b>CANTIDAD DE SERVICIOS</b>			16
<b>COSOTO UNITARIO</b>			<b>\$ 45,87</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD (10%)</b>			\$ 4,59
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 50,46</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 53:**

*Cálculo del costo unitario del servicio de asesorías tributarias*

<b>MATERIALES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 12,00
10	Lapiceros	\$ 0,40	\$ 4,00
2	Archivadores de hojas	\$ 2,50	\$ 5,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 21,00</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 1.426,11</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.426,11</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Juego de tintas para impresora	\$ 12,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>RESUMEN</b>			
<b>SUMINISTROS</b>			<b>\$ 21,00</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSOTOS INDIRECTOS</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 733,92</b>
<b>CANTIDAD DE SERVICIOS</b>			<b>56</b>
<b>COSOTO UNITARIO</b>			<b>\$ 13,11</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD (10%)</b>			<b>\$ 1,31</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 14,42</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

**Tabla 54:**

*Cálculo del costo unitario del servicio de asesorías administrativas*

<b>MATERIALES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	Resmas de papel	\$ 4,00	\$ 12,00
10	Lapiceros	\$ 0,40	\$ 4,00
2	Archivadores de hojas	\$ 2,50	\$ 5,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 21,00</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 1.426,11</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.426,11</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Juego de tintas para impresora	\$ 12,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>RESUMEN</b>			
<b>SUMINISTROS</b>			<b>\$ 21,00</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSOTOS INDIRECTOS</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 733,92</b>
<b>CANTIDAD DE SERVICIOS</b>			<b>8</b>
<b>COSOTO UNITARIO</b>			<b>\$ 91,74</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD (10%)</b>			<b>\$ 9,17</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 100,91</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

Referente al servicio de asesorías, el costo unitario del área contable da un valor de \$ 50,46; en la parte tributaria es de \$ 14,42 y en el área administrativa el valor unitario es igual al valor de área contable \$ 100,91. Es importante mencionar que dichos valores no se dispondrán en cada servicio, sino que de forma global o de manera conjunta cuesta producir el servicio.

**Tabla 55:**

*Cálculo del costo unitario del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos)*

<b>MATERIALES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
3	CD	\$ 1,00	\$ 3,00
1	Resma de papel	\$ 4,00	\$ 4,00
2	Archivadores de hojas	\$ 2,50	\$ 5,00
10	Lapiceros	\$ 0,40	\$ 4,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 16,00</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Juego de tintas para impresora	\$ 12,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>RESUMEN</b>			
<b>SUMINISTROS</b>			<b>\$ 16,00</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 700,92</b>
<b>COSOTOS INDIRECTOS</b>			<b>\$ 12,00</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 728,92</b>
<b>CANTIDAD DE SERVICIOS</b>			<b>3</b>
<b>COSOTO UNITARIO</b>			<b>\$ 242,97</b>
<b>MARGEN DE UTILIDAD (10%)</b>			<b>\$ 24,30</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 267,27</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Como se puede observar en la tabla 56, el costo unitario del servicio adicional que es la elaboración de planes estratégicos que ofertará el negocio es de \$ 267,27, lo cual al tener un margen de utilidad del 10%, queda como saldo final \$ 268.

## **8.2. ESTRUCTURA DE COSTO Y GASTOS**

La estructura de costo y gastos está dividida en dos secciones: la primera son los gastos y costos administrativos, es decir lo que están incursionando en la parte de oficina, gerencia y Tics y la segunda son los de ventas, los que están básicamente en el área de capacitaciones, asesorías y en la elaboración de planes estratégicos, los cuales se detallan a continuación.

**Tabla 56:***Estructura de costo y gastos administrativos*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>Gastos sueldos</b>	\$ 834,02	\$ 10.008,20
<b>Agua</b>	\$ 16,50	\$ 198,00
<b>Luz</b>	\$ 165,00	\$ 1.980,00
<b>Internet</b>	\$ 55,00	\$ 660,00
<b>Telefonía</b>	\$ 13,75	\$ 165,00
<b>Materiales de limpieza</b>	\$ 11,00	\$ 132,00
<b>Suministro de oficina</b>	\$ 75,00	\$ 900,00
<b>Arrendamiento</b>	\$ 900,00	\$ 10.800,00
<b>Gastos de depreciación</b>	\$ 258,71	\$ 3.104,50
<b>Gastos de amortización</b>	\$ 71,33	\$ 856,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.400,31</b>	<b>\$ 28.803,70</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.****Tabla 57:***Estructura de costo y gastos del departamento de ventas*

<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>Agua</b>	\$ 13,50	\$ 162,00
<b>Luz</b>	\$ 135,00	\$ 1.620,00
<b>Internet</b>	\$ 45,00	\$ 540,00
<b>Telefonía</b>	\$ 11,25	\$ 135,00
<b>Materiales de limpieza</b>	\$ 9,00	\$ 108,00
<b>Gasto de promoción y venta</b>	-	\$ 200,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 213,75</b>	<b>\$ 2.765,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Como se pueden observar en la tabla 56 y 57, se tiene un total de gastos administrativos de \$ 2.400,31 y de gastos de ventas de \$ 213,75 de manera mensual, dando un valor total de gastos y costos \$ 31.568,70 al año.

**Tabla 58:***Gastos de promoción y venta*

<b>GARGOS</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Sistema de facturación	\$ 50,00
Publicidad	\$ 50,00
Página web	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 200,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 59:***Prorrrateo*

CARGOS	GASTO MENSUAL	DEPARTAMENTOS		GASTO ANUAL
		ADMINISTRATIVO (55%)	VENTAS (45%)	
Agua	\$ 30,00	\$ 16,50	\$ 13,50	\$ 360,00
Luz	\$ 300,00	\$ 165,00	\$ 135,00	\$ 3.600,00
Internet	\$ 100,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 1.200,00
Telefonía	\$ 25,00	\$ 13,75	\$ 11,25	\$ 300,00
Materiales de limpieza	\$ 20,00	\$ 11,00	\$ 9,00	\$ 240,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 475,00</b>	<b>\$ 261,25</b>	<b>\$ 213,75</b>	<b>\$ 5.700,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.****Tabla 60:***Cálculo de depreciación de los activos fijos*

DETALLE DEL BIEN	VALOR	% DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL
Muebles y enseres	\$ 5.470,00	10%	\$ 547,00	\$ 45,58
Equipo de oficina	\$ 9.583,00	10%	\$ 958,30	\$ 79,86
Equipo de computación	\$ 4.000,00	33,33%	\$ 1.333,20	\$ 111,10
Otras adecuaciones	\$ 2.660,00	10%	\$ 266,00	\$ 22,17
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 21.713,00</b>		<b>\$ 3.104,50</b>	<b>\$ 258,71</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.****Tabla 61:***Cálculo de amortización de activos intangible*

DETALLE DEL BIEN	VALOR	% AMORTIZACION	AMORT. ANUAL	AMORT. MENSUAL
Gastos de constitución	\$ 4.280,00	20%	\$ 856,00	\$ 71,33

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

### 8.3. PROYECCION DE VENTAS

En este apartado, para calcular la proyección de venta, se pronosticará las proyecciones de las ventas mensuales a partir del tiempo que se demora en practicar cada servicio. En los cursos de capacitaciones contable, administrativo y tributario se dispondrán de dos docentes, las cuales trabajarán 8 horas diarias, generando un valor de horas mensual de 160 cada uno, además el curso básico y superior se apertura dos veces al mes, el curso supremo y ultra una vez al mes. Referente al curso de tributación se tiene a disposición un curso al mes, además tendrá una tasa de crecimiento de 1,7% con el pasar de los años, dicha tasa a utilizar fue un valor proporcionado por el BCE, el cual se detalló el por qué en el capítulo 3, trayendo consigo las siguientes proyecciones:

#### 8.3.1. Proyección de ventas en unidades

##### Proyección de ventas del servicio de capacitaciones

**Tabla 62:**

*Proyección de ventas en unidades del servicio de capacitaciones contables*

ÁREA DE ESTUDIO	CURSOS DE CAPACITACIONES	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL EN UNIDADES				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTABLE	Curso de capacitaciones contable básico	24	288	293	298	303	308
	Curso de capacitaciones contable superior	20	240	244	248	252	257
	Curso de capacitaciones contable suprema	6	72	73	74	76	77
	Curso de capacitaciones contable ultra	4	48	49	50	50	51
	<b>TOTAL</b>	<b>54</b>	<b>648</b>	<b>659</b>	<b>670</b>	<b>682</b>	<b>693</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 63:**

*Proyección de ventas en unidades del servicio de capacitación de tributación*

ÁREA DE ESTUDIO	CURSOS DE CAPACITACIONES	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TRIBUTACION	Curso de capacitación completo	14	168	171	174	177	180
	<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>168</b>	<b>171</b>	<b>174</b>	<b>177</b>	<b>180</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 64:**

*Proyección de ventas en unidades del servicio de capacitación de administración*

ÁREA DE ESTUDIO	CURSOS DE CAPACITACIONES	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRATIVO	Curso de capacitaciones administrativo básico	8	96	98	99	101	103
	Curso de capacitaciones administrativo superior	5	60	61	62	63	64
	Curso de capacitaciones administrativo supremo	2	24	24	25	25	26
	Curso de capacitaciones administrativo ultra	2	24	24	25	25	26
	<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>204</b>	<b>207</b>	<b>211</b>	<b>215</b>	<b>218</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

## Proyección de ventas del servicio de asesorías

**Tabla 65:**

*Proyección de ventas en unidades del servicio de asesorías contables*

ÁREA DE ASESORIAS	TEMAS DE ASESORIA	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTABLE	Presentación de estados financieros	5	60	61	62	63	64
	Desarrollo de procesos contables	4	48	49	50	50	51
	Estudio de la cuenta mercadería y sus ajustes	2	24	24	25	25	26
	Cálculos de los rubros de los roles de pagos	5	60	61	62	63	64
<b>TOTAL</b>		<b>16</b>	<b>192</b>	<b>195</b>	<b>199</b>	<b>202</b>	<b>205</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 66:**

*Proyección de ventas en unidades del servicio de asesorías administrativas*

ÁREA DE ASESORIAS	TEMAS DE ASESORIA	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRACIÓN	Talento humano	2	24	24	25	25	26
	Administración estratégica	1	12	12	12	13	13
	Modelo de negocios	1	12	12	12	13	13
	Plan de negocios	2	24	24	25	25	26
	Informe de sostenibilidad	1	12	12	12	13	13
	Desarrollo organizacional	1	12	12	12	13	13
<b>TOTAL</b>		<b>8</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>99</b>	<b>101</b>	<b>103</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 67:**

*Proyección de ventas en unidades del servicio de asesorías tributarias*

ÁREA DE ASESORIAS	TEMAS DE ASESORIA	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TRIBUTACIÓN	Declaración de IVA cero	6	72	73	74	76	77
	Declaración de IVA mensual	22	264	268	273	278	282
	Declaración de IVA semestral	8	96	98	99	101	103
	Devolución de IVA	12	144	146	149	151	154
	Declaración de Impuesto a la Renta	2	24	24	25	25	26
	Retención de la fuente e IVA	2	24	24	25	25	26
	Anexos de gastos personales	4	48	49	50	50	51
<b>TOTAL</b>		<b>56</b>	<b>672</b>	<b>683</b>	<b>695</b>	<b>707</b>	<b>719</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Proyección de ventas del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos)**

**Tabla 68:**

*Proyección de ventas en unidades del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos)*

SERVICIO	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL					
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
ELABORACIÓN DE PLANES ESTRATEGICOS	Empresas de distintas actividades económicas	3	36	37	37	38	39
<b>TOTAL</b>		<b>3</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>39</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

### 8.3.2. Proyección de venta en unidades monetarias

Con los precios y unidades establecidas, se proyectan las siguientes ventas en valores numéricos.

#### Proyección de ventas del servicio de capacitaciones

**Tabla 69:**

*Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de capacitaciones contables*

ÁREA DE ESTUDIO	CURSOS DE CAPACITACIONES	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>CONTABLE</b>	Curso de capacitaciones contable básico	\$ 720,00	\$ 8.640,00	\$ 8.786,88	\$ 8.936,26	\$ 9.088,17	\$ 9.242,67
	Curso de capacitaciones contable superior	\$ 700,00	\$ 8.400,00	\$ 8.542,80	\$ 8.688,03	\$ 8.835,72	\$ 8.985,93
	Curso de capacitaciones contable suprema	\$ 240,00	\$ 2.880,00	\$ 2.928,96	\$ 2.978,75	\$ 3.029,39	\$ 3.080,89
	Curso de capacitaciones contable ultra	\$ 180,00	\$ 2.160,00	\$ 2.196,72	\$ 2.234,06	\$ 2.272,04	\$ 2.310,67
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.840,00</b>	<b>\$ 22.080,00</b>	<b>\$ 22.455,36</b>	<b>\$ 22.837,10</b>	<b>\$ 23.225,33</b>	<b>\$ 23.620,16</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 70:**

*Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de capacitación tributario*

ÁREA DE ESTUDIO	CURSOS DE CAPACITACIONES	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TRIBUTACION</b>	Curso de capacitación completo	\$ 1.050,00	\$ 12.600,00	\$ 12.814,20	\$ 13.032,04	\$ 13.253,59	\$ 13.478,90
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.050,00</b>	<b>\$ 12.600,00</b>	<b>\$ 12.814,20</b>	<b>\$ 13.032,04</b>	<b>\$ 13.253,59</b>	<b>\$ 13.478,90</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 71:**

*Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de capacitación administrativo*

ÁREA DE ESTUDIO	CURSOS DE CAPACITACIONES	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRACIÓN	Curso de capacitaciones administrativo básico	\$ 360,00	\$ 4.320,00	\$ 4.393,44	\$ 4.468,13	\$ 4.544,09	\$ 4.621,34
	Curso de capacitaciones administrativo superior	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.051,00	\$ 3.102,87	\$ 3.155,62	\$ 3.209,26
	Curso de capacitaciones administrativo supremo	\$ 110,00	\$ 1.320,00	\$ 1.342,44	\$ 1.365,26	\$ 1.388,47	\$ 1.412,07
	Curso de capacitaciones administrativo ultra	\$ 120,00	\$ 1.440,00	\$ 1.464,48	\$ 1.489,38	\$ 1.514,70	\$ 1.540,45
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 840,00</b>	<b>\$ 10.080,00</b>	<b>\$ 10.251,36</b>	<b>\$ 10.425,63</b>	<b>\$ 10.602,87</b>	<b>\$ 10.783,12</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Proyección de ventas del servicio de asesorías**

**Tabla 72:**

*Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de asesorías contables*

ÁREA DE ASESORIAS	TEMAS DE ASESORIA	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTABLE	Presentación de estados financieros	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.051,00	\$ 3.102,87	\$ 3.155,62	\$ 3.209,26
	Desarrollo de procesos contables	\$ 180,00	\$ 2.160,00	\$ 2.196,72	\$ 2.234,06	\$ 2.272,04	\$ 2.310,67
	Estudio de la cuenta mercadería y sus ajustes	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 854,28	\$ 868,80	\$ 883,57	\$ 898,59
	Cálculos de los rubros de los roles de pagos	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.440,80	\$ 2.482,29	\$ 2.524,49	\$ 2.567,41
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 700,00</b>	<b>\$ 8.400,00</b>	<b>\$ 8.542,80</b>	<b>\$ 8.688,03</b>	<b>\$ 8.835,72</b>	<b>\$ 8.985,93</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 73:**

*Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de asesorías tributarias*

ÁREA DE ASESORIAS	TEMAS DE ASESORIA	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TRIBUTACIÓN	Declaración de IVA cero	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 146,45	\$ 148,94	\$ 151,47	\$ 154,04
	Declaración de IVA mensual	\$ 110,00	\$ 1.320,00	\$ 1.342,44	\$ 1.365,26	\$ 1.388,47	\$ 1.412,07
	Declaración de IVA semestral	\$ 56,00	\$ 672,00	\$ 683,42	\$ 695,04	\$ 706,86	\$ 718,87
	Devolución de IVA	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 732,24	\$ 744,69	\$ 757,35	\$ 770,22
	Declaración de Impuesto a la Renta	\$ 16,00	\$ 192,00	\$ 195,26	\$ 198,58	\$ 201,96	\$ 205,39
	Retención de la fuente e IVA	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 146,45	\$ 148,94	\$ 151,47	\$ 154,04
	Anexos de gastos personales	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 488,16	\$ 496,46	\$ 504,90	\$ 513,48
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 306,00</b>	<b>\$ 3.672,00</b>	<b>\$ 3.734,42</b>	<b>\$ 3.797,91</b>	<b>\$ 3.862,47</b>	<b>\$ 3.928,14</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 74:**

*Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio de asesorías administrativas*

ÁREA DE ASESORIAS	TEMAS DE ASESORIA	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRACIÓN	Talento humano	\$ 90,00	\$ 1.080,00	\$ 1.098,36	\$ 1.117,03	\$ 1.136,02	\$ 1.155,33
	Administración estratégica	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 610,20	\$ 620,57	\$ 631,12	\$ 641,85
	Modelo de negocios	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 610,20	\$ 620,57	\$ 631,12	\$ 641,85
	Plan de negocios	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.220,40	\$ 1.241,15	\$ 1.262,25	\$ 1.283,70
	Informe de sostenibilidad	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 488,16	\$ 496,46	\$ 504,90	\$ 513,48
	Desarrollo organizacional	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 366,12	\$ 372,34	\$ 378,67	\$ 385,11
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 360,00</b>	<b>\$ 4.320,00</b>	<b>\$ 4.393,44</b>	<b>\$ 4.468,13</b>	<b>\$ 4.544,09</b>	<b>\$ 4.621,34</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

### Proyección de ventas del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos)

**Tabla 75:**

*Proyección de ventas en unidades monetarias del servicio adicional (elaboración de planes estratégicos)*

SERVICIO	PROYECCION DE VENTAS MENSUAL	PROYECCION DE VENTAS ANUAL					
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
ELABORACIÓN DE PLANES ESTRATEGICOS	Empresas de distintas actividades económicas	\$ 825,00	\$ 9.900,00	\$ 10.068,30	\$ 10.239,46	\$ 10.413,53	\$ 10.590,56
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 825,00</b>	<b>\$ 9.900,00</b>	<b>\$ 10.068,30</b>	<b>\$ 10.239,46</b>	<b>\$ 10.413,53</b>	<b>\$ 10.590,56</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

### 8.4. PLAN DE INVERSIÓN

En este apartado se dará a conocer los diferentes elementos que la Microempresa de Capacitaciones y Asesorías contables STARS necesita para llevar a cabo el negocio:

#### 8.4.2. Inversión en activos fijos

**Tabla 76:**

*Plan de inversión de los muebles y enseres*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Escritorio gerencial recto	\$ 300,00	\$ 300,00
8	Escritorios de oficina	\$ 100,00	\$ 800,00
8	Sillas de escritorio giratorias	\$ 65,00	\$ 520,00
1	Silla gerencial	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Mesa para reuniones	\$ 400,00	\$ 400,00
18	Pupitres escolares	\$ 50,00	\$ 900,00
10	Sillas cómodas para recepción	\$ 55,00	\$ 550,00
3	Sofá	\$ 250,00	\$ 750,00
2	Piezas de muebles	\$ 200,00	\$ 400,00
1	Mesa central para recepción rectangular	\$ 60,00	\$ 60,00
3	Otomano para recepción	\$ 40,00	\$ 120,00
3	Pizarras tiza líquida grande	\$ 60,00	\$ 180,00
1	Archivador grande	\$ 90,00	\$ 90,00
3	Archivadores pequeños	\$ 50,00	\$ 150,00
1	Librero	\$ 150,00	\$ 150,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 5.470,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 77:**

*Plan de inversión de los equipos de oficina*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
6	Teléfonos	\$ 40,00	\$ 240,00
1	Dispensador de agua	\$ 125,00	\$ 125,00
1	Cafetera eléctrica	\$ 50,00	\$ 50,00
3	Impresoras	\$ 225,00	\$ 675,00
3	Infocus o proyector	\$ 750,00	\$ 2.250,00
7	Cámaras de seguridad	\$ 40,00	\$ 280,00
6	Papeleras metálicas	\$ 8,00	\$ 48,00
13	Tachos de basura	\$ 5,00	\$ 65,00
9	Aires acondicionados	\$ 650,00	\$ 5.850,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 9.583,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 78:**

*Plan de inversión de quipos de computación*

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
7	Laptops HP	\$ 400,00	\$ 2.800,00
2	Computadoras PC	\$ 600,00	\$ 1.200,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4.000,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 79:**

*Plan de inversión de otras adecuaciones*

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Inodoro	\$ 90,00	\$ 360,00
4	Lavamanos	\$ 40,00	\$ 160,00
4	Urinaros	\$ 60,00	\$ 240,00
10	Puertas internas	\$ 150,00	\$ 1.500,00
1	Puerta de entrada	\$ 400,00	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.660,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

### 8.4.3. Inversión en activos intangibles

**Tabla 80:**

*Plan de inversión de gastos de constitución*

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Servicios profesionales abogado por constitución	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Escritura pública de constitución	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Inscripción registro mercantil y permiso de funcionamiento	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Patente municipal	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Otros gastos de constitución	\$ 80,00	\$ 80,00
9	Licencia Windows	\$ 150,00	\$ 1.350,00
9	Licencia office	\$ 150,00	\$ 1.350,00
9	Antivirus	\$ 100,00	\$ 900,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4.280,00</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 81:**

*Cálculo de la inversión inicial y capital de trabajo*

<b>INVERSION INICIAL</b>	
<b>INVERSION DE ACTIVOS FIJOS</b>	
Muebles y enseres	\$ 5.470,00
Equipos de oficina	\$ 9.583,00
Equipo de computación	\$ 4.000,00
Otras adecuaciones	\$ 2.660,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 21.713,00</b>
<b>INVERSION DE ACTIVOS INTAGIBLES</b>	
Gastos de constitución	\$ 4.280,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 4.280,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 13.153,63</b>
Gastos administrativos	\$ 28.803,70
Gastos de venta	\$ 2.765,00
<b>MESES DE OPERACIÓN</b>	<b>5</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 39.146,63</b>
<b>APORTE PROPIO (20%)</b>	<b>\$ 7.829,33</b>
<b>APORTE REQUERIDO PARA FINANCIAMIENTO (80%)</b>	<b>\$ 31.317,30</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

La Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables y Tributarios STARTS, tiene como inversiones muebles y enseres, equipos de oficina, equipo de computación, adecuaciones, gastos de constitución, generando un valor de activos fijos de \$ 21.713,00 y activos intangibles de \$ 4.280,00. Por otro lado, cuenta con un capital de trabajo, es decir recursos financieros que debe disponer el negocio para continuar con el proyecto y realizar sus actividades pertinentes un valor de \$ 13.153,63 en un periodo de cinco meses.

## **8.5. LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO**

Como consecuencia de lo mencionado en el párrafo anterior, el emprendimiento cuenta y dispone con una inversión inicial de \$ 70.751,07 lo cual dicho valor estará dado por un aporte propio del 20% y un financiamiento del 80%, como se muestra en la tabla a continuación.

**Tabla 82:**

*Líneas de financiamiento*

DESCRIPCION	ENTIDAD	CAPITAL	%
RECURSO PROPIOS	Personal	\$ 7.829,33	15%
PRESTAMO BANCARIO	CNF	\$ 31.317,30	85%
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 39.146,63</b>	<b>100%</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

**Tabla 83:***Condiciones del préstamo bancario*

Entidad Bancaria	CFN
Monto prestable	\$ 31.317,30
Tasa de interés anual	11,36%
Tasa de interés mensual	1%
Plazo	60
Cuota fija mensual	\$ 686,55

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.****Tabla 84:***Amortización del préstamo bancario*

PERIODOS	CUOTA	PAGO DE INTERES	PAGO DE CAPITAL	CAPITAL PENDIENTE
0				\$ 31.317,30
1	\$ 686,55	\$ 296,47	\$ 390,08	\$ 30.927,22
2	\$ 686,55	\$ 292,78	\$ 393,77	\$ 30.533,45
3	\$ 686,55	\$ 289,05	\$ 397,50	\$ 30.135,95
4	\$ 686,55	\$ 285,29	\$ 401,26	\$ 29.734,68
5	\$ 686,55	\$ 281,49	\$ 405,06	\$ 29.329,62
6	\$ 686,55	\$ 277,65	\$ 408,90	\$ 28.920,73
7	\$ 686,55	\$ 273,78	\$ 412,77	\$ 28.507,96
8	\$ 686,55	\$ 269,88	\$ 416,67	\$ 28.091,29
9	\$ 686,55	\$ 265,93	\$ 420,62	\$ 27.670,67
10	\$ 686,55	\$ 261,95	\$ 424,60	\$ 27.246,07
11	\$ 686,55	\$ 257,93	\$ 428,62	\$ 26.817,44
12	\$ 686,55	\$ 253,87	\$ 432,68	\$ 26.384,77
13	\$ 686,55	\$ 249,78	\$ 436,77	\$ 25.947,99
14	\$ 686,55	\$ 245,64	\$ 440,91	\$ 25.507,08
15	\$ 686,55	\$ 241,47	\$ 445,08	\$ 25.062,00
16	\$ 686,55	\$ 237,25	\$ 449,30	\$ 24.612,70
17	\$ 686,55	\$ 233,00	\$ 453,55	\$ 24.159,15
18	\$ 686,55	\$ 228,71	\$ 457,84	\$ 23.701,31
19	\$ 686,55	\$ 224,37	\$ 462,18	\$ 23.239,13
20	\$ 686,55	\$ 220,00	\$ 466,55	\$ 22.772,58
21	\$ 686,55	\$ 215,58	\$ 470,97	\$ 22.301,61
22	\$ 686,55	\$ 211,12	\$ 475,43	\$ 21.826,18
23	\$ 686,55	\$ 206,62	\$ 479,93	\$ 21.346,25
24	\$ 686,55	\$ 202,08	\$ 484,47	\$ 20.861,78
25	\$ 686,55	\$ 197,49	\$ 489,06	\$ 20.372,72
26	\$ 686,55	\$ 192,86	\$ 493,69	\$ 19.879,03
27	\$ 686,55	\$ 188,19	\$ 498,36	\$ 19.380,67
28	\$ 686,55	\$ 183,47	\$ 503,08	\$ 18.877,59
29	\$ 686,55	\$ 178,71	\$ 507,84	\$ 18.369,75
30	\$ 686,55	\$ 173,90	\$ 512,65	\$ 17.857,10
31	\$ 686,55	\$ 169,05	\$ 517,50	\$ 17.339,60
32	\$ 686,55	\$ 164,15	\$ 522,40	\$ 16.817,20
33	\$ 686,55	\$ 159,20	\$ 527,35	\$ 16.289,85
34	\$ 686,55	\$ 154,21	\$ 532,34	\$ 15.757,51

35	\$	686,55	\$	149,17	\$	537,38	\$	15.220,13
36	\$	686,55	\$	144,08	\$	542,47	\$	14.677,66
37	\$	686,55	\$	138,95	\$	547,60	\$	14.130,06
38	\$	686,55	\$	133,76	\$	552,79	\$	13.577,28
39	\$	686,55	\$	128,53	\$	558,02	\$	13.019,26
40	\$	686,55	\$	123,25	\$	563,30	\$	12.455,96
41	\$	686,55	\$	117,92	\$	568,63	\$	11.887,32
42	\$	686,55	\$	112,53	\$	574,02	\$	11.313,31
43	\$	686,55	\$	107,10	\$	579,45	\$	10.733,86
44	\$	686,55	\$	101,61	\$	584,94	\$	10.148,92
45	\$	686,55	\$	96,08	\$	590,47	\$	9.558,45
46	\$	686,55	\$	90,49	\$	596,06	\$	8.962,38
47	\$	686,55	\$	84,84	\$	601,71	\$	8.360,68
48	\$	686,55	\$	79,15	\$	607,40	\$	7.753,28
49	\$	686,55	\$	73,40	\$	613,15	\$	7.140,12
50	\$	686,55	\$	67,59	\$	618,96	\$	6.521,17
51	\$	686,55	\$	61,73	\$	624,82	\$	5.896,35
52	\$	686,55	\$	55,82	\$	630,73	\$	5.265,62
53	\$	686,55	\$	49,85	\$	636,70	\$	4.628,92
54	\$	686,55	\$	43,82	\$	642,73	\$	3.986,19
55	\$	686,55	\$	37,74	\$	648,81	\$	3.337,37
56	\$	686,55	\$	31,59	\$	654,96	\$	2.682,42
57	\$	686,55	\$	25,39	\$	661,16	\$	2.021,26
58	\$	686,55	\$	19,13	\$	667,42	\$	1.353,85
59	\$	686,55	\$	12,82	\$	673,73	\$	680,11
60	\$	686,55	\$	6,44	\$	680,11	\$	0,00

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

<b>RESUMEN DE AMORTIZACION DE CREDITO</b>				
<b>PERIODOS</b>	<b>CUOTA</b>	<b>PAGO DE INTERES</b>	<b>PAGO DE CAPITAL</b>	<b>CAPITAL PENDIENTE</b>
1	\$ 8.238,60	\$ 3.306,07	\$ 4.932,53	\$ 31.317,30
2	\$ 8.238,60	\$ 2.715,62	\$ 5.522,98	\$ 26.384,77
3	\$ 8.238,60	\$ 2.054,48	\$ 6.184,12	\$ 20.861,78
4	\$ 8.238,60	\$ 1.314,21	\$ 6.924,39	\$ 14.677,66
5	\$ 8.238,60	\$ 485,32	\$ 7.753,28	\$ 7.753,28
		\$ 9.875,70	\$ 31.317,30	\$ 0,00

La tabla de amortización que se puede visualizar está bajo un sistema francés, donde se debe pagar una cuota fija mensual, en caso del negocio la cuota a pagar por los 60 meses es de \$ 686,55.

## 8.6. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 85:

Estado de flujo de caja proyectado a 5 años

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>FLUJO DE INGRESOS</b>						
Ventas		\$ 71.052,00	\$ 72.259,88	\$ 73.488,30	\$ 74.737,60	\$ 76.008,14
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>\$ 71.052,00</b>	<b>\$ 72.259,88</b>	<b>\$ 73.488,30</b>	<b>\$ 74.737,60</b>	<b>\$ 76.008,14</b>
<b>FLUJO DE EGRESOS</b>						
Gastos de venta		\$ 2.765,00	\$ 2.812,01	\$ 2.859,81	\$ 2.908,43	\$ 2.957,87
Gastos administrativos		\$ 28.803,70	\$ 29.293,36	\$ 29.791,35	\$ 30.297,80	\$ 30.812,87
Gastos de interés		\$ 3.306,07	\$ 2.715,62	\$ 2.054,48	\$ 1.314,21	\$ 485,32
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>\$ 34.874,77</b>	<b>\$ 34.820,98</b>	<b>\$ 34.705,64</b>	<b>\$ 34.520,44</b>	<b>\$ 34.256,06</b>
Inversión de activos fijos	\$ 21.713,00					
Inversión de activos intangibles	\$ 4.280,00					
Inversión capital de trabajo	\$ 13.153,63					
Aporte propio	\$ 7.829,33					
<b>FLUJO ECONOMICO</b>	<b>\$ (39.146,63)</b>	<b>\$ 36.177,23</b>	<b>\$ 37.438,90</b>	<b>\$ 38.782,66</b>	<b>\$ 40.217,16</b>	<b>\$ 41.752,08</b>
Crédito a largo plazo	\$ 31.317,30					
Amortización de crédito a largo plazo		\$ 4.932,53	\$ 5.522,98	\$ 6.184,12	\$ 6.924,39	\$ 7.753,28
15% participación de trabajadores		\$ 5.006,59	\$ 5.188,70	\$ 5.383,00	\$ 5.590,79	\$ 5.813,52
25% impuesto a la renta		\$ 7.092,66	\$ 7.350,65	\$ 7.625,91	\$ 7.920,28	\$ 8.235,81
<b>FLUJO NETO EFECTIVO</b>		<b>\$ 19.145,45</b>	<b>\$ 19.376,57</b>	<b>\$ 19.589,63</b>	<b>\$ 19.781,70</b>	<b>\$ 19.949,48</b>
<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>\$ 39.146,63</b>	<b>\$ 39.146,63</b>	<b>\$ 58.292,08</b>	<b>\$ 77.668,65</b>	<b>\$ 97.258,28</b>	<b>\$ 117.039,98</b>
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	<b>\$ 39.146,63</b>	<b>\$ 58.292,08</b>	<b>\$ 77.668,65</b>	<b>\$ 97.258,28</b>	<b>\$ 117.039,98</b>	<b>\$ 136.989,46</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

## 8.7. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla 86:

Estado de Resultados proyectado a 5 años

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 71.052,00</b>	<b>\$ 72.259,88</b>	<b>\$ 73.488,30</b>	<b>\$ 74.737,60</b>	<b>\$ 76.008,14</b>
Cursos de capacitaciones	\$ 44.760,00	\$ 45.520,92	\$ 46.294,78	\$ 47.081,79	\$ 47.882,18
Asesorías	\$ 16.392,00	\$ 16.670,66	\$ 16.954,07	\$ 17.242,28	\$ 17.535,40
Elaboración de planes estratégicos	\$ 9.900,00	\$ 10.068,30	\$ 10.239,46	\$ 10.413,53	\$ 10.590,56
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 34.368,70</b>	<b>\$ 34.952,97</b>	<b>\$ 35.547,17</b>	<b>\$ 36.151,47</b>	<b>\$ 36.766,05</b>
Gastos administrativos	\$ 30.003,70	\$ 30.513,76	\$ 31.032,50	\$ 31.560,05	\$ 32.096,57
Gastos de venta	\$ 4.365,00	\$ 4.439,21	\$ 4.514,67	\$ 4.591,42	\$ 4.669,48
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$ 36.683,30</b>	<b>\$ 37.306,92</b>	<b>\$ 37.941,13</b>	<b>\$ 38.586,13</b>	<b>\$ 39.242,10</b>
<b>OTROS GASTOS</b>	<b>\$ 3.306,07</b>	<b>\$ 2.715,62</b>	<b>\$ 2.054,48</b>	<b>\$ 1.314,21</b>	<b>\$ 485,32</b>
Gastos financieros	\$ 3.306,07	\$ 2.715,62	\$ 2.054,48	\$ 1.314,21	\$ 485,32
<b>UTILIDAD ANTE PART. TRABAJADORES</b>	<b>\$ 33.377,23</b>	<b>\$ 34.591,30</b>	<b>\$ 35.886,65</b>	<b>\$ 37.271,92</b>	<b>\$ 38.756,77</b>
(-15%) Participación trabajadores	\$ 5.006,59	\$ 5.188,70	\$ 5.383,00	\$ 5.590,79	\$ 5.813,52
<b>UTILIDAD ANTE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$ 28.370,65</b>	<b>\$ 29.402,61</b>	<b>\$ 30.503,65</b>	<b>\$ 31.681,13</b>	<b>\$ 32.943,26</b>
(-25%) Impuesto a la renta	\$ 7.092,66	\$ 7.350,65	\$ 7.625,91	\$ 7.920,28	\$ 8.235,81
<b>UTILIDAD ANTE RESERVA LEGAL</b>	<b>\$ 21.277,99</b>	<b>\$ 22.051,95</b>	<b>\$ 22.877,74</b>	<b>\$ 23.760,85</b>	<b>\$ 24.707,44</b>
(-10%) Reserva legal	\$ 2.127,80	\$ 2.205,20	\$ 2.287,77	\$ 2.376,08	\$ 2.470,74
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 19.150,19</b>	<b>\$ 19.846,76</b>	<b>\$ 20.589,97</b>	<b>\$ 21.384,76</b>	<b>\$ 22.236,70</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

## 8.8. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

Tabla 87:

Estado de Situación Financiera proyectado a 5 años

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>	<b>\$ 80.324,58</b>	<b>\$ 100.075,70</b>	<b>\$ 120.046,25</b>	<b>\$ 140.215,35</b>	<b>\$ 160.558,81</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 58.292,08</b>	<b>\$ 77.668,65</b>	<b>\$ 97.258,28</b>	<b>\$ 117.039,98</b>	<b>\$ 136.989,46</b>
Caja	\$ 58.292,08	\$ 77.668,65	\$ 97.258,28	\$ 117.039,98	\$ 136.989,46
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 18.608,50</b>	<b>\$ 18.924,84</b>	<b>\$ 19.246,57</b>	<b>\$ 19.573,76</b>	<b>\$ 19.906,51</b>
Muebles y enseres	\$ 5.470,00	\$ 5.562,99	\$ 5.657,56	\$ 5.753,74	\$ 5.851,55
Equipo de oficina	\$ 9.583,00	\$ 9.745,91	\$ 9.911,59	\$ 10.080,09	\$ 10.251,45
Equipo de computación	\$ 4.000,00	\$ 4.068,00	\$ 4.137,16	\$ 4.207,49	\$ 4.279,01
Adecuaciones	\$ 2.660,00	\$ 2.705,22	\$ 2.751,21	\$ 2.797,98	\$ 2.845,54
(-) Depreciación acumulada	\$ 3.104,50	\$ 3.157,28	\$ 3.210,95	\$ 3.265,54	\$ 3.321,05
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$ 3.424,00</b>	<b>\$ 3.482,21</b>	<b>\$ 3.541,41</b>	<b>\$ 3.601,61</b>	<b>\$ 3.662,84</b>
Gastos de constitución	\$ 4.280,00	\$ 4.352,76	\$ 4.426,76	\$ 4.502,01	\$ 4.578,55
(-) Amortización acumulada	\$ 856,00	\$ 870,55	\$ 885,35	\$ 900,40	\$ 915,71
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 43.416,55</b>	<b>\$ 38.924,11</b>	<b>\$ 33.870,69</b>	<b>\$ 28.188,74</b>	<b>\$ 21.802,61</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 12.099,25</b>	<b>\$ 12.539,35</b>	<b>\$ 13.008,91</b>	<b>\$ 13.511,07</b>	<b>\$ 14.049,33</b>
Participación trabajadores	\$ 5.006,59	\$ 5.188,70	\$ 5.383,00	\$ 5.590,79	\$ 5.813,52
Impuesto a la renta	\$ 7.092,66	\$ 7.350,65	\$ 7.625,91	\$ 7.920,28	\$ 8.235,81
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 41.437,27</b>	<b>\$ 34.910,82</b>	<b>\$ 27.603,12</b>	<b>\$ 19.420,65</b>	<b>\$ 10.258,69</b>
Préstamo bancario	\$ 31.317,30	\$ 26.384,77	\$ 20.861,78	\$ 14.677,66	\$ 7.753,28
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 36.908,03</b>	<b>\$ 61.151,59</b>	<b>\$ 86.175,56</b>	<b>\$ 112.026,61</b>	<b>\$ 138.756,20</b>
Capital social	\$ 15.630,04	\$ 39.099,63	\$ 63.297,82	\$ 88.265,76	\$ 114.048,76
Utilidad neta	\$ 19.150,19	\$ 19.846,76	\$ 20.589,97	\$ 21.384,76	\$ 22.236,70
Reserva legal	\$ 2.127,80	\$ 2.205,20	\$ 2.287,77	\$ 2.376,08	\$ 2.470,74
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 80.324,58</b>	<b>\$ 100.075,70</b>	<b>\$ 120.046,25</b>	<b>\$ 140.215,35</b>	<b>\$ 160.558,81</b>

Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.

## CAPITULO IX: EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera en un proyecto de inversión es fundamental para saber si un proyecto es viable o no es viable, además este paso permite tomar decisiones en cuanto a la ejecución de un proyecto, conociendo los posibles beneficios y las alternativas de inversión del proyecto. El primer paso para una evaluación financiera es calcular el WACC, es decir el costo promedio ponderado de capital que permite conocer la tasa de descuento, el cual se utiliza para descontar en los flujos de efectivos futuros a la hora de evaluar un proyecto o una inversión. En el caso del proyecto de la creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías STARTS el WACC es el siguiente:

**Tabla 88:**

*Cálculo del WACC del negocio*

DESCRIPCION	MONTO	MEZCLA DEL K	COSTO	PONDERADO
<b>APORTE DE K</b>	\$ 13.153,63	30%	12,00%	3,5%
<b>DEUDA</b>	\$ 31.317,30	70%	8,52%	6,0%
<b>TOTAL</b>	\$ 44.470,93	100%		9,5%

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Como se puede observar en la tabla 88, para el cálculo del WACC se escogió el aporte del capital de trabajo, dicho valor se lo puede visualizar en el flujo de caja, y el segundo valor el de la deuda, es decir el financiamiento con la que contará el proyecto. Por otro lado, el costo del aporte de capital de trabajo es del 12%, dicho valor es el costo de oportunidad el cual fue obtenido a través de la investigación de campo y el costo de la deuda es el interés del financiamiento menos el porcentaje del impuesto a la renta.

### 9.1. VAN Y TIR

**Tabla 89:**

*Cálculo del VAN y la TIR*

Periodo	FNE	(1+i)^t	FNE/(1+i)^t
<b>0</b>	<b>\$ (39.146,63)</b>		<b>\$ (39.146,63)</b>
<b>1</b>	\$ 19.145,45	1,12	\$ 17.094,15
<b>2</b>	\$ 19.376,57	1,25	\$ 15.446,88
<b>3</b>	\$ 19.589,63	1,40	\$ 13.943,51
<b>4</b>	\$ 19.781,70	1,57	\$ 12.571,63
<b>5</b>	\$ 19.949,48	1,76	\$ 11.319,87
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 31.229,42</b>
	<b>TIR</b>		<b>41%</b>

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

El valor del VAN es positivo, lo que significa que el proyecto es viable, es decir que al invertir en este proyecto se tendrá ganancias por encima de la rentabilidad exigida. Además, el valor de la TIR es mayor a 0, lo cual implica y se verifica que el proyecto es rentable, ya que a mayor sea la TIR mayor será la rentabilidad.

## 9.2. RELACION BENEFICIO/COSTO (RBC)

**Tabla 90:**

*Cálculo de la relación beneficio/costo*

PERIODO	INVERSION	INGRESOS	COSTOS	FNE
0	\$ 67.853,48			\$ (39.146,63)
1		\$ 71.052,00	\$ 51.906,55	\$ 19.145,45
2		\$ 72.259,88	\$ 52.883,31	\$ 19.376,57
3		\$ 73.488,30	\$ 53.898,67	\$ 19.589,63
4		\$ 74.737,60	\$ 54.955,90	\$ 19.781,70
5		\$ 76.008,14	\$ 56.058,67	\$ 19.949,48
		Σ INGRESO	\$ 263.978,10	
		Σ COSTOS	\$ 193.602,06	
		Σ C + INV.	\$ 261.455,54	
		<b>B/C</b>	<b>1,01</b>	

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

Como se puede observar en la tabla 90, la relación beneficio/ costo del proyecto es de 1,01, lo que significa que el valor de los beneficios es mayor que los costos, lo que da como resultado que el proyecto sea aceptable, donde por cada unidad monetaria invertida se tendrá un retorno del capital invertido y una ganancia de 0,01, dando como consecuencia que el proyecto sea atractivo.

## 9.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSION

**Tabla 91:**

*Cálculo del periodo de la inversión*

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO DE EFECTIVO A VALOR PRESENTE	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
0	\$ (39.146,63)		
1	\$ 19.145,45	\$ 17.094,15	\$ 17.094,15
2	\$ 19.376,57	\$ 15.446,88	\$ 32.541,04
3	\$ 19.589,63	\$ 13.943,51	\$ 46.484,55
4	\$ 19.781,70	\$ 12.571,63	\$ 59.056,18
5	\$ 19.949,48	\$ 11.319,87	\$ 70.376,05

**Nota. Elaborado por Félix Renne Santana Delgado.**

El periodo de recuperación de la inversión de la creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables STARTS es un aproximado de tres años. A continuación, se usará una fórmula para corroborar que el periodo de recuperación es lo ya mencionado:

$$PRI = a + \frac{b - c}{d}$$

**Donde:**

- **a** = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.
- **b** = Inversión inicial.
- **c** = Flujo de efectivo acumulado del año anterior en el que se recupera la inversión.
- **d** = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

$$PRI = 2 + \frac{39.146,63 - 32.541,04}{13.943,51}$$

$$PRI = 2 + \frac{6.605,59}{13.943,51}$$

$$PRI = 2 + 0,47 = 2,47$$

De forma más específico, la inversión se recuperará en dos años con 6 meses

## 9.4. RAZONES FINANCIERAS

### 9.4.1. Liquidez

<b>RAZON DE LIQUIDEZ</b>	<u>ACTIVOS CORRIENTES</u> PASIVOS CORRIENTES
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 58.292,08
PASIVOS CORRIENTES	\$ 12.099,25
<b>RAZON DE LIQUIDEZ</b>	<b>4,82</b>

Se comprueba que el proyecto tiene un alto índice de liquidez, es decir que el negocio tiene la capacidad de pagar sus deudas a corto plazo, en otro sentido el

emprendimiento puede cubrir sus pasivos corrientes 4,82 veces con sus activos corrientes.

#### 9.4.2. Endeudamiento

<b>RAZON DE DEUDA A ACTIVOS</b>	<u>PASIVO TOTAL</u> ACTIVO TOTAL
PASIVO TOTAL	\$ 43.416,55
ACTIVO TOTAL	\$ 80.324,58
<b>RAZON DE DEUDA A ACTIVOS</b>	<b>0,54</b>

Se analiza que el emprendimiento posee un 54% de los activos financiados por un crédito, lo cual genera que el índice de endeudamiento del negocio este alto, sin embargo, con el pasar de los años este indicador ira disminuyendo.

<b>RAZON DE DEUDA A CAPITAL</b>	<u>PASIVO TOTAL</u> PATRIMONIO
PASIVO TOTAL	\$ 43.416,55
PATRIMONIO	\$ 36.908,03
<b>RAZON DE DEUDA A CAPITAL</b>	<b>1,18</b>

Por otro lado, los acreedores están financiados 1,18 veces a la empresa.

#### 9.4.3. Rentabilidad

<b>MARGEN NETO</b>	<u>UTILIDAD NETA</u> VENTAS NETAS
UTILIDAD NETA	\$ 19.150,19
VENTAS NETAS	\$ 33.377,23
<b>MARGEN NETO</b>	<b>0,57</b>

Por cada venta que se realiza en el emprendimiento, es decir una asesoría, una capacitación o elaboración de planes estratégicos, se tiene una ganancia neta de 0,57 centavos, lo cual hace que se tengo mayores beneficios y rentabilidad, con el fin de seguir innovando y creciendo dentro del mercado

<b>RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL</b>	<u>UTILIDAD NETA</u> CAPITAL SOCIAL
UTILIDAD NETA	\$ 19.150,19
CAPITAL SOCIAL	\$ 15.630,04
<b>RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL</b>	<b>1,23</b>

Por otro lado, por cada dólar invertido del capital en el negocio, se gana \$ 1,23 generando un índice de crecimiento continuo y siendo rentable.

## CONCLUSIONES

- El proyecto de la creación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables STARTS es viable, debido al análisis de los distintos resultados financieros y económico, como es el VAN el cual dio un valor positivo, al igual que la TIR, donde se ve que el proyecto es rentable y genera ganancias, al igual que la relación beneficio/costo donde dio un resultado de 1,17 lo cual implica que hay mayores ingresos que gastos, siendo factible el emprendimiento.
- Con el desarrollo del modelo de negocio CANVA, se identificó las distintas categorías que hacen posible el funcionamiento de una organización, como es el segmento de mercado, la propuesta de valor, canales, relación de clientes, estructura de costes, flujo de ingresos, alianzas, recursos y actividades claves, el cual se obtuvo como resultado que el negocio el factor clave es la propuesta de valor, donde el negocio dispone de ofrecer servicios de capacitación y asesorías contables, tributarias y administrativas, de manera distintas a las demás competencias como es la aplicación de la RSE y el desarrollo sostenible y sustentable.
- Al estudiar el mercado, se pudo identificar que el proyecto tiene una gran demanda de acogida, es decir que los clientes potenciales están interesados en que el proyecto se haga una realidad, los cuales permito conocer las preferencias y gustos de los consumidores, así como las características que los clientes requiere que tenga el emprendimiento.
- Al ver identificado un planteamiento estratégico en el negocio, se pudo establecer diversas estrategias para un mayor sostenimiento del emprendimiento en el mercado, además de fomentar una cultura innovadora, así también como es la aplicación de estrategias de RSE, con el fin de maximizar las ventas y la rentabilidad del negocio; entre las estrategias más llamativas que se obtuvieron al ver identificado los factores externos e internos del emprendimiento se tiene: crear catálogos físico y digitales de los diferentes servicios ofertados, Diversificar los precios de forma que exista mayor poder de adquisición para los clientes, evaluar un curso de capacitación gratis para estudiantes de colegios y universitarios.

- El estudio técnico muestra las descripciones de las características del negocio, el bosquejo del área de trabajo, al igual que los diagramas de procesos y un listado de las maquinas, herramientas y equipos a utilizar, cabe mencionar que dentro de este estudio también se incorpora el mapa de procesos que dispondrá el emprendimiento, así mismo como el mapa estratégico, ya que son dos herramientas indispensables para poder saber cuáles son las características necesarias que debe tener el proyecto. El estudio organizacional está fundamentado en los organigramas, donde se visualiza como y cuales son el personal necesario para la ejecución del negocio, en este caso en la microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables y Tributarios se dispondrá de un gerente, una secretaria, un jefe de Tics y mantenimiento, 6 capacitadores, 6 asesores y 2 personas encargadas en la elaboración de planes estratégicos.
- Finalmente, en el estudio económico se calculó, identifico y analizó los resultados, donde se comprobó que el negocio tendrá flujo de efectivo para ser frente a las deudas que obtendrá para la ejecución del proyecto, así mismo dispone de una utilidad neta y el estado de situación financiera es rentable. Además, se identificó en este estudio los costos y gastos que dispondrá el emprendimiento, además de resaltar que el capital de trabajo estar proyectado para 6 meses de ejecución.

## RECOMENDACIONES

- Es importante que, dentro de la ciudad de Manta, exista un estudio exhaustivo de empresas capacitadores, con el fin de diversificar información relevante, al igual de fomentar a los negocios una cultura de cambio, donde no se queden estáticos, sino que dentro de sus políticas gestionen diversos cambios de paradigmas para el sostenimiento en el mercado.
- Adicionalmente, hoy en día, las empresas pequeñas, medianas, grandes y emprendimientos deben disponer de diversas estrategias para el control de sus objetivos y metas propuestas, ya que dentro de la investigación de campo se identificó diversas falencias estratégicas y de control de objetivos y metas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aiteco consultores. (2022). *Qué es un diagrama de flujo de proceso o flujograma*. Aiteco consultores. Desarrollo y gestión. <https://www.aiteco.com/diagrama-de-flujo/>
- Banco Central del Ecuador. (2021). Estimación del crecimiento potencial de Ecuador. Nota técnica No 82. Banco Central del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota82.pdf>
- Banco Solidario (2022). *Prestamos-Microcréditos*. Banco Solidario Conmigo. <https://www.banco-solidario.com/creditos/microcreditos>
- BanEcuador. (2022). *Con un monto de hasta \$ 5.000 iniciaron los créditos al 1% de interés hasta 30 años plazo*. BanEcuador. Boletines de presa. <https://www.banecuador.fin.ec/2022/01/05/con-un-monto-de-hasta-usd-5-000-iniciaron-los-creditos-al-1-de-interes-y-hasta-30-anos-plazo/>
- Bello, E. (2022). *Las 5 fuerzas de Porter: Qué son, ejemplos y cómo aplicarlo en tu negocio*. IEBS. Marketing digital. <https://www.iebschool.com/blog/las-5-fuerzas-porter-marketing-digital/>
- Carolina. (2020). *Emprender con las TICs*. Análisis. Emprender. <https://emprender.ec/emprender-con-las-tics/>
- Castillo, A. (2018). *Segmentación de mercados: definición, tipos y estrategias*. AB Tasty. <https://www.abtasty.com/es/blog/segmentacion-de-mercado-definicion-tipos-y-estrategia/>
- Coba, G. (2022). *La inflación llegó a 2,64% en marzo del 2022, según el INEC*. Primicias. Economía. <https://ww.primicias.ec/noticias/economia/inflacion-ecuador-inec-marzo-precios/>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Calceta. (2022). *Préstamo-Microcrédito Individual*. COAC Calceta LTDA. <https://www.coopcalcetaltda.fin.ec/microcredito.html>
- CrearEmpresas.com. (2021). *Las TICs y su impacto en los emprendedores*. CrearEmpresas.com. Recursos y ayudas al emprender. <https://crearempresas.com/2021/12/27/las-tics-y-su-impacto-en-los-emprendedores/>

- Edina S.A. (2021). *Entidades Financieras en Manta – Ecuador*. Edina S. A. <https://www.edina.com.ec/buscar/financieras/manta/1>
- El Comercio. (2022). *Desempleo de enero, el más alto de últimos siete meses*. El Comercio. Actualidad. Negocios. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/desempleo-enero-2022-ecuador-trabajo-inec.html>
- El Universo. (2022). *De 4,8% fue la tasa de desempleo en marzo del 2022, según el INEC*. El Universo. Noticias-Economía. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/de-48-fue-la-tasa-de-desempleo-en-marzo-del-2022-segun-el-inec-nota/>
- El Universo. (2022). *La demanda de servicios por parte de contadores se reactivó con la entrada de vigor de las reformas tributarias*. El Universo. Noticias-Economía. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/la-demanda-de-servicios-por-parte-de-contadores-se-reactivo-con-la-entrada-en-vigor-de-las-reformas-tributarias-nota/>
- Ferrer, V. (2021). *¿Qué es y cómo hacer un estudio de mercado?* Marketing digital. IEBS. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-y-como-hacer-un-estudio-de-mercado-marketing-digital/>
- García, B. (2020). *¿Estudio Organizacional u Organización del Estudio?* UNTREF. Diseño, Evaluación y Gestión de Proyectos <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/estudio-organizacional-u-organizaci%C3%B3n-del-estudio>
- Grupo Corporativo Visión. (2022). *Taller de procedimiento administrativo, contenciosos y tributarios*. Grupo Corporativo Visión. <https://www.schoolandcollegelistings.com/EC/Manta/343573552669225/Grupo-Corporativo-Vision-S.A.>
- INEC. (2021). *Boletín Técnico N°08-2021-IPC*. INEC. Buenas cifras, mejores vidas. [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2021/Agosto-2021/Bolet%C3%ADn\\_t%C3%A9cnico\\_08-2021-IPC.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2021/Agosto-2021/Bolet%C3%ADn_t%C3%A9cnico_08-2021-IPC.pdf)
- Martínez, H. (2016). *Análisis de la oferta*. TAM ENTREPRENEUR VC. <http://cedconsultoria.net/2016/11/22/analisis-de-la-oferta/>

- Ministerio de Educación. (2022). *Estadísticas educativas-Datos Abiertos*. Ministerio de Educación. Gobierno del encuentro. <https://educacion.gob.ec/datos-abiertos/>
- Montaño, D. (2020). *Ley de Emprendimiento e Innovación fue aprobada para incentivar el emprendimiento en el Ecuador*. GK. City. <https://gk.city/2020/01/16/ley-emprendimiento-innovacion-aprobada/>
- Morales Castro, A. & Alcocer Martínez, F. R. (2014). *Administración financiera*. Grupo Editorial Patria. <https://elibro.net/es/lc/u/leam/titulos/39395>
- Nítido Marketing & Business. (2022). *Cursos prácticos*. Manta. Nítido Marketing & Business. <https://nitidomkt.com/ncursos.php>
- Pereda, M. (2021). *¿Qué es el análisis de la demanda y cómo hacer?* Rockcontent. <https://rockcontent.com/es/blog/analisis-de-la-demanda/>
- Prieto, S. (2020). *Análisis interno de una empresa: parámetros a estudiar y herramientas*. 100 P&A Group. <https://grupo-pya.com/analisis-interno-de-una-empresa-parametros-a-estudiar-y-herramientas/>
- Riquelme Leiva, Matías (2015). *Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa*. Santiago, Chile. <https://www.5fuerzasdeporter.com/>
- Rojas, K. (2021). *¿Qué es el planeamiento estratégico?* ILEN. International Business School. <https://www.ilen.edu.pe/que-es-el-planeamiento-estrategico/>
- Roncancio, G. (2022). *¿Qué es la planeación estratégica y para qué sirve?* Pensemos. <https://gestion.pensemos.com/que-es-la-planeacion-estrategica-y-para-que-sirve>
- SECAP. (2022). *Cursos de capacitación. Contabilidad*. SECAP. <https://ecuadorec.com/nuevos-cursos-del-secap-capacitacion/>
- SRI. (2022). *Estadística de contribuyentes activos en Manta*. SRI, Gobierno del Encuentro. Datos abiertos. Base de datos. Catastro <https://www.sri.gob.ec/datasets>
- Statista (2022). *Evolución anual de la tasa de inflación en Ecuador 2015 hasta 2021*. Statista. Sociedad. Economía. <https://es.statista.com/estadisticas/1190037/tasa-de-inflacion-ecuador/>

Ulema. (2022). *Uleam: Matriculas periodo 2021-1 inician el 21 de marzo*. Uleam.  
<https://www.uleam.edu.ec/uleam-matriculas-periodo-2022-1-inician-el-21-de-marzo/>

Vesga, M. (2022). *5 fuerzas de Porter: ¿Qué son y como usarlas a partir de ejemplos?* Pensemos. 12 minutos de lectura. <https://gestion.pensemos.com/5-fuerzas-de-porter-que-son-como-usarlas-ejemplos>

**Link de encuesta para aplicarla a las personas que serán beneficiadas.**  
<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc686r-Fm-TwsVs9leuMuPQN5DBI5Jj14KHq0TiZ3b-th4TzQ/viewform>

## **ANEXOS**

### **ANEXO 1: MODELO CANVA**

# MODELO DE NEGOCIO CANVAS

## CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CAPACITACIONES Y ASESORIAS CONTABLES EN LA CIUDAD DE MANTA

### SOCIOS CLAVE



Docentes especializados en el área contable y tributario



Profesionales en el área contable, tributario, finanzas y administrativas

### ACTIVIDADES CLAVE

- Publicidad.
- Relación con el cliente.
- Planificación de contenidos.
- Innovación constante.
- Capacitación continua



### RECURSOS CLAVE

#### Recursos humanos

Docentes y profesionales en el área contable y finanzas.

#### Recursos físicos y tecnológicos

Espacio físico, computadoras, muebles, útiles de oficina, entre otros.

#### Recursos financieros

### PROPUESTA DE VALOR



Servicios de capacitaciones, asesorías contables, y planes estratégicos



- Contenidos fáciles de comprender.
- Precios no muy elevados.
- Servicios de calidad.
- Dentro del precio de las capacitaciones está incluido una especie de libro con todos los temas a tratar, un cuaderno, y un esfero.
- Capacitación y asesorías tanto de manera presencial como virtual.
- Responsabilidad social empresarial.

### RELACION CON CLIENTES

- Atención Personalizada.
- Descuentos.
- Profesionales experimentados y garantizados.
- Regalos promocionales inesperados.
- No ignorar las sugerencias de los clientes.



### CANALES



Visita al negocio

Página Web

Canal de YouTube

### SEGMENTO DE CLIENTES



- Estudiantes de colegios.
- Estudiantes Universitarios.
- Personas naturales.
- Personas jurídicas.
- Emprendedores.



### ESTRUCTURA DE COSTOS

#### Costos Fijos



#### Gastos



#### Costos Variables



### FLUJO DE INGRESOS



Venta de cursos contables (capacitaciones)



Venta hora de servicios (asesorías)



Cobro por elaboración de planes estratégicos



## ANEXO 2: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS (ENCUESTA)



**Uleam**  
UNIVERSIDAD LAICA  
ELOY ALFARO DE MANABÍ

### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

#### EMPRENDIMIENTO

#### “CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE CAPACITACIONES Y ASESORIAS CONTABLES EN LA CIUDAD DE MANTA”

El siguiente formulario tiene como finalidad conocer la opinión de las personas de la Ciudad de Manta acerca de la implementación de una Microempresa de Capacitaciones y Asesorías Contables. Sus respuestas serán anónimas y los resultados se analizarán de forma global, gracias por su atención.

**1. Género**

- Masculino
- Femenino

**2. ¿Usted es?**

- Estudiante colegial (Bachillerato)
- Estudiante Universitario
- Persona Natural
- Persona Jurídica
- Emprendedor (a)

**3. ¿Si usted está inscripto en el SRI, bajo que régimen lo está?**

- Régimen General
- Régimen RIMPE (Emprendedores)
- Régimen RIMPE (Negocios Populares)
- No está inscripto

**4. ¿Qué tipo de servicio contable y tributario usted ha utilizado con mayor frecuencia o ha requerido?**

- Desarrollo de un Proceso Contable (Empresa de Servicio, Comercial, Manufacturera e Industrial)
- Presentación de Estados Financieros
- Manejo de la Cuenta mercadería
- Ajustes Contables
- Estudio de la Contabilidad General
- Declaración de IVA Mensual
- Declaración de IVA semestral
- Sistemas Tributarios (General y RIMPE)
- Impuesto a la Renta
- Anexos de Gastos Personales
- Retenciones a la Fuente e IVA
- Devolución de IVA
- Cursos de Capacitaciones en Temas Contables

**5. ¿Posee usted conocimiento en materia contable, tributaria y administrativa?**

- Si
- No

**6. ¿Cómo realiza usted el control contable de su negocio o la realización de su trabajo o tarea académica contable?**

- Acude con una persona especializada en la materia o a un centro de capacitación o consultoría.
- Lo realiza usted mismo.

**7. ¿Cómo calificaría el servicio de capacitación y asesoría contable que le brinda la persona o empresa?**

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Pésimo

**8. ¿Qué cambiaría del actual servicio de la persona o empresa que tiene?**

- Precio
- Calidad del servicio
- Tiempo de entrega
- Otros

**9. ¿Estaría predispuesto en contratar los servicios de capacitaciones y asesorías contables de una nueva microempresa especializada, con profesionales de alto nivel y formadora de ventajas distintas a las consultorías y centros de capacitaciones ya existe?**

- Si
- No

**10. ¿En qué área le gustaría recibir asesorías o que cursos de capacitación le gustaría que se implantaran?**

- Contabilidad de servicios
- Contabilidad comercial
- Contabilidad de costos
- Tributación
- Administración

**11. ¿Considera usted de que, a más de las capacitaciones y asesorías contables, se elaboren planes estratégicos para cualquier tipo de empresa o negocio?**

- Si
- No

**12. ¿Qué resultados espera obtener al contratar los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?**

- Innovación contante
- Servicio personalizado
- Confidencialidad de la información
- Información actualizada y oportuna
- Entrega del servicio en el plazo acordado
- No ignorar las sugerencias de los clientes
- Generación de cursos de capacitación eficaces

**13. ¿De qué manera le gustaría recibir las capacitaciones y asesorías contables?**

- Manera presencial
- Manera virtual

**14. ¿Qué medio de difusión, cree que sería el más idóneo para realizar publicidad y que las personas puedan conocer los servicios de una nueva microempresa de capacitaciones y asesorías contables?**

- Radio
- Televisión
- Redes sociales
- Afiches
- Otros