



Facultad de Economía y Ciencias Empresariales

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PROVISIÓN DE SERVICIOS DE
OUTSOURCING CONTABLE ADMINISTRATIVOS.**

**Trabajo que se presenta como requisito previo a optar
el Grado Académico de Contador Público Autorizado**

Autor: Ing. Com. Dolores del Consuelo Orellana Miranda

Tutor: Econ. Carlos Sebastián Cárdenas Zambrano

Samborondón, Noviembre de 2016

Índice General

2. Justificación.....	7
3. Problema a resolver.....	9
4. Objetivo General	13
4.1 Objetivos específicos.	13
5. Resumen Ejecutivo.....	14
6. Misión y Visión.....	15
6.1 Misión	15
6.2 Visión	15
7. Meta.....	16
8. Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas).....	16
8.1 Estudio Legal	16
8.2 Leyes a regirse para el establecimiento de la Compañía.....	17
8.3 Requisitos para el Establecimiento de la empresa.	17
8.3.1 Solicitud de aprobación:.....	17
8.3.2 El objeto social.....	18
8.3.3 Sociedad Anónima	19
8.3.4 De la Capacidad	19
8.3.5 Números de accionistas.....	19
8.3.6 Capital	20
8.3.7 Acciones.....	21
8.4 Pasos para crear una compañía vía online.....	21

8.5	Requisitos Técnicos	22
8.6	Requisitos para la obtención de RUC.	23
8.7	Representación Legal	24
8.8	Verificación de la ubicación.....	25
8.9	Obtención del Permiso de funcionamiento del Cuerpo de bomberos:	25
8.10	Como obtener el certificado de uso de Suelos de la Municipalidad de Guayaquil.	26
8.11	Registro de Marca	28
8.10.1	Marca.....	28
8.4.1	Precio y duración de la protección del registro de marca en Ecuador. ...	28
8.1.2	Los beneficios y derechos que confiere el registro de Marca.	29
9.	Análisis de Mercados	30
9.1	Mercado Objetivo.....	31
9.1.1	Objetivos específicos	31
9.1.2	Identificación de la Población (clientes)	32
9.1.3	Diseño de investigación y tipo de investigación	32
9.1.4	Tamaño de la muestra	33
9.1.5	Análisis de resultados de la encuesta (clientes potenciales)	35
9.1.6	Conclusión.....	41
9.2	Análisis PESTAL (político, económico, social, tecnológico, ambiental, legal).....	42
9.3	Análisis FODA (Fuerzas, con oportunidades, Debilidades, Amenazas)	57
9.4	Análisis de las 4 Ps (Plaza, precio, producto, promoción).....	60
9.4.1	Plaza.	60
9.4.1.1	Ubicación del Mercado	60
9.4.1.2	Especificaciones del Segmento de Mercado	60

9.4.1.3	Potenciales Clientes	60
9.4.1.4	Comercialización y Canales de Llegada	61
9.4.1.5	Direccionamiento de la publicidad.....	62
9.4.1.6	Demanda	62
9.4.2	Precio.....	63
9.4.2.1	Política de Precio prevista.....	63
9.4.2.2	Precio previsto.....	63
9.4.3	Producto	64
9.4.3.1	Descripción del producto	64
9.4.3.2	Alcance de los Servicios contables	64
9.4.3.3	Alcance de los Servicios contables	65
9.4.4	Promoción	66
9.5	Análisis de la demanda y oferta	67
9.5.1	Competencia.....	67
9.6	Estrategia de diferenciación	67
9.6.1	Que nos distingue de la competencia	67
9.6.2	Ventaja competitiva respecto a los competidores.	68
9.6.3	Potencial reacción de tus competidores ante el lanzamiento del nuevo negocio.....	68
9.7	Acciones de promoción.....	68
10	Análisis Operativo.....	68
10.1	Localización y descripción de las instalaciones.	68
10.2	Método de Trabajo	69
10.2.1	Descripción de la etapa inicial	69
10.3.1	Soporte Tecnológico.	70
10.3.2	Evaluación de la estructura Tecnológica.....	70
10.3.4	Costo de adquisición y forma de pago	73

10.3.5	Forma de pago.....	73
10.4	Recursos Humanos.....	73
10.4.1	Organigrama.....	73
10.4.2	Perfil de la Dirección	74
10.4.3	OTROS PERFILES.....	75
10.4.4	Condiciones salariales.....	77
11	Análisis Financiero.....	78
11.1	Estados de resultados proyectados a 5 años	78
11.2	Flujo de caja proyectado a 5 años (con o sin financiamiento propio).....	90
11.3	Análisis del punto de equilibrio	93
11.4	Análisis de sensibilidad (dos escenarios 11.1 y 11.2)	95
11.5	Análisis de Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión.	97
12.	Viabilidad del proyecto (conclusiones).....	100
	Bibliografía.....	100
	Anexos.	103

Índice de tablas

Tabla 1	Precios previstos	64
Tabla 2	Evaluación de la estructura tecnológica	71
Tabla 3	Desembolsos de sueldos y salarios	78
Tabla 4	Estados de resultados proyectados a 5 años	79
Tabla 5	Balance general proyectado a 5 años	80
Tabla 6	Inversión en capital de trabajo.	81
Tabla 7	Desembolsos diversos	82
Tabla 8	Inversión fija	82

Tabla 9 Inversión en intangible	83
Tabla 10 Servicios intercomunicación	83
Tabla 11 Detalles de suministros	84
Tabla 12 Detalles de gastos de constitución	85
Tabla 13 Costos de mantenimiento licencia software contable.	85
Tabla 14 Costos de mantenimiento licencia software contable	86
Tabla 15 Inversión Recursos Informáticos primer periodo	86
Tabla 16 Inversión en recursos informáticos posteriores	87
Tabla 17 Detalles de otros activos.	88
Tabla 18 Resumen de los activos fijos.	89
Tabla 19 Amortización de la inversión intangible.	89
Tabla 20 Desembolsos en sueldos y salarios	90
Tabla 21 Resumen de las inversiones	90
Tabla 22 Políticas definidas	91
Tabla 23 Flujo de cajas	92
Tabla 24 Resumen del punto de equilibrio	94
Tabla 25 Punto de equilibrio de las horas proyectadas a 5 años	95
Tabla 26 Pronostico de ventas en dólares	96
Tabla 27 Resultados con el punto de equilibrio en horas	96
Tabla 28 Pronostico de ventas	97
Tabla 29 Resultados del punto de equilibrio en horas	97
Tabla 30 Análisis de la tasa Interna de retorno	98
Tabla 31 Analisis financiero	99
Tabla 32 Índice de rentabilidad	99

Índice de gráficos

Grafico 1 Resultados de la encuesta	36
Grafico 2 Resultados de la encuesta	37
Grafico 3 Resultados de la encuesta	38
Grafico 4 Resultados de la encuesta	39
Grafico 5 Resultados de la encuesta	40
Grafico 6 Resultados de la encuesta	41

Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Tamaño de la muestra	34
Ilustración 2 Tamaño de la muestra	34
Ilustración 3 Tamaño de la muestra	34
Ilustración 4 Análisis FODA	58
Ilustración 5 Análisis de estrategias	59
Ilustración 6 Análisis de factores	59
Ilustración 7 Cronograma de trabajo.	69

2. Justificación

Desde el punto de vista **teórico** por los medios estadísticos, esta investigación pretende demostrar la necesidad y los beneficios que otorga el Outsourcing como herramienta, consultar leyes, reglamentos, normativas, contables, tributarias, jurídicas y legales que contengan información que ayuden y contribuyan a nuestra investigación, sobre el emprendimiento de empresa y servicios.

Desde lo **metodológico** nuestro propósito es indagar a través de una encuesta a pequeños negocios de Guayaquil, sobre su interés y aceptación a nuestro proyecto a fin de encontrar su viabilidad.

Desde el punto de vista **práctico**, además de la búsqueda de obtención del Título Profesional, lo que persigue es encontrar la factibilidad del proyecto de inversión a través de las herramientas de análisis financieros, como la TIR (Tasa Interna de Retorno), para evaluar la rentabilidad del proyecto y con el VAN (Valor Actual Neto), para determinar el valor presente del proyecto descontando el rendimiento que espera ganar el inversionista.

3. Problema a resolver

En la actualidad en un medio tan competitivo, y poniendo en consideración las dificultades económicas que viene atravesando el país, los administradores de negocios están en busca de medidas más eficientes, y una de ellas es evaluar la opción de encargar determinados procesos administrativos a terceros, lo que les permite también, focalizar sus esfuerzos en las actividades estratégicas de su negocio. Cuando se habla de re-pensar la organización, hay que pensar en el Outsourcing como una herramienta que facilita la gestión de las gerencias, frente a la disminución de costo y eficiencia en utilización de tiempos, que podrían ser utilizados en “core business” de las empresas.

La importancia de investigar sobre el tema

En un negocio los administradores deben dedicarse a innovar y a concentrar sus recursos en maximizar el uso del capital de sus negocios, por lo cual el Outsourcing Contable Administrativo constituye una herramienta de solución óptima para la obtención de información financiera en la toma de decisiones y evitar altas penalidades por no cumplir con sus responsabilidades, por un descuido en un tema

laboral societario o tributario, razón por la cual, a través de este trabajo se busca proporcionar los servicios a la personas naturales jurídicas que lo requieran.

Es importante estar alerta por esta posibilidad de negocio, dado que con cada crisis se abre una oportunidad y si bien es cierto es de nuestro conocimiento que las empresas están buscando la forma de reducir su tamaño respecto al número de empleados, hemos visto por la experiencia que nos asiste, que se están orientando a encargar a un tercero externo, actividades que consideran no aportan en la operación de manera directa y que muy bien las pueden manejarse, apoyados por un tercero especializado sin que afecte, para nada al rendimiento de su negocio.

Lo qué se conoce al respecto hasta ahora.

El Outsourcing de Procesos Contables – Administrativo, consiste en encargar a una tercero externo y especializado, que provea servicios en los procesos operativos de los negocios en general, que no constituyen áreas de visión clave para la organización. Esto es transferencia de la gestión o ejecución de ciertas funciones, que le permita a las organizaciones centrarse en los aspectos fundamentales de su negocio, obteniendo muchas ventajas como: El aumento de la rentabilidad a través de la mejora en los niveles de productividad, Menor exposición al riesgo de incumplimiento con entidades de control, Utilización de recursos multidisciplinarios

y aprovechar economías de escala, Optimización en los controles de información y documentos, Acceso a tecnología de avanzada, Actualización y aplicación oportuna de cambios en normativas contables, tributarias y societarias.

Con fenómenos como la globalización y cambios económicos, el mundo de los negocios se vuelve cada más competitivo, en esta razón los empresarios han enfrentado transformaciones en las formas de negociación adaptándose así, a las exigentes estructuras de costos que le imponen estos nuevos modelos, enfocándose más en reducir sus costos y en la satisfacción del cliente. Para esto las empresas han adoptado nuevas estrategias y herramientas como: la reingeniería de procesos, benchmarking, Comercio Electrónico, sistemas ERP y el Outsourcing de procesos, siendo este último una opción para realizar alianzas que aporten valor, mejoras y productividad, encaminados a reducir los costos y que como resultado vuelvan más eficientes sus procesos de atención al cliente.

Las organizaciones más productivas y exitosas del mundo buscan optar por contratar empresas especializadas en procesos específicos y de esa manera enfocar sus esfuerzos hacia el objetivo central de sus negocios. En países como Perú y Chile el Outsourcing es una herramienta muy reconocida y muy utilizada y por experiencia en esta área de negocios son quienes lideran en la utilización de los mismos.

Investigar el tema nos lleva a establecer en qué áreas conviene un Outsourcing, entender que esta decisión representa hacer cosas mucho más rápido con menos

costos, aprovechar economías de escala, buenas prácticas de control interno, y trasladar responsabilidades a un tercero.

Cómo hacer

Este trabajo se basará en una Investigación de Mercado, realizada a través de una encuesta a personas naturales obligadas a llevar contabilidad en la ciudad de Guayaquil, con el fin de indagar, sobre tendencias, beneficios y disposición al cambio.

Por otra parte investigar un poco sobre este mercado y la competencia, determinar mercados objetivos, demanda actual, análisis y limitantes de comercialización y precios.

Estudio técnico; Una vez determinado el tamaño, viene disponer la ubicación y localización de las instalaciones, así como la disponibilidad de mano de obra, técnica y especializada y también los recursos materiales como; equipos de cómputo, muebles y enseres, suministros de oficina y otros.

Estudio Legal; definición y requisitos para la estructura empresarial y de marcas.

Estructura Organizacional y Empresarial; organigrama y funciones.

Estudio Financiero; obtención de recursos, presupuesto de inversión costos fijos y variables, flujo de caja del proyectado, análisis de sensibilidad y rentabilidad del proyecto. (Cálculo del VAN y TIR).

Resultados esperados

Concretar con las pretensiones de nuestro estudio y la investigación de mercado, la factibilidad para lanzar un emprendimiento de negocio que nos brinde la oportunidad de concretar un negocio que satisfaga la necesidad de los clientes, pero que también nos deje resultados económicos positivos.

4. Objetivo General

Establecer un modelo de negocio para prestar servicios de Outsourcing Contable Administrativo, en la ciudad de Guayaquil.

4.1 Objetivos específicos.

- Proporcionar el uso de un sistema de información, que brinde seguridad y eficiencia a los usuarios en el desarrollo de las operaciones contables administrativas.
- Definir estructuras eficientes que ayuden al buen manejo de la carga de trabajo.
- Determinar la viabilidad financiera del Plan de Negocios.

5. Resumen Ejecutivo

La idea de este servicio nace de brindar a la administración de los clientes objetivos, un sin número de beneficios que justifiquen el por qué tomar la decisión de contratar un Outsourcing contable administrativo concluyendo, en que la gerencia necesita despreocuparse íntegramente de los procesos contables administrativos y de los problemas operativos que conlleva la obtención de información optima y oportuna, porque el Outsourcing contable cubre todos los procesos y tareas operativas dejando espacio a la Administración para dar prioridad al seguimiento de las estrategias de su negocio y mejorar sus costos y disminuir riesgos de seguridad de información.

Esto porque la metodología de trabajo del Outsourcing administrativo contable, es exitosa y de comprobada experiencia, asegura el establecimiento de procedimientos y mecanismos de control para la información, garantiza confidencialidad cuando hay de por medio un responsable capaz de responder por ella, al contar con un equipo multidisciplinario en conocimientos técnicos administrativos contables no genera sorpresas por las rotaciones del personal que puedan surgir, porque se adapta a las necesidades y requerimientos del cliente y finalmente el cliente comparte sus responsabilidades de cumplimiento con entidades de control con su generador de información.

Para asegurarnos del interés que genera nuestra propuesta de negocio hemos realizado un estudio de mercado a través de una encuesta a personas naturales que pudieran tener interés en contratar un servicio de este tipo, así como cuantificar los montos de inversión, el costo operativo de tecnología y el recurso humano factores primordiales en la actividad y la rentabilidad que podría tener un proyecto de esta naturaleza.

6. Misión y Visión

6.1 Misión

Ser reconocida como las primeras empresas especialista en Outsourcing de servicios contables administrativas, que asegura calidad y sentido de responsabilidad social en los servicios entregados, fundamentándose en la satisfacción del cliente.

6.2 Visión

Destacarnos como una empresa líder en la innovación y calidad de nuestros productos de servicios contable y administrativos de nómina, superando las expectativas y exigencias de los clientes, dando ejemplo de eficacia, eficiencia y valores y ética profesional.

7. Meta

- La obtención de una herramienta software de sistemas contables administrativa, que nos permita proporcionar servicios a los clientes con seguridad y eficiencia.
- Determinar la viabilidad financiera de los servicios a ofertar, encontrando el número óptimo de clientes entre personas naturales y jurídicas y honorarios que permitan dar una rentabilidad a nuestra propuesta de negocio en un aproximado de 15%.

8. Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas)

8.1 Estudio Legal

El propósito del estudio legal es presentar las condiciones administrativas y legales que deberán considerarse en el proyecto. Los aspectos legales antes descritos hacen énfasis en la definición de la figura legal y en los pasos necesarios para inscribir a DORELLAN OUT, como una empresa en el registro mercantil y sea considerada una Sociedad Anónima.

Las siguientes normas y leyes nos regirán para la creación de la empresa, una sociedad anónima a través de las siguientes entidades;

8.2 Leyes a regirse para el establecimiento de la Compañía.

Superintendencia de Compañías del Ecuador:

Ley de Compañías, Reforma a la Ley de Compañías, Ley de Mercado de Valores, Reglamento de Mercado de Valores, Servicio de Rentas Internas SRI, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno, Ley Reformatoria para la de Equidad Tributaria, Código Tributario, Ministerio de Relaciones Laborales, Código de Trabajo.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS: Ley de Seguridad Social

Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI: Ley de la Propiedad Intelectual, Reglamento a la Ley de la Propiedad Intelectual, Lineamientos y Registros Oficiales.

Municipio de Guayaquil: Ordenanzas Municipal, Permiso de Funcionamiento, Tasa de Habilitación, Patente Municipal,

Benemérito Cuerpo de bomberos de Guayaquil: Permiso de Funcionamiento, Reglamento a la Seguridad Industrial.

8.3 Requisitos para el Establecimiento de la empresa.

8.3.1 Solicitud de aprobación:

De acuerdo con la disposición de la Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, aprobada el 13 de mayo del 2014 por la Asamblea Nacional, las compañías sujetas al control de la Superintendencia de

Compañías y Valores, podrán constituirse a través de la web en un proceso simplificado de constitución electrónica, bajo la vigilancia y control posterior al proceso de su constitución y registro como sociedad, aplicando complementariamente las leyes de comercio electrónico y mensaje de datos.

Este proceso incluye el otorgamiento de la escritura y emisión de nombramientos de Representantes Legales, inscripción de la escritura en el Registro de Mercantil del domicilio de la Compañía y del nombramiento, generación del Registro Único de Contribuyente por parte del Servicio de Rentas Internas; y, finaliza con el registro de la Compañía en la base de datos de la Superintendencia de Compañías y Valores. Para este proceso la Superintendencia de Compañías y Valores, facilitará en su portal www.supercias.gob.ec una opción mediante la cual los usuarios deberán registrarse y generar una clave de acceso, a fin de poder ingresar al sistema y realizar el proceso simplificado de constitución electrónica.

8.3.2 El objeto social

La compañía una sociedad anónima, prestará servicios profesionales de Outsourcing contable, asesoría y cumplimiento tributario, admiración y procesamiento de datos, Registros Contables y Teneduría de Libros en General, para las Áreas Administrativas , Finanzas, Recursos Humanos.

8.3.3 Sociedad Anónima

La Sociedad Anónima está regulada a partir del Art 143 de la Ley de Compañías. La sociedad anónima es una compañía cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente hasta el monto de sus acciones. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de compañía anónima o sociedad anónima, o las correspondientes siglas.

8.3.4 De la Capacidad

Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor (constitución sucesiva) o fundador (constitución simultánea) se requiere la capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados. Artículo 145 de la Ley de Compañías.

8.3.5 Números de accionistas

La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, la compañía anónima no podrá subsistir con

menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de la inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

De acuerdo con el nuevo mecanismo, la Superintendencia de Compañías comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios, ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado al menos en una cuarta parte del capital.

8.3.6 Capital

El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías). Lo expresado para el aporte y transferías de dominio de bienes tangibles e intangibles, así como aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal descritos en la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la compañía anónima.

8.3.7 Acciones

La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley.

8.4 Pasos para crear una compañía vía online

El procedimiento para crear una compañía vía online se recoge en la Resolución No.8 de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, publicada en el Registro Oficial Suplemento 278 del 30 de junio del 2014:

Ingrese a la web SC: <http://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>

Registrarse como usuario.

Digite su usuario y contraseña.

Seleccione la reserva de denominación aprobada, para la compañía a constituir.

Llene el formulario “Solicitud de Constitución de Compañía” en el sistema.

Adjunte los documentos habilitantes desmaterializados.

Seleccione la Notaría de su preferencia del listado de notarías activas.

La Superintendencia de Compañía le notificará, mediante correo electrónico los valores que debe pagar por servicios notariales y registrales, el número de trámite generado y la institución bancaria donde debe realizar el pago. El sistema consulta la tabla de aranceles del Sistema Nacional de Registro Mercantil (SNRM) y del Consejo de la Judicatura, para mostrar los valores a pagar por servicios notariales y registrales. Realice el pago correspondiente.

El notario se encargará de ingresar al sistema, validará la información y asignará fecha y hora para las firmas de la escritura y los nombramientos.

Una vez firmado los documentos, el sistema enviará automáticamente la información al Registro Mercantil, quien también validará la información y facilitará la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos.

El sistema generará un número de expediente y remitirá la información de este trámite al Servicio de Rentas Internas (SRI), quienes de forma inmediata darán el número de RUC para la compañía.

Finalmente, el sistema notificará que el trámite de constitución ha finalizado.

8.5 Requisitos Técnicos

Computadora:

Sistema Operativo Windows 7 o superior; Sistema Operativo iOS X Mavericks o superior; Procesador Intel Core i7

Conexión a Internet:

Mínimo 2 Mbps de Bajada y mínimo 500 Kbps de Subida

Navegadores:

Puede usar el sistema con la mayoría de los Navegadores, se recomienda usar:

Google Chrome 36 o superior, Fire Fox 30 o superior, Internet Explorer 10 o superior (se debe desactivar la vista de compatibilidad), JAVA 1.6 o superior.

8.6 Requisitos para la obtención de RUC.

La primera obligación que tiene un contribuyente es inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes. A partir de esta obligación la Administración Tributaria puede dar inicio a los procesos de control. El plazo que otorga la Administración Tributaria para la inscripción es de treinta días laborables, contados desde la fecha de inicio de actividades o a la de su constitución. En caso de atraso el contribuyente puede ser sancionado por contravención cuya sanción oscila entre US \$30 a US \$1500 dólares. Esta sanción no es auto liquidable por el sujeto pasivo, sino que será la Administración. Cada contribuyente se inscribe una sola vez, obteniendo un solo número de Registro Único de Contribuyentes, indistintamente del número de establecimientos o sucursales que posea, o del número de actividades económicas que realice. Dado que el nuevo proceso de constitución de Compañías, comunica al Servicio de Rentas Internas, para la generación del RUC el contribuyente solo deberá acercarse a la entidad para solicitar la respectiva clave.

Requisitos para la obtención de clave:

1. Llenar el formulario correspondiente que será facilitado por la entidad.
2. Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
3. Original y copia de la cedula de identidad o pasaporte si se trata de representante legal extranjero.

8.7 Representación Legal

Se requiere que la compañía, al menos registre dos representantes legales. Para ejercer la representación legal de la empresa será necesario obtener un nombramiento inscrito en el registro mercantil y debidamente notariado y en el caso de extranjeros consularizar en la embajada de su país de origen adjuntando.

Requisitos:

Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral.

Extranjeros residentes: copia de la cédula de identidad, si no tuvieran cédula presentan copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.

Extranjeros no residentes: copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente.

8.8 Verificación de la ubicación

Para efectos de constatar los domicilios o ubicación del establecimiento, en todos los casos se requerirá una copia de una planilla de servicios básicos; planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la Inscripción, o del inmediatamente anterior; o copia del contrato de arrendamiento legalizado, o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

8.9 Obtención del Permiso de funcionamiento del Cuerpo de bomberos:

Para obtener el permiso de funcionamiento del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, se deberán presentar los siguientes requisitos:

- Si el trámite lo realiza personalmente quien es representante legal de la compañía, debe presentar copia de cédula de identidad. En el caso de que lo realice otra persona deberá adjuntar una autorización simple por escrito, con copia de cédula de quien autoriza y de la persona autorizada.
- Copia completa y actualizada del Registro Único de Contribuyentes (RUC) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.

- En caso de ser persona jurídica se debe adjuntar copia del Nombramiento vigente de la persona que es Representante Legal.
- Copia de Consulta de Uso de Suelo otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
- Copia del último pago del Impuesto Predial, o copia de una planilla de servicios básicos con la dirección del establecimiento.
- Luego de presentar estos requisitos en los Centros de Atención al Usuario del Benemérito Cuerpo de Bomberos se recibirá una orden de pago con la cual se podrá cancelar en cualquiera de las ventanillas del Banco de Guayaquil.
- El valor a pagar varía en función del tipo de organización por lo que se debe consultar directamente a la entidad.
- Una vez realizado el pago, se debe presentar el comprobante en uno de los Centros de Atención al Usuario para que elaboren la orden de inspección y luego emitan la Tasa de Servicio Contra Incendio.

8.10 Como obtener el certificado de uso de Suelos de la Municipalidad de Guayaquil.

Este es el documento que indicará inicialmente si la actividad solicitada, es permisible y las condiciones adicionales con las cuales deberá cumplir el local.

Tramite:

Tasa de Trámite por Servicios Técnicos Administrativos (valor \$2, comprar en la ventanilla de Ballén y Pichincha).

2. Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo (se lo recibe al comprar la Tasa de Trámite), o se lo obtiene mediante la página web de la municipalidad de Guayaquil registrando su número de catastro.

3. Cumplir con demás requisitos que se indiquen en la Ventanilla Municipal #54 (ubicada en 10 de Agosto y Malecón)

4. Completada la documentación deberá ingresarla en la Ventanilla Municipal #54 (ubicada en 10 Agosto y Malecón).

Importante:

Al recibir el Certificado de Uso de Suelo el Usuario debe verificar que:

1. El código catastral en el que se otorga la factibilidad corresponda al código catastral del predio en el que funciona el local comercial

2. La actividad comercial otorgada como factible corresponda exactamente a la actividad desempeñada en el local, la cual deberá coincidir con la registrada en el RUC y la Tasa por Servicio Contra Incendios

3. La dirección en la que se otorga la factibilidad sea la misma que consta como dirección del establecimiento en el RUC de la compañía

4. Previa a la obtención de la Tasa de Habilitación es imprescindible leer las observaciones del Certificado del Uso de Suelo, ya que en estas constan los requisitos adicionales para la obtención de la Tasa de Habilitación.

8.11 Registro de Marca

Para registrar una marca se debe reconocer o distinguir que tipo y clase de marcas se registrarán.

8.11.1 Marca

Una marca es el signo que distingue un servicio o producto del mismo tipo o clase de otros similares, suelen estar representados por distintivos como; palabras, números, símbolos, logotipos, sonidos, olor, diseños, textura, o también pueden estar representados por la combinación de alguno de estos. Una Marca puede ser registrada también por el nombre de la compañía o empresa que la representa lo que se denomina nombre comercial. Un letrero o rotulo puede identificar un local comercial o establecimiento de servicio. Puede registrar una marca cualquier persona natural o jurídica, sea nacional o extranjera. No se requiere la representación de un abogado para este trámite.

8.11.2 Precio y duración de la protección del registro de marca en Ecuador.

La solicitud de trámite de inscripción o concesión de derecho de Marcas tiene un costo de USD 208 dólares. Una vez inscrita la Marca en el registro, la protección de

la misma tiene un periodo de duración de 10 años, pudiendo ser renovada por periodo indefinido, 6 meses antes de la fecha del vencimiento.

8.11.3 Los beneficios y derechos que confiere el registro de Marca.

- La suscripción de una Marca confiere el derecho de exclusividad de uso de la misma para su titular, por lo que solo su titular puede hacer uso del signo, logo o distintivo de la marca.
- La marca registrada puede representar el activo intangible más valioso de la empresa.
- Protección en toda la República Ecuatoriana y derecho de prioridad en los países de la Comunidad Andina de Naciones (Colombia, Perú y Bolivia), dentro de los primeros seis meses de presentada la solicitud en nuestro país.
- El propietario de una Marca tiene derecho a presentar acciones legales civiles, penales y administrativas en contra de cualquier infractor que atente contra su propiedad intelectual.
- También puede registrar su marca en mercados Internacionales, siempre y cuando esta no haya sido ya inscrita antes, debido a que tiene protección y prioridad del registro de estas marcas en otras naciones.
- Minimiza el riesgo del pirateo de la propiedad intelectual.
- Restricción de la importación de bienes que utilizan marcas infringiendo derechos ajenos.

- Beneficios por regalías al otorgar derechos de uso de las Licencias a terceros.
- Beneficios por franquiciar o representar cediendo los derechos de sus bienes o servicios.
- Conseguir Capital de trabajo garantizando con la Marca, la consecución de los recursos.

9. Análisis de Mercados

6990, personas han sido identificadas como tamaño del mercado y población objetivo, las mismas que fueron obtenidas, después de depurar una base de personas naturales obligadas a llevar contabilidad en la provincia del Guayas, tomadas del Servicio de Rentas Internas SRI, de las cuales solo se tomó la ciudad de Guayaquil, los negocios activos y principales.

Sin embargo que las Ventas Totales no han podido ser obtenidas de datos estadísticos, porque no existe una fuente que facilite este tipo de información de los prestadores de Outsourcing Contable Administrativo, hemos hecho una estimación, dado a la prioridad que tiene los negocios de contar con información para su toma de decisiones, presumiendo que al menos estos negocios deban contratar una persona para este fin, con un ingreso de referencia de 495 dólares, que incluye un sueldo básico más beneficios sociales, pretendemos que este mercado deba estar en aproximadamente 4 millones anuales, los cuales están creciendo anualmente de manera paulatina cada día.

9.1 Mercado Objetivo

Este proyecto está dirigido a las personas naturales obligadas a llevar contabilidad por la entidad tributaria pero no descartamos como mercado objetivo, también aquellas empresas con pequeñas operaciones, que están iniciando el desarrollo de actividades comerciales en general, en la ciudad de Guayaquil, las mismas que no están en capacidad de pagar honorarios a una gran firma de servicios, pero que requieren confiabilidad, seguridad, eficiencia y eficacia de su proveedor de servicio de Outsourcing.

9.1.1 Objetivos específicos

- Determinar el nivel de aceptación por parte de los clientes para el servicio de Outsourcing contable y de cumplimiento tributario.
- Identificar la situación actual de la actividad comercial del Outsourcing contable y de cumplimiento tributario en la ciudad de Guayaquil.
- Identificar el tamaño de mercado y la competencia su cliente y precios.

- Determinar la población que estaría dispuesta a contratar los servicios contables y de cumplimiento tributario y los elementos en el servicio que considera de más importancia.
- Determinar el monto máximo que estarían dispuestos a pagar los clientes por los servicios contables y de cumplimiento tributario.

9.1.2 Identificación de la Población (clientes)

Para determinar la población en la presente investigación, se tomó como base un reporte de contribuyentes de personas naturales obligadas a llevar contabilidad, procedente del Servicio de Rentas Internas el cual contenía 6990 contribuyentes en la ciudad de Guayaquil, que se dedican a distintas actividades comerciales, la que convertimos en la población “N” objetivo para tomar la muestra a ser analizada en la investigación de mercados.

9.1.3 Diseño de investigación y tipo de investigación

Para la ejecución de la investigación, se ha determinado el tipo de negocio al que nos dirigimos, así como el mercado potencial sobre el que se encaminan los esfuerzos tanto en marketing, como en desarrollo del producto, para conseguir los resultados esperados.

Para este propósito se han contemplado dos mecanismos:

Información primaria: De forma cuantitativa y descriptiva mediante encuestas de forma aleatoria a las personas naturales obligadas a llevar contabilidad por la entidad de control tributario en la ciudad de Guayaquil a fin de determinar el nivel de aceptación de nuestro producto por parte de los propietarios de negocios.

Información secundaria: Corresponde a la experiencia que hemos adquirido durante muchos años respecto al mercado en el negocio del Outsourcing, sus bondades y exigencias del usuario del servicio.

9.1.3.1 Tamaño de la muestra

Dado la amplia proporción de clientes en el segmento mercado a explorar, para determinar el tamaño de la muestra se consideró, una población finita, donde a la formulación para poblaciones infinitas se ajusta a la población N.

Formulación Poblaciones Infinitas:

Ilustración # 1

$$n_0 = \frac{Z_{\alpha/2}^2 p(1-p)}{e^2}$$

Formulación poblaciones finitas (población infinita ajustada a N):

Ilustración # 2

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

Si la población es finita, es decir conocemos el total de la población y deseásemos saber cuántos del total tendremos que estudiar, la fórmula sería:

Ilustración # 3

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

Donde:

N = 6990 Total de la población a encuestar

q = 1 – p (en este caso 1-0.5 = 0.5)

p = proporción esperada (en este caso 50% = 0.5) nivel aceptación, probabilidad de ocurrencia

Z α = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%) nivel confianza resultado

d = precisión (en su investigación use un 10%)

Desarrollando esta formulación en formato Excel reemplazando a N= 6990, como el total de la población a definir y considerando el nivel de aceptación o probabilidad de ocurrencia p=0.5, un nivel de confianza en los resultados del 95% y un margen de error de la muestra 10% obtenemos un tamaño de muestra n=95 personas, que se convertirán en el número de encuestas a realizarse para el segmento de clientes de la presente investigación de mercados.

$$\frac{6990*(1,96)^2*0.5*0.5}{(0.1)^2*(6990-1)+(1.96)^2*0.5*0.5}$$

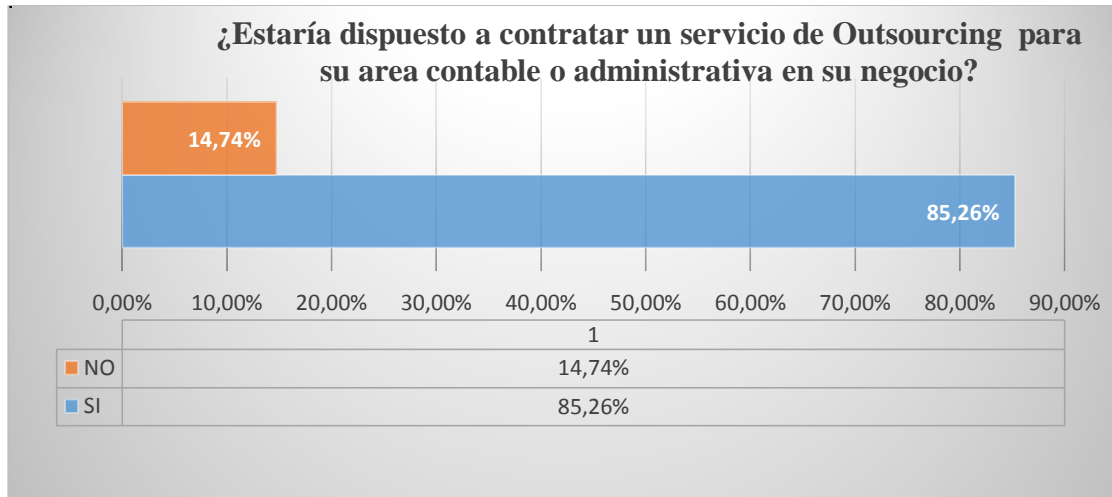
6713.196

70.8504

95

9.1.4 Análisis de resultados de la encuesta (clientes potenciales)

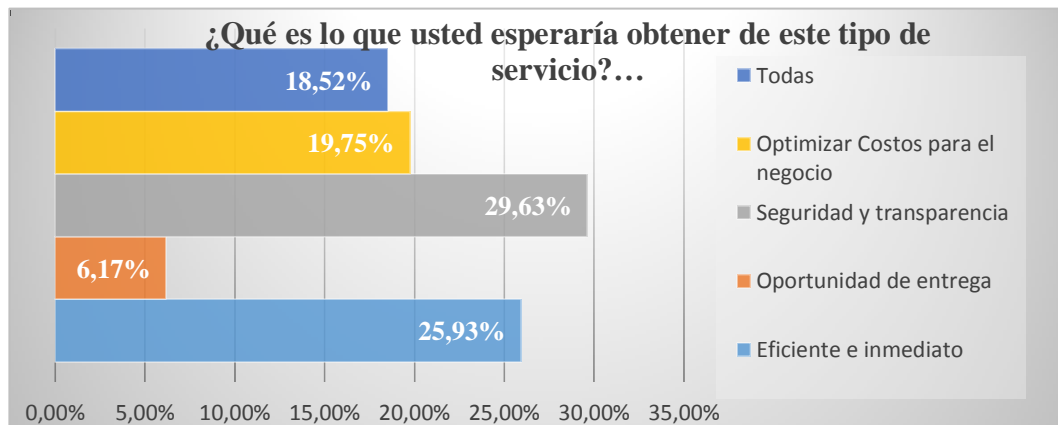
Grafico 1 Resultados de la encuesta



Elaborado por: El Autor

La encuesta realizada a 95 personas con un nivel de confianza de 95%, arrojo como resultado, que 81 personas que representan el 85,26% del total de los encuestados, tienen interés en contratar servicios de Outsourcing para su operación contable, tributaria o administrativa, los 14 restante que representan el 14,74% de la muestra, no se mostraron interesados en los servicios de Outsourcing.

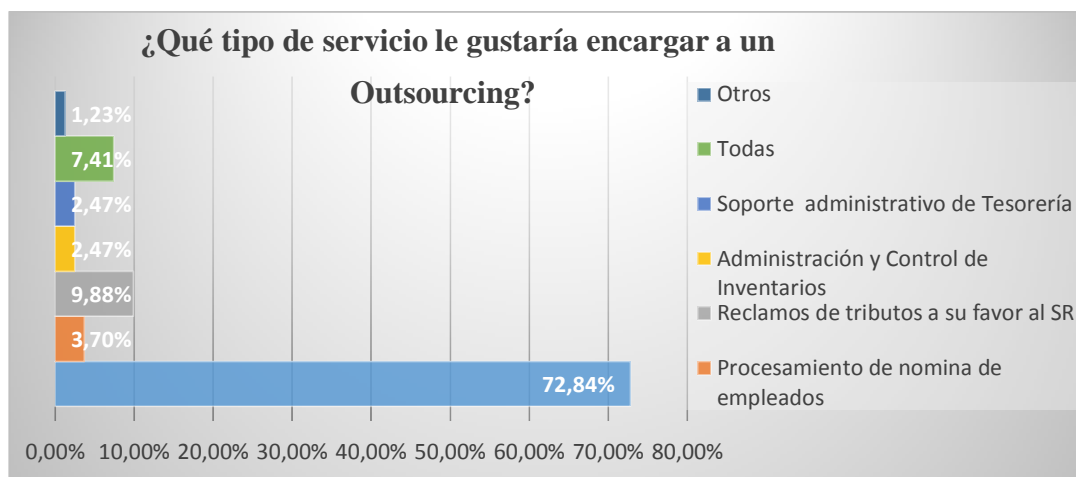
Grafico 2 Resultados de la encuesta.



Elaborado por: El Autor

De la opinión de 81 encuestados interesados en los servicios de Outsourcing es decir; el 85,26% del número total de la encuesta; un 25,93% requieren un servicio eficiente e inmediato el 6,17% busca oportunidad en obtención y entrega de la información, el 29,63% seguridad y transparencia 19,75% espera poder optimizar los costos de su negocio, 18,52% espera encontrar en el servicio de Outsourcing todas las opciones planteadas en esta pregunta de la encuesta.

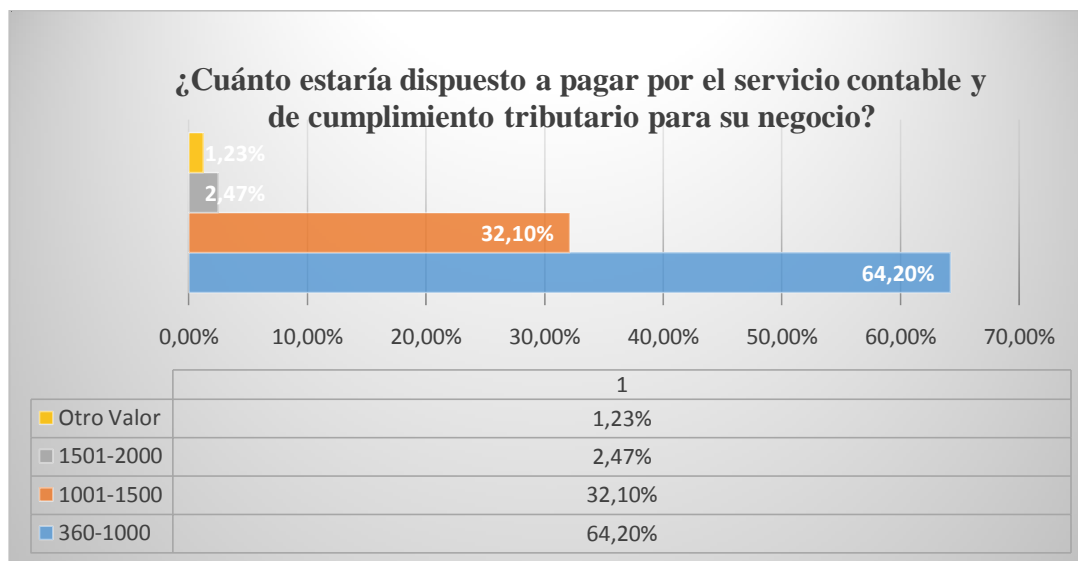
Grafico 3 Resultados de la encuesta



Elaborado por: El Autor

De 81 personas interesadas en el servicio, el 72.84% mostró su interés por los servicios contables y de cumplimiento tributario, el 9,88% necesita servicios para reclamos tributarios, el 7,41% está interesado en todos los servicios propuestos, 3,70% servicios de procesamiento de nómina de empleados, un porcentaje similar de 2,47% les gustaría, trabajos administrativos de tesorería e inventario y un pequeño porcentaje de 1.23% se sugirió otros servicios como facturación electrónica.

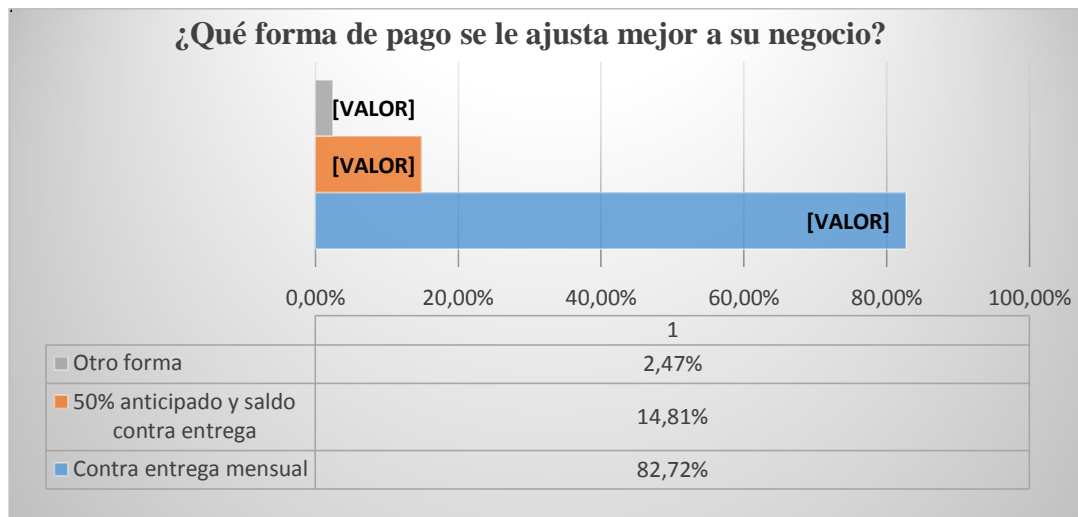
Grafico 4 Resultados de la encuesta



Elaborado por: El Autor

De un total de 65 encuestados interesados en los servicios, 64,20% esta dispuesto a pagar entre 360 y 1000 dólares por los servicios de contables y de cumplimiento tributario, un 32.10% esta dispuesto a pagar entre 1001 y 1500 dólares, el 2.47% puede pagar desde 1501 hasta 2000 dólares y el restante 1.23% quiere valores distintos regularmente inferiores a los propuestos.

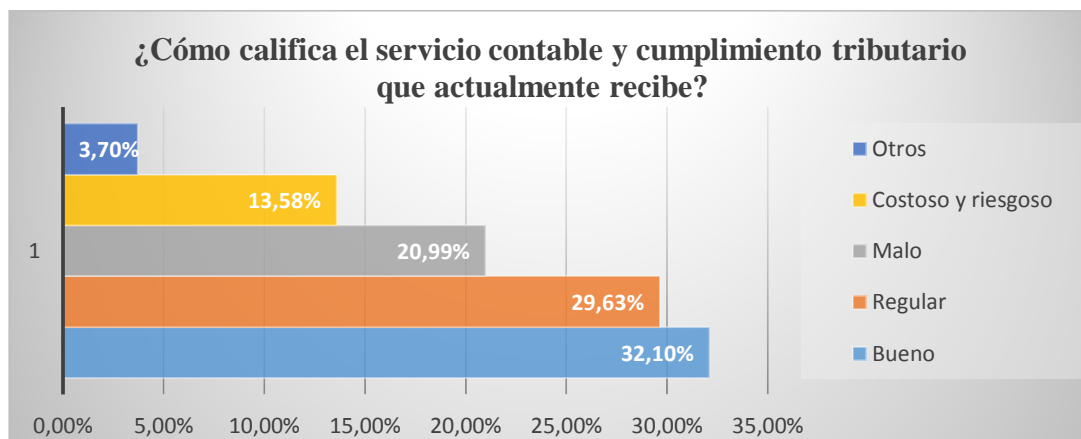
Grafico 5 Resultados de la encuesta.



Elaborado por: El Autor

De las 81 personas que si están interesados en contratar los servicios el 82,72% requieren pagos contra entrega mensual, 14,81% requieren pagos cincuenta por ciento anticipado y el saldo contra entrega de los trabajos, 2,47% proponen otras formas de pago como; Créditos a 45 días, pagos quincenales, a término de los trabajos.

Grafico 6 Resultados de la encuesta



Elaborado por: El Autor

Los 32,10% de los 81 encuestados que desean el servicio, piensan que el actual servicio que reciben es bueno, el 29,63% consideran que es regular el 20,99% opina que es malo, el 13,58% lo ven como muy costoso y riesgoso, y el 3,70% tienen otras opiniones como; no responsable, están contentos, entre otros.

9.1.6 Conclusión.

Los resultados de la encuesta dejan ver, que existe un gran interés en Guayaquil en el mercado de personas naturales por los servicios de Outsourcing Contable Administrativo, que sus expectativas además de ahorrar un poco en costos está en encontrar servicios de calidad y que adicionalmente a sentirse seguros de la información que reciben también quieren tener la tranquilidad de sus controles en el negocio.

9.2 Análisis PESTAL (político, económico, social, tecnológico, ambiental, legal)

Análisis Político.

Disposiciones que crean o modifican normas y leyes por parte del gobierno ecuatoriano, que generan beneficios, restricciones y cargas impositivas, todos estos factores tienen incidencia en los sector de la productividad afectando su operatividad normal del negocio, por lo que consideramos de importancia citar algunas de las más recientes y que afectan al sector productivo;

Mediante Resolución No. 06.Q.ICI.004 emitida por el Superintendente de Compañías y publicada en el Registro Oficial No. 348 de lunes 4 de septiembre del 2006, se estableció la obligatoriedad de Adoptar e implementar las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF a las entidades sujetas a su control y vigilancia.

Mediante Suplemento del Registro Oficial No. 405 de fecha 29 de diciembre de 2014, fue publicada la “Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal”. este paquete de aprobaciones contenía nuevos incentivos que modifica el Código de la Producción trayendo cosas interesantes como incentivos fiscales para las nuevas empresas e inversiones y la ampliación de la jurisdicción de la cobertura a Quito y Guayaquil, pero también establece de manera subjetiva, la determinación de quienes son residentes fiscales, así como límites a la deducción de gastos de publicidad, marketing y soporte técnico de relacionadas, así como la

retención de IVA entre contribuyentes especiales.

La Dirección General del Servicio de Rentas Internas, mediante Resolución No. NAC - GERCGC14-00777, publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 351 de fecha 09 de octubre de 2014, expidió las Normas para la Inscripción en Línea a través de la Web en el Registro Único de Contribuyentes – RUC de Sociedades.

El Ministro de Relaciones Laborales, mediante Acuerdo Ministerial No. MRL-2014-0192, publicado en el Primer Suplemento del Registro Oficial No. 358 de fecha 21 de octubre de 2014, resuelve emitir el Reglamento para el Registro de Contratos de Trabajo y Actas de Finiquito a través de la Web.

En el Registro Oficial Suplemento 483 de 20 de abril 2015, se emitió la Ley Orgánica para la Justicia Laboral y reconocimiento del trabajo en el hogar, la misma que trae modificaciones al código laboral y a la ley de seguridad social.

La Asamblea Nacional mediante oficio No. T. 7311-SGJ-16-277 publicado en el Primer Suplemento del Registro Oficial No. 744 del viernes 29 de abril de 2016, aprobó la Ley Orgánica para el Equilibrio de las Finanzas Públicas. Por lo que a continuación citamos los aspectos de mayor relevancia de esta ley:

Se establece la devolución de oficio, en dinero electrónico, por parte del Servicio de Rentas Internas (SRI), del Impuesto al Valor Agregado (IVA), al consumidor final de bienes o servicios gravados con tarifa 12% por un valor equivalente entre 1 y 2

puntos porcentuales del IVA pagado, cuando las transacciones son realizadas con dinero electrónico, tarjetas de débito, o crédito.

- Se reemplaza la base exenta de los ingresos percibidos por personas mayores de 65 años, de dos a una fracción básica desgravada del Impuesto a la Renta (IR) para personas naturales.
- Se establecen condiciones bajo las cuales contratistas extranjeros o consorcios de empresas
- Extranjeras, que suscriban contratos de ingeniería, procuración y construcción para inversiones en los sectores económicos determinados como industrias básicas, estarían exentos del Impuesto a la renta IR.
- Será deducible el 50% adicional, de los gastos que efectúen los contribuyentes dedicados a la operación de oficinas centralizadas de gestión de llamadas, por concepto de impuesto a los consumos especiales generado en la contratación de servicios de telefonía fija y móvil avanzada.
- Para efectos de los beneficios tributarios establecidos para personas con discapacidad, ésta se calificará según el porcentaje y proporcionalidad señalada en la respectiva Ley.
- Las sociedades consideradas microempresas pagarán, como anticipo del IR, una suma equivalente al 50% del IR determinado en el ejercicio anterior,

menos las retenciones en la fuente del IR que les hayan sido practicadas en el mismo.

- Se elimina el reintegro, a personas con discapacidad, del IVA pagado en la adquisición de vehículos, aparatos médicos especiales y materia prima para órtesis y prótesis. Este beneficio se aplicará a la adquisición de bienes y servicios de primera necesidad de uso o consumo personal
- Se establecen condiciones para la exención de tributos al comercio exterior, IVA e ICE en la importación de vehículos ortopédicos y no ortopédicos.
- Para efectos de devolución del IVA a personas adultas mayores y discapacitados, la base imponible de consumo mensual a la que se aplicará el valor a devolver se establece en 2 remuneraciones básicas del trabajador en general.
- No estarán sujetos al pago del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) las adquisiciones y donaciones de bienes entregados a entidades u organismos del sector público.
- Cuando el precio ex fábrica o ex aduana de un litro de bebida alcohólica o su proporcional en presentación distinta a un litro supere el valor de 4,28 USD, se aplicará además de la tarifa específica una tarifa ad-valorem del 75% sobre el precio ex fábrica o ex aduana.

- La base imponible de ICE para bebidas no alcohólicas y gaseosas con contenido de azúcar mayor a 25 gramos por litro de bebida excepto bebidas energizantes, se establecerá en función de los gramos de azúcar que contenga cada bebida.
- Estarán exentos de ICE los productos lácteos y sus derivados, así como el agua mineral y los jugos que tengan más del 50% de contenido natural.
- Los servicios de telefonía fija y planes que comercialicen únicamente voz, o en conjunto voz, datos y sms del servicio móvil avanzado prestado a sociedades se encuentran gravados con tarifa de ICE de 15%. No grava este impuesto el servicio móvil que exclusivamente preste servicio a internet o intercambio de datos.
- Se incrementa la tarifa de ICE específica a los cigarrillos de 0,1310 USD a 0,16 USD por unidad.
- La cerveza industrial tendrá tarifa específica ICE de 12 USD por litro de alcohol puro y tarifa ad-valorem de 75%.
- Las bebidas alcohólicas, incluida la cerveza artesanal tendrán tarifa específica de ICE de 7,24 USD por litro de alcohol puro y tarifa ad valorem de 75%
- Las bebidas gaseosas con contenido de azúcar menor o igual a 25 gramos por litro de bebida no tendrán una tarifa específica de ICE y se aplicará un 10% de tarifa ad valorem.

- Las bebidas no alcohólicas y gaseosas con contenido de azúcar mayor a 25 gramos por litro de bebida, excepto las bebidas energizantes aplicarán una tarifa específica de 0,18 USD por 100 gramos de azúcar, no aplica tarifa ad valorem. Se incluyen los jarabes o concentrados para su mezcla en sitio de expendio.
- Se elimina la exención del Impuesto a la Contaminación Vehicular a los vehículos destinados para el uso y traslado de personas con discapacidad.
- La comercialización de sustancias minerales que requieran la obtención de licencia de comercialización está sujeta a retención en la fuente del IR de hasta un 10% del monto bruto de cada transacción.
- Para efectos de la liquidación del Impuesto Redimible a las Botellas Plásticas no Retornables (IRBP), no se descontará el valor del número de botellas recuperadas, multiplicado por la respectiva tarifa impositiva.
- Los pagos efectuados por medios electrónicos soportarán deducibilidad de gastos para efectos del IR y crédito tributario de IVA.
- Se modifica la base exenta de Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) para divisas en efectivo que porten ciudadanos ecuatorianos y extranjeros mayores de edad que abandonen el país a tres salarios básicos unificados (SBU). Para el caso de los adultos que viajen acompañados de menores de edad, al monto exento aplicable se sumará un SBU.

- Se modifica la base exenta de ISD para transferencias al exterior, de 1.000 USD a tres SBU
- Cuando el hecho generador del ISD se produzca mediante la utilización de tarjetas de crédito o débito por consumos o retiros efectuados desde el exterior, se considerará exento un monto anual de USD 5.000.
- Quienes realicen estudios en el exterior, podrán portar o transferir sin pagar ISD hasta una cantidad equivalente a los costos relacionados y cobrados directamente por la institución educativa.
- Adicionalmente, las personas que salgan del país por motivos de estudios o por motivos de enfermedades catastróficas podrán portar hasta el 50% de una fracción básica gravada con tarifa cero de impuesto a la renta.
- La comercialización de sustancias minerales metálicas explotadas por parte de los concesionarios mineros, se sujetará a un abono del 2% del valor total de cada transacción, por concepto de regalía
- Se exceptúa del abono las concesiones mineras por las que se suscriban contratos de explotación en los que se pacte el pago de regalías anticipadas.
- Para efectos del cálculo del anticipo del IR correspondiente a los ejercicios fiscales 2017 a 2019, se excluirán de la parte de los ingresos, costos y gastos, aquellos obtenidos y realizados con dinero electrónico.

- Se establece la ampliación del plazo para el pago de obligaciones tributarias nacionales y con la seguridad social, para proveedores del sector público descritos en la Ley.

En el suplemento de RO 759 de fecha 20 de mayo de 2016, se publicó la ley orgánica de solidaridad y de corresponsabilidad ciudadana para la reconstrucción y reactivación de las zonas afectadas por el terremoto de 16 de abril de 2016, la misma que tiene como objeto, la recaudación de contribuciones solidarias con el propósito de permitir la planificación, construcción y reconstrucción de la infraestructura pública y privada, así como la reactivación productiva que comprenderá, entre otros objetivos, la implementación de planes, programas, acciones, incentivos y políticas públicas para enfrentar las consecuencias del terremoto ocurrido en la antes mencionada en todas las zonas gravemente afectadas. Para este fin se crean por una sola vez las siguientes contribuciones solidarias.

Sobre las remuneraciones;

Aporte de un día de sueldo, hasta ocho meses, dependiendo del salario percibido en una remuneración igual o superior a los \$ 1.000 sobre la base IESS.

Sobre el patrimonio.-El 0,9% de contribución patrimonial a las personas que tengan un millón o más de patrimonio.

Sobre las utilidades.- Entrega del 3% de utilidades a empresas con relación al periodo 2015

Sobre bienes inmuebles y derechos representativos de capital existentes en el Ecuador de propiedad de sociedades residentes en paraísos fiscales u otras jurisdicciones del exterior.

Los bienes inmuebles existentes en el Ecuador que pertenezcan de manera directa a firmas ‘offshore’ deberán pagar 1,8% del valor catastral del año 2016.

Sobre el incremento temporal de IVA.- A partir de Junio 1 la tasa de 12% de IVA, será incrementada en un 2% más de IVA quedando vigente un 14% por el periodo de año. La mencionada ley también establece, que al usar dinero electrónico habrá una devolución de cuatro puntos del IVA en las transacciones que se realicen dentro de dicho periodo.

Análisis Económico.

En este análisis es muy importante tener en cuenta afectaciones como la situación actual del país en medio de confrontaciones de opiniones y demostraciones de descontentos con las políticas de gobierno, así como la crisis en la económica mundial de la cual somos blanco perfecto por la falta de moneda para enfrentar los cambios y la variación en disminución del precio del crudo de petróleo, siendo este nuestro principal recurso como exportadores del mismo;

En los últimos tiempos la tendencia de la fluctuación del precio del barril de petróleo tendiente cada vez a bajar, lo que afecta de manera muy sensible la economía del país y por ende a su desarrollo, ya que a pesar de los esfuerzos del Gobierno, su

efecto se hace presente provocando un aumento en el endeudamiento del país. En este periodo 2015 se espera que las economías desarrolladas continúen con una recuperación lenta y sostenida, mientras que las emergentes reduzcan sus tasas de crecimiento.

El panorama de la economía ecuatoriana ha cambiado bruscamente con la caída del precio del petróleo en el mercado internacional. Esto ya había sucedido antes con casi todos los demás “commodities” importantes como cobre, oro o alimentos y por ende ya se había dado el impacto en casi todos los países del continente y ahora llegó la hora del petróleo. Pero además y vinculado a lo anterior, hay el riesgo de un dólar más fuerte en el mundo, proceso que ya se ha iniciado, pero cuyo alcance es aún incierto. Enfrentamos al menos un doble problema en el 2015, la caída del crudo de 96 dólares hasta alrededor de 40 dólares por barril, genera una diferencia de 55 dólares aproximadamente que multiplicada por 80 dólares nos da un efecto anual del orden de los 4000/4500 millones de dólares 4 a 4,5% del PIB. Es sin duda muy importante. A todo esto se le suma la tragedia social y económica que agrega el desastre natural del terremoto de Abril 16, que de alguna manera retrasa más los procesos económicos del país.

Análisis Social.-

Un negocio constituye oportunidades de empleo para un grupo o sector de la sociedad que contribuirán con sus conocimientos en la actividad operativa del negocio. Sin

embargo es importante mencionar el riesgo que representa una merma en la calidad de la operatividad de la empresa provocada por una falta de ética, compromiso o falta de talento de los colaboradores, que puede crear escenarios adversos, que afecten la capacidad para cumplir sus compromisos adquiridos. Para esto es importante tener en cuenta el papel preponderante que juega la educación en el crecimiento social, el cambio de aptitud del pueblo, la generación de transparencia, honestidad y compromiso de los integrantes de los servidores públicos y privados del país.

Análisis Tecnológico.-

Las empresas de tecnologías, de distribución y comunicación, ocio y entrenamiento son vistas por los CEOs mundiales como la mayor amenaza de entrada de compañías de otros mercados o sectores a competir en el medio. Ellos aseguran que las nuevas tecnologías le estas aportando mucho o bastante valor para mejorar la eficiencia de sus operaciones. En este sentido consideramos que la tecnología y las comunicaciones juegan un papel extremadamente importante en la operatividad del tipo de servicios que pretendemos ofrecer.

Tener tecnología de punta y estar a la vanguardia de los avances tecnológicos hace definitivamente la diferencia en la prestación de un servicio de Outsourcing.

Análisis Ambiental.-

Un factor ambiental muy a la vista que podría afectar de manera evidente la economía y la productividad nacional es la erupción del volcán Tungurahua, y una amenaza latente de una nueva llegada del fenómeno conocido como “Del Niño”. La presencia de estos fenómenos de la naturaleza trae como consecuencia muchos daños, perjuicios y retrasos que revierten los resultados de las empresas en general. Es así que el movimiento de las placas tectónicas, fenómeno que se repite cada 30 años, provocaron un desastre natural sin precedente el 16 de abril pasado en la provincia de Manabí y Esmeralda provocando una enorme afectación al medio ambiente, como resultado de la remoción de escombros materiales y humanos que proliferan enfermedades varias.

El medio ambiente está expuesto a 5 grandes amenazas que constituyen las megatendencias que son;

Avance tecnológico

El avance tecnológico es uno de los factores más incidentes en el cambio del medio ambiente, contar con redes inteligentes o “Smartgrids” permiten mantener una interacción con clientes mucho más directa lo cual antes no era posible.

Los avances tecnológicos que se están dando traen oportunidades para potenciar las utilidades de las empresas, pero muchos también tienen el efecto de reducir las utilidades a los negocios.

Los avances tecnológicos que se están dando, en particular la combinación de internet, dispositivos móviles, análisis de información, almacenamiento informático “cloud” con redes inteligentes, presentan oportunidades para potenciar las utilidades de las empresas, pero para muchos también tienen el efecto de reducir las utilidades en sus negocios.

Cambio climático y escasez de recursos.

Estos factores son unos de los de mayor preocupación con su afectación al medio ambiente. La disminución de recursos naturales como el agua y por ende la energía ponen en alerta para el remplazo de nuevas energías.

Un creciente énfasis en las energías renovables es una respuesta al cambio climático y a la seguridad del mismo.

La demanda de energía ha crecido simultáneamente a las exigencias del consumidor; junto con la tecnología renovable, ahorro de energía y diferentes perspectivas de cliente se puede conducir a una transformación del entorno de la electricidad.

Cambio demográfico

En 2025, habremos añadido otros mil billones a la población para llegar a alrededor de ocho billones de personas. El crecimiento de la población en algunas áreas y el decrecimiento en otras, hace que el potencial de desarrollo sea muy incidente en el medio ambiente.

Cambio en el poder económico global

El enfoque de crecimiento mundial se ha desplazado. Mirando históricamente, nos damos cuenta que la fuerza económica occidental es un fenómeno relativamente reciente y los desarrollos actuales que vemos son esencialmente un reequilibrio de las economías mundiales. Mientras las economías de rápido crecimiento se convierten en exportadores del capital, el talento, la innovación y la dirección de los flujos de capital se ajustan de una manera que es bastante diferente de las formas tradicionales tanto en países desarrollados como emergentes.

Crecimiento urbanístico

Durante las próximas dos décadas, casi todo el crecimiento neto de la población del mundo se espera que se produzca en las zonas urbanas. Para el 2050, la población urbana aumentará en al menos 2,5 billones, alcanzando dos tercios de la población mundial. La rápida expansión urbana presenta un importante reto y una oportunidad para las empresas. La velocidad del crecimiento urbanístico pone una gran presión sobre el desarrollo de las infraestructuras.

Análisis Legal.-

Las leyes que regulan nuestra actividad son: Ley de Compañías, Código de Trabajo de Ley de Seguridad Social, Ley de Régimen Tributario Interno, Ley de Arbitraje y Mediación y el Reglamento de la Cámara de Comercio de Guayaquil y Ley de contratación pública de aplicar.

Una persona natural o jurídica debe obtener obligatoriamente, antes de empezar sus actividades de negocio un RUC es decir; el Registro Único de Contribuyente en la Entidad Tributaria.

Las Sociedades Mercantiles son aquellas sociedades, que se forman con un grupo no menor a dos personas, para desarrollar una actividad comercial lícita, con fines de lucro. Para crear una empresa lo primero que debemos obtener es el nombre o Razón Social, que será la denominación comercial de la compañía, el capital suscrito y /o pagado, que es el aporte que harán cada uno de los socios, que pueden ser en dinero o en especie, por lo que se puede considerar como aporte los inventarios de mercaderías o activos fijos.

También debe definirse claramente el objeto social, es decir a que se va a dedicar y que otras actividades quiere realizar a futuro.

El proceso de registro completo en condiciones normales puede tomar de dos a tres semanas y en la actualidad se pueden realizar por internet.

Toda actividad empresarial y los proyectos que de ella se originan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvolverán.

9.3 Análisis FODA (Fuerzas, con oportunidades, Debilidades, Amenazas)

Con el ánimo de exponer como estamos, como mantener lo bueno y superar las falencias frente al negocio, efectuaremos un análisis FODA es decir cómo debemos hacerlo, que consideraciones debemos hacer y como evaluar el negocio y los recursos con los que se cuenta para empezar.

Ilustración 4 Análisis Foda.

Factores	Análisis
FORTALEZAS	
Equipo Humano multidisciplinario	La preparación profesional del CPA, le da la capacidad de entender procesos contables y sus módulos, encontrar debilidades y problemas para posteriormente proponer soluciones.
Probada Experiencia	Muchos años acumulados de conocimiento del negocio y sus exigencias
Sólidos conocimientos	Aseguramiento de la calidad de la información a entregar a los clientes de forma oportuna y confiable.
OPORTUNIDADES	
Crecimiento actividad comercial	Los constantes cambios de las normativas contables y tributarios son síntomas de crecimiento de mercado para el Outsourcing contable. Además el actual periodo de recesión que vive el país, representa una oportunidad de negocio para el Outsourcing en general.
Respaldo Financiero	La exigencia de un largo periodo en la forma de contratación fortalece en su flujo de caja este tipo de negocios.
Servicio Diferenciado	No hemos percatado que el mercado con el que competimos no ofrece los servicios en las condiciones y con las características del que estamos proponiendo.
DEBILIDADES	
Dependencia de proveedores	La dependencia que crea el software contable, con el programador para las mejoras y arreglos al mismo.
Insuficiencia de Recurso Humano	El personal asignado podría resultar no suficiente y acorde con la carga de trabajo operativa que genera el cliente en épocas alta exigencia.
Alta rotación del personal	La constante rotación de personal, sobre todo en la temporada alta o fechas de cierre de periodo.
AMENAZAS	
Mala competencia	Profesionales que entran al mercado, con precios muy bajos y no ajustados a la realidad.
Tecnología	Los cambios y avances constantes en las herramientas tecnológicas nos podrían poner en desventajas frente a nuestros competidores si cuentan con mejor infraestructura.
Alta Exposición al Riesgo	Al compartir de manera inevitable las responsabilidades con los clientes sobre Estados Financieros y declaraciones.

Elaborado por: El Autor

Ilustración 5 Análisis de estrategias.

ANALISIS DE ESTRATEGIAS

ESTRATEGIA DA	ESTRATEGIA DO
El mercado tecnologico actual ofrece licencias en alquiler, sin necesidad de adquirir el software, lo que se cubre la dependencia con proveedores y programadores, haciendo posible además mantenerse en vanguardia sin altos costos.	El contar con servicios contratados de manera recurrente permite realizar una mejor planificación frente al recurso humano que necesitamos para la gestión.
ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA FO
Aprovechar el conocimiento del equipo humano multidisciplinario que disponemos para contrarrestar la exposición de graves errores u omisiones. Aprovechar la solida experiencia y conocimiento para contrarrestar la mala competencia	Mantener al recurso humano en constante capacitación, para aprovechar las oportunidades por los cambios en la legislación Hacer un mix de solidos conocimientos y experiencia para aprovechar la oportunidad de ofrecer servicio diferenciado a los clientes.

Elaborado por: El Autor

Ilustración 6 Análisis de Factores.

Analisis de factores	alto	medio	bajo	corto plazo	median o plazo	largo plazo
Marca		+			x	
Gente/Capacitación	+				x	
Finanzas		+		x		
Tecnología		+		x		
Mística (compromiso)	+					x
Tiempo			+	x		
Información	+					x
Organización (Objetivos Metas)		+				x
Alianzas		+		x		
Competencias		+		x		

Elaborado por: El Autor

9.4 Análisis de las 4 Ps (Plaza, precio, producto, promoción)

9 Plaza.

9.4.1.1 Ubicación del Mercado

La Empresa estará domiciliada en la ciudad de Guayaquil, atendiendo a un segmento del mercado de personas naturales, con pequeños y grandes negocios dedicados a la comercialización de productos o servicios y que están obligadas por la entidad de control tributario a llevar contabilidad.

9.4.1.2 Especificaciones del Segmento de Mercado

Los clientes más enfocados son; comerciantes mayoristas, minoristas, profesionales, pequeños y medianos importadores o exportadores que requieran mejorar la obtención de información contable financiera, así como asegurar el cumplimiento de obligaciones con la entidad de control tributario, posteriormente expandir nuestro negocio con servicios administrativos de nómina, control de inventarios, seguimientos de cartera, reclamos tributarios entre otros similares.

9.4.1.3 Potenciales Clientes

El perfil de los clientes será:

Aquel que se forma de manera improvisada con solo idea de comprar y vender mercadería sin mayor conocimiento de cómo deben mantener controles dentro de sus negocios.

Aquellos que no tienen conocimientos de cómo obtener información contable idónea y oportuna, para tomar decisiones respecto a sus negociaciones y cumplir con las exigencias vigentes de las entidades de control tributario.

Los que compran de forma desorganizada sin tomar en cuenta sus niveles de inventarios (stocks elevados de inventarios) y las condiciones de pago para manejar flujos de efectivo, lo cual los hace muy vulnerables a la quiebra.

Los que no manejan el correcto costeo de su stock de mercaderías, no mantienen un buen control de sus inventarios y existencias (faltantes de mercaderías elevados), lo que los expone al fraude de sus propios empleados.

Los que tienen problemas de financiamiento y liquidez por erróneos manejos y falta de control de sus cuentas por cobrar o por falta de la información contable financiera que necesitan para conseguir un crédito financiero de un banco o entidad financiera o de sus proveedores.

Aquellos que desconocen la verdadera realidad de sus negocios respecto a si pierden o ganan o cual producto es el que le conviene o no mantener por falta de información de sus resultados.

9.4.1.4 Comercialización y Canales de Llegada

Nuestro mecanismo de llegada a los clientes será, a través de la web con publicaciones de “brochure” que den a conocer las bondades de nuestro servicio, también serán enviados vía correo a los amigos y conocidos, solicitando un

acercamiento para explicar y presentar los servicios, otra forma a utilizar será la herramienta “Linkindin” una de las redes sociales para profesionales más utilizadas y de mayor éxito, para la expansión de los negocios. Adicionalmente ayudaremos la comercialización del servicio a través de la publicación y acercamiento a gremios como Colegios de Profesionales, Cámara de Comercio, Federaciones y otros asociados. Hemos elegido **Marketing táctico**, ya que consideramos que los servicios que se ofrecen por medio de revistas empresariales, periódicos, vía telefónica o a través de la web, son los más directos y apropiados para llegar a nuestro segmento de clientes, porque enfocan de manera más eficiente, al conocimiento de nuestros servicios.

9.4.1.5 Direccionamiento de la publicidad

La publicidad será enfocada a Gerentes, Administradores y Propietarios de los negocios, ya que son normalmente quienes tienen el poder de decisión para adquirir nuestros servicios.

9.4.1.6 Demanda

Los negocios frente a la globalización y crisis económica actual que el país enfrenta, están buscando la eficiencia y eficacia en el manejo comercial y administrativo, a lo interno de sus negocios, por ello muchos toman como opción la externalización de los servicios de tareas que en alguna manera distraen de la actividad principal del

negocio, pero que son elementales para la subsistencia y seguridad de sus negocios, frente a la toma de decisiones y el control interno.

Cuando los empresarios se enfrentan a problemas de disponibilidad de tiempo, avances de tecnologías o quieren prevenir de amenazas, buscan apoyo profesional externo lo que aumenta la probabilidad de negocio y crea un mercado mucho más atractivo para el Outsourcing.

9.4.2 Precio

9.4.2.1 Política de Precio prevista

La política de precios prevista para los servicios ofrecidos busca dar un equilibrio en la propuesta de valor ofrecida a los clientes y otorgar rentabilidad a los accionistas del proyecto.

La competitividad del servicio ofrecido, no estará basado en precios sino en la calidad de los servicios proporcionados y la satisfacción del cliente con el mismo.

9.4.2.2 Precio previsto

Los precios serán determinados con base a las horas de servicios incurridas en el procesamiento de la información, el mismo que está ligado al costo hora hombre y la necesidad de tecnología que se requiera, más los costos indirectos.

La propuesta se presenta de la siguiente manera:

Tabla 1 Precios Previstos.

Tipo de Cliente	promedio horas	tarifa mes \$**
1	50	366
2	156	1142
3	200	1464

Elaborado por: El Autor

Estas tarifas serán incrementadas anualmente con relación al índice de inflación vigente.

9.4.3 Producto

9.4.3.1 Descripción del producto

El principal producto de la propuesta será el servicio contable, que incluye el cumplimiento tributario y el manejo de rol de pagos, el mismo que tiene la característica de recurrente porque normalmente son contratados por un año calendario y productos complementarios que, excepto por la administración de roles de pago a empleados de manera individual, serán contratados por una sola vez al año, siendo estos los reclamos por pago tributario indebido y otros servicios administrativos como; inventarios físicos, manejos de Tesorería (cobros y pagos) .

9.4.3.2 Alcance de los Servicios contables

- Registro de información financiera y contable para propósitos de obtención de Estados Financieros;
- Obtención de las declaraciones mensuales de IVA e Impuestos Retenidos;

- Obtención de la declaración anual de Impuesto a la Renta y de otras contribuciones y demás reportes requeridos por las autoridades tributarias y/o de control;
- Emisión de retenciones a las facturas de los proveedores (de ser el caso)
- Preparación TXT para carga en base bancaria de pagos a proveedores de bienes y servicios;
- Emisión de facturas de venta;
- Proporcionar información financiera para propósitos de reportes de toma de decisión de las Gerencias;

9.4.3.3 Alcance de los Servicios contables

- El procesamiento de la planilla de rol mensual de los empleados.
- Ingreso y salida de empleados al IESS.
- Proporcionar un archivo TXT, para la carga del pago haberes a través de un Banco local.
- Generar planillas de aportes al IESS.
- Diario mensual para el registro en la contabilidad de sueldo y provisiones de beneficios sociales.
- Calcular y gestionar el pago de prestaciones décimo tercera y décimo cuarta remuneración y utilidades.

- Carga de la evidencia de pago de los beneficios sociales en las base de la entidad de control.
- Generación y entrega de informes mensuales sobre movimientos y saldos de vacaciones Control de préstamos de los empleados que integren la nómina.
- Emisión de formulario (107), correspondiente a lo retenido a los empleados por Impuesto a la Renta durante el año.
- Cálculo preliminar de liquidaciones a fin de que genere la respectiva Acta de Finiquito.

9.4.4 Promoción

- Aprovechar el relacionamiento, para llegar a los clientes, ya sea a través de una presentación muy descriptiva y atractiva de las bondades y beneficios de los servicios ofrecidos en un catálogo o brosure, llegando amigos y conocidos por medio de correo electrónico o redes sociales más destacadas para este tipo de servicio.
- También aprovechar la buena referencia de un trabajo bien hecho, a los clientes, para ser recontratados o recomendado a otros clientes.
- Un cliente que permanezca o renové servicios tendrá un tratamiento diferente en su precio, al precio que se asigne al que recién contrate los servicios.

9.5 Análisis de la demanda y oferta

9.5.1 Competencia.

En el mercado del Outsourcing contable, encontramos grandes prestadores del servicio como son las Firmas de Auditorías quienes prestan servicios diferenciados a sus clientes, cobrando costos muy altos. Sin embargo su mercado objetivo son las multinacionales y los grandes contribuyentes que están en capacidad de pagar sus altos honorarios.

También encontramos entre la competencia una gran cantidad de profesionales contables independientes que se dedican a esta actividad, a estos los consideramos parte del mercado objetivo de este proyecto, porque sus clientes son las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y algunas compañías que consideramos Pymment.

9.6 Estrategia de diferenciación

9.6.1 Que nos distingue de la competencia

La diferencia que distingue a este proyecto de los demás servicios, es que en la idea propuesta, que lo que planeamos es ofrecer entrega de información oportuna, un agregado de servicio al cliente en control de calidad, acompañamiento, compromiso eficiencia y eficacia en lo que hacemos y proporcionamos, ayuda en sus controles internos de los proceso que maneja, lo que se traduce en minimización de tiempos, riesgos, además de la descarga operativa.

9.6.2 Ventaja competitiva respecto a los competidores.

El conocimiento y la experiencia de muchos años en este servicio ponen de relieve una marcada diferencia ante los competidores, quienes en la mayoría de los casos entran a prestar servicios por falta de empleo, o porque consideran una oportunidad de negocios, pero no cuentan con el suficiente conocimiento del negocio.

9.6.3 Potencial reacción de tus competidores ante el lanzamiento del nuevo negocio.

Es importante estar alerta por la reacción de los competidores que más nos hagan calor en la carrera, ellos tendrán reacciones muy competitivas ante la amenaza que pueda representar el plan propuestos.

9.7 Acciones de promoción.

La promoción de los servicios será con acercamientos directos a los clientes y a través de Web-Side, en otros casos compartiendo con amigos clientes referidos.

10 Análisis Operativo.

10.1 Localización y descripción de las instalaciones.

Este negocio estará ubicado de manera estratégica en un edificio funcional, en la Avenida Orellana o alrededores. La idea de ubicar el negocio en este sector de mercado es por tres diferentes factores:

- Estar cerca de los clientes, porque este es considerado uno de los sectores más comercial de Guayaquil.

- Tener cerca entidades como el Servicio de Rentas Internas SRI, el Ministerio del Litoral, y la mayoría de las Notarías dan un gran plus ya que la ubicación cuenta mucho en este tipo de negocios.
- Esta ubicación daría más fácil acceso para los clientes y los empleados.

10.2 Método de Trabajo

Ilustración 7 Cronograma de trabajo.

Cronograma de trabajo										
Etapa Inicial	Etapa Siguiente								Etapa Final	
Contratar	Implementación	Proceso Operativo recurrente						Cierre		
Negociación del Contrato de Servicios	Comienzo de la Transición	Hasta la puesta en marcha del servicio	Recepción y verificación de la información entregada a procesar	Control de calidad de los documentos soportes de la información recibida	registro y procesamiento en los sistemas respectivos	Analisis de la información obtenida	Analisis	Emisión de reportes	Cierre del periodo	
				Actividades, Tributarias y laborales						
				Relacionamiento permanente						
				Control de calidad y mejoramiento continuo						

Elaborado por: El Autor

10.2.1 Descripción de la etapa inicial

- Designación de un Coordinador por parte de la Compañía
- Establecimiento de los procesos y flujos documentarios
- Establecimiento de funciones y responsabilidades
- Establecimiento de cronogramas de cierre y de entregas de información
- Definición de los reportes de información

- Parametrización del software de ser requerido
- Coordinación y desarrollo de interfaces de información
- Obtención y carga de saldos iniciales al sistema
- Prueba y Validación de procesamiento de información
- Coordinación de los aspectos logísticos

10.3 Capacidad Tecnológica instalada

10.3.1 Soporte Tecnológico.

En cuanto a las herramientas para el desarrollo del servicio de Outsourcing, se requiere una herramienta “software contable financiera y administrativo de nómina” que permita elevar el nivel de eficiencia, productividad y el nivel de servicio a brindar a los clientes, por otra parte a fin de dar seguridad de la información, para este fin será adquirido un equipo servidor de red.

10.3.2 Evaluación de la estructura Tecnológica.

- Definición de requerimientos funcionales:
- Evaluación de ofertas de los proveedores y selección de la mejor oferta en base a dos criterios: Nivel de cobertura y funcionalidad y la mejor oferta económica.

- Sistema completamente integrado y en línea.
- Una conexión de la plataforma a la nube a través de internet, para lo cual haremos la adquisición de un servidor de red dedicado propio.
- Módulos que son requeridos.- Caja y Banco, Tesorería, Cuentas por Cobrar, Clientes, Compras Proveedores Retenciones, Importaciones, Inventario, Contabilidad General, Facturación Electrónica, Activos Fijos, Nómina.
- Evaluación de seguridades del software.- Monitorear las seguridades propias que ofrece el sistema con respecto a claves de accesos y usuarios.

Tabla 2 Evaluación de la estructura tecnológica

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SOFTWARE ADMINISTRATIVO CONTABLE	
Licencia para servidor (1)	
Licencias del sistema SIAPRE (14 estaciones)	\$ 3,500.00
Implementación incluye (30 horas de capacitación)	\$ 1,500.00
Subtotal	
IVA 14%	
Costo Total	

Elaborado por: El Autor

- Memoria Ram: 4 GB o Superior
- Disco Duro: 1 TB (TERABITE) O SUPERIOR



Servidor (Referencia)

- MARCA: HP, DELL O IBM
- SISTEMA OPERATIVO: WINDOWS SERVER
2005 O
- Procesador : INTEL XEON DE 3 GHZ O
SUPERIOR
- Memoria Ram: 8 GB O SUPERIOR



10.3.4 Costo de adquisición y forma de pago

- Costo anual de cada licencia \$250 por usuario, cada compañía tendrá opción a un usuario para consulta.
- Costo implementación \$1500, del sistema contable, incluye 30 horas de capacitación.
- Costo de Implementación del servidor \$1500.

10.3.5 Forma de pago

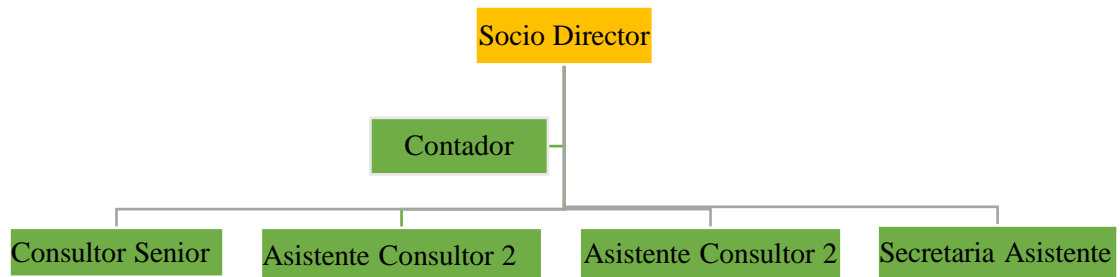
- Primer pago 50% a la aceptación de la propuesta
- Segundo pago a los 30 días después del pago inicial

La Facturación será realizada más el IVA respectivo.

10.4 Recursos Humanos

10.4.1 Organigrama

Ilustración 8 Organigrama.



Elaborado por el autor

10.4.2 Perfil de la Dirección

El equipo estará liderado por un profesional de alto nivel con mucha experiencia en el área contable administrativa, cumplimiento tributario, así como el manejo de servicios de Outsourcing de esta naturaleza, lo que asegure la aceptación del cliente y un buen servicio. Las funciones a desempeñar serán el relacionamiento, búsqueda y contratación de cliente.



Dolores Orellana Miranda
Guayaquil- Quito, Ecuador
+593 9 92566165
dorellana001@hotmail.es

CV resumen:

Ingeniera Comercial, Maestrías en Administración de Empresas de la Universidad de Guayaquil Unidad de Postgrados, Egresada del programa CPA segunda Titulación en la Universidad de Especialidades Espíritu Santo UEES.

Dolores Orellana se desempeña como Gerente líder del Equipo de Outsourcing contable administrativo a nivel nacional en PwC Ecuador.

Experiencia:

Participación en intensos programas de capacitación interna entre ellos; Certificación IFRS availed for Association of Chartered Certified Accountants “ACCA”, Business Development Skills, Liderazgo y coaching, Desarrollo de Relaciones con clientes, Habilidades Comerciales, Manejo de Proyecto y Pursuit Creating opportunities and Winning Work, participante de nuestras constantes actualizaciones tributarias entre otros.

Principales áreas de experiencia:

Dolores cuenta con más de 30 años de experiencia en el área de Consultoría; 15 de los cuales han sido liderando Proyectos de Outsourcing Contables Tributarios y administración de nómina de empleados, así como de Gestión administrativa para varias Empresas Nacionales y Extranjeras.

Principales industrias:

Farmacéuticas -Retail – Gobierno, Construcción –Comercial – Servicios, Petroleros – Automotriz- Industrial y Otras

10.4.3 OTROS PERFILES

Dentro del esquema de la actividad del Outsourcing se incorporan profesionales experimentados y dedicados al servicio de consultoría, apoyo y ejecución de actividades contables administrativas y de cumplimiento tributario, para el manejo de los servicios.

Se deberá contar con profesionales altamente experimentados y especializados en actividad relacionadas con el servicio propuesto, apto para brindar el soporte requerido a las necesidades planteadas por los clientes, por lo que desde un enfoque funcional será considerada la distribución del organigrama arriba adjunto.

La estructura interna propuesta será la siguiente:

Socio Director: responsable de la planificación estratégica de la empresa para su posicionamiento efectivo, así como de la expansión del negocio para encontrar un nivel de reconocimiento nacional mediante el buen manejo del relacionamiento, por otra parte será responsable del fiel cumplimiento de los términos de contratación, descritos en los contratos de servicio con los clientes y además ejerce la representación legal de la empresa.

Contador: persona quién se encargará del manejo y administración del personal dentro de la organización y de los recursos en general, su función considera el apoyo al equipo asignado en aspectos metodológicos y la razonabilidad de los resultados que se obtengan, así como su representación ante entidades de control.

Senior: responsable de la calidad técnica de la información que se obtiene para los clientes y encargado del control y desarrollo del equipo de trabajo en la prestación de los servicios, su perfil deberá tener, principalmente, experiencia y

conocimientos en las ramas en que se irán a desempeñar para poder obtener los resultados operativos esperados con el factor de la especialización.

Asistentes consultores: encargados responsables de llevar a cabo los trabajos de campo, y que serán asignado de acuerdo a su experiencia con cada tipo de servicio.

De forma adicional, cada colaborador tiene que tener como característica la creatividad, el sentido de urgencia para la solución de problemas y mentalidad abierta y pro-creatividad.

En razón de la naturaleza del negocio eventualmente se requerirá de personal temporal para realizar trabajos específicos de corta duración.

10.4.4 Condiciones salariales

En relación a la remuneración que se brindará a los colaboradores de la compañía, esta se encontrará en la media salarial que ofrece el mercado para este tipo de servicio, para lo cual se tomará en consideración la encuesta que proporcionan firmas consultoras en materia salarial. El salario se incrementará anualmente en función de la inflación del País.

Tabla 3 Desembolsos en Sueldos y Salarios

Cargo	Sueldo	Sueldo año	13er sueldo	14to sueldo	Aporte Patronal	Total Anual	Fondos reserva por año
Contador	1870	22440	1870	311	2726	27348	1870
Proporcional	330	3960	330	55	481	4826	330
Senior	1000	12000	1000	366	1458	14824	1000
Asistente Consultor	460	5520	460	366	671	7017	460
Secretaria-contable-Recepcionista	323	3876	323	311	471	4981	323
Proporcional	57	684	57	55	83	879	57
T	4040	48480	4040.00	1464	5890.32	59874	4040

Elaborado: Por el Autor

11 Análisis Financiero.

11.1 Estados de resultados proyectados a 5 años

Como se puede apreciar en los Estados Financieros propuestos, los resultados en este escenario son muy prometedores, la inversión obtiene utilidad desde su primer año y mejora cada año satisfaciendo todas las necesidades del negocio inclusive incrementado sueldo con el equivalente a la inflación.

Tabla 4. Estados de resultados proyectados a 5 años

OUT					
Estado de Resultado US\$ Año1 - Año5					
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ventas Netas	183,415	190,369	236,448	263,789	314,633
Costo de venta	(112,549)	(123,645)	(147,677)	(145,683)	(175,099)
Utilidad Bruta	70,866	66,724	88,771	118,106	139,535
Gastos Operacionales					
Sueldos	(32,329)	(35,815)	(37,247)	(38,737)	(40,287)
Arriendo	(7,200)	(7,488)	(7,788)	(8,099)	(8,423)
Depreciación	(1,840)	(1,840)	(2,074)	(2,074)	(2,308)
Amortización	(978)	(978)	(978)	(978)	(978)
Servicios Básicos	(2,760)	(2,870)	(2,985)	(3,105)	(3,229)
Movilidad	(960)	(998)	(1,038)	(1,080)	(1,123)
Servicios Web	(1,440)	(1,498)	(1,558)	(1,620)	(1,685)
Expensas comunes	(1,440)	(1,498)	(1,558)	(1,620)	(1,685)
Suministros Varios	(6,306)	(6,558)	(6,820)	(7,093)	(7,377)
Total Gastos Operacionales	(55,252)	(59,543)	(62,046)	(64,406)	(67,094)
Utilidad Operacional	15,614	7,181	26,725	53,701	72,441
Otros Gastos					
Intereses	(2,474)	(2,019)	(1,523)	(985)	(392)
Utilidad A. I. I.	13,140	5,162	25,202	52,715	72,049
Utilidad Trabajadores	(1,971)	(774)	(3,780)	(7,907)	(10,807)
Impuesto a la Renta	(2,457)	(965)	(4,713)	(9,858)	(13,473)
Utilidad Neta / Pérdida	8,712	3,423	16,709	34,950	47,769
Base Reserva Legal	11,169	4,388	21,422	44,808	61,242
Reserva Legal (10% Utilidad)	1,117	439	2,142	4,481	6,124
R. L. Acumulada	1,556	1,556	3,698	8,179	14,303
Menor 20% Capital	NA	NA	Correcto	Correcto	Correcto
Resultados Netos	7,595	2,984	14,567	30,470	41,644

Elaborado por el Autor

Tabla 5 Balance General Proyectado a 5 años

OUT					
Balance General Año1 - Año 5					
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Activos	44,709	38,394	53,212	90,953	138,163
Caja	2,000	2,014	16,693	54,638	88,364
Cuentas por Cobrar	21,357	22,166	27,387	30,715	36,635
Equipos Computo	14,400	14,400	16,000	16,000	31,200
Dep. Acumulada					
Equipos Computo	(4,320)	(8,640)	(13,440)	(13,920)	(19,440)
Muebles y Equipos					
Oficina	6,590	6,590	7,760	7,760	8,930
Dep. Acumulada					
Muebles y Equipos					
Oficina.	(1318)	(2,636)	(4,188)	(5,740)	(7,526)
Otros Activos	2,610	2,610	2,610	2,610	2,610
Dep. Acumulada					
Activos	(522)	(1,044)	(1,566)	(2,088)	(2,610)
Activos Intangibles	4,890	4,890	4,890	4,890	4,890
Amortización A.					
Intangible	(978)	(1,956)	(2,934)	(3,912)	(4,890)
Pasivos	(33,997)	(24,259)	(22,368)	(25,159)	(24,600)
Cuentas por Pagar	(273)	(284)	(296)	(307)	(320)
Préstamos bancario	(29,295)	(22,235)	(13,580)	(7,087)	(0)
Utilidad por Pagar	(1,971)	(774)	(3,780)	(7,907)	(10,807)
Impuesto por Pagar	(2,457)	(965)	(4,713)	(9,858)	(13,473)
Patrimonio	(10,712)	(14,135)	(30,844)	(65,794)	(113,563)
Capital	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Reserva Legal	(1,117)	(1,556)	(3,698)	(8,179)	(14,303)
Utilidad Ejercicio	(7,595)	(2,984)	(14,567)	(30,470)	(41,644)
Utilidad Acumulada	-	(7,595)	(10,579)	(25,146)	(55,615)
P+P	(44,709)	(38,394)	(53,212)	(90,953)	(138,163)

Elaborado por el Autor

Resumen de la Inversión

Se realizaron todos los cálculos necesarios para la obtención de los Estados Financieros arriba adjuntos.

A continuación una breve descripción de la descomposición de la Inversión en bienes, servicios e intangibles que serán necesarios para el buen funcionamiento del negocio. Los datos abajo presentados han sido estimados para los 5 años posteriores sumando la tasa de inflación a partir del primer periodo.

Tabla 6 Inversión en Capital de Trabajo

OUT				
INVERSION RECURRENTE				
Año1 - Año5				
Ítem	Detalle de producto	Cantidad	Valor en \$ mensual	Total anual \$
**	Consumo de agua	12	-	-
	Consumo de luz	12	150	1,800
	Consumo de teléfono	12	80	960
Serv. Internet	Contrato anual Telmex	12	120	1,440
Local Edificio	Alquiler del local	12	600	7,200
del personal	Movilidad	12	80	960
	Suministro	1	6,306	6,306
	Expensas comunes	12	120	1,440
	Sueldos y salarios	12	11,421	137,058
TOTAL APROXIMADO				157,164

Incluida en las expensas comunes

Elaborado por el Autor

Tabla 7. Desembolsos Diversos

OUT			
Desembolso Diversos Año 1 – Año 5			
Detalle	# /mes	Monto/mes \$	Monto/acumulado\$
Alquiler del local	12	600	7,200
Gastos de luz, agua, teléfono, internet	12	350	4,200
Gastos de mantenimiento	1	5,683	6,306
Movilidad	12	80	960
Expensas comunes	12	120	1,440
TOTAL DESEMBOLSOS			20,106

Elaborado por el Autor

Tabla 8. Inversión Fija

OUT			
INVERSION FIJA			
Año1 - Año5			
Detalle	# /Equipos	Monto unitario	Monto Total \$
Equipos de Comunicación	8	185	310
Equipos de Enfriamiento	1	900	900
Recursos Copiado e Impresión	1	600	600
Computadores	12	4,800	15,200
Muebles y equipos de Oficina	63	1,695	6,590
TOTAL DESEMBOLSOS			23,600

Elaborado por el Autor

Tabla 9. Inversión en Intangible

OUT	
INVERSIÓN EN INTANGIBLES	
Año1 - Año5	
IMPLEMENTACION/LICENCIAS	
Instalación y montaje de software	Monto (U.S.\$) 3000
Uso de Licencias	3500
TOTAL	6500
GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	
Asesoría, registro sanitario, registro de marca, otros.	Monto (U.S.\$) 1,890
TOTAL	8,390

Elaborado por el Autor

Tabla 10 Servicios Intercomunicación

OUT				
SERVICIO DE CONEXIÓN				
Año1 - Año5		Cantidad	Valor en \$	Total \$
Servicio internet dedicado	Contrato anual con Telmex	12	120	1440

Elaborado por el Autor

Tabla 11 Detalle de suministros

OUT				
DETALLE DE SUMINISTRO				
Año1 - Año5				
Ítem	Detalle de producto	Cantidad	Valor en \$	Total
Oficina				
	Resmas de papel 75gr.	100.00	5.00	500.00
	Bolígrafos, Lápiz, borrador, marcadores, corrector	60.00	4.28	256.50
	Grapadoras, saca grapas, perforadora, sacapuntas	30.00	4.78	143.40
	Cajas CD no regrabables	12.00	6.00	72.00
	Carpetas, leightz, vinchas	60.00	3.34	200.40
	libreta ejecutiva	30.00	1.00	30.00
	Toner	12.00	25.00	300.00
				1,502.30
Limpieza				
	Escobas, trapeadores	3.00	3.50	10.50
	Material de limpieza	12.00	7.86	94.32
	Material de baño	12.00	8.00	96.00
	Basureros	12.00	2.45	29.40
	Fundas	12.00	1.99	23.88
	papel higiénico	12.00	4.00	48.00
	Trabajo de limpieza	12.00	366.00	4,392.00
				4,694.10
Cafetería				
	Café, té, azúcar	12.00	6.28	75.36
	Cucharas	12.00	0.59	7.08
	Vasos de vidrio	12.00	0.25	3.00
	Toalla de papel	24.00	1.00	24.00
				109.44
TOTAL APROXIMADO				6,306

Elaborado por el Autor

Tabla 12 Detalle de Gasto de Constitución

OUT				
DETALLE DE GASTOS DE CONSTITUCION				
Año1 - Año5				
Permiso	Detalle de actividad a desarrollar	Cantidad	Valor \$	Total \$
Computación	Microsoft (Licencias incluido en la adquisición de mercadería)	12	100	1,200
Constitución de la Cía.	Superintendencia de Cía.	1	400	400
Permiso de Bomberos	Cuerpo de Bomberos	1	60	60
Otros Gastos	Varios	1	100	100
Permiso de funcionamiento	Municipio de Guayaquil	1	150	150
Patente Municipal	Municipio de Guayaquil	1	100	100
	TOTAL APROXIMADO			2,010

Elaborado por Autor

Tabla 13 Costo Mantenimiento Licencia Software Contable

OUT							
COSTO LICENCIAS SOFTWARE CONTABLE							
Año1 - Año5							
Pagos /Desembolsos	unitario	1	2	3	4	5	Total
Costo de cada licencia	250						
Costo Licencias software		3500	3500	4250	4250	4750	20250
Costo licencia servidor		1500	0	0	0	0	1500
Costo instalación contable		1500	0	0	0	0	1500
		6500	3500	4250	4250	4750	23250

Elaborado por el Autor

Tabla 14 Costo Mantenimiento Licencia Software Contable

GASTOS DE AMORTIZACION							
Bien	Total	mes	1	2	3	4	5
Costo licencia servidor	1500	300	300	300	300	300	300
Costo instalación contable	1500	300	300	300	300	300	300
	3000	600	600	600	600	600	600

Elaborado por el Autor

Tabla 15 Inversión Recursos Informáticos primer periodo

OUT				
RECURSOS INFORMATICOS PRIMER PERIODO				
Año1 - Año5				
Item	Detalle de producto	Cantidad	Valor \$	Total \$
Comunicaciones				
Base central	Una base telefónica IBM para contratación de PBX en Pacifictel	1	125	125
Teléfonos				
Teléfonos bases	Marca IBM con identificador de llamada, espera, ver extensiones y speaker	1	35	35
Teléfonos	Teléfonos, IBM con extensiones	6	25	150
	Sub -Total			310
Equipo de Enfriamiento				
Split	LG 19000	1	900.00	900.00

Equipo de Copiado, Impresora y Scan				
Impresora	Compra de copiadora, impresora a color, b/n, scanner, fax marca Xerox	1	600.00	600.00
	Total			1,810.00
Computadoras				
PC	Compra de Pc, con 120 Gb de almacenaje, memoria RAM 2 gb, marca Dell	10	800.00	8,800.00
Laptop	Laptop Dell inspiron 1420, 120 gb almacenaje, memoria RAM 2gb	3	1,200.00	3,600.00
Proyector	Proyector IBM	1	800.00	800.00
Servidor	Servidor IBM con gb de capacidad	1	2,000.00	2,000.00
	Total			14,400
TOTAL APROXIMADO				17,010

Elaborado por el Autor

Tabla 16 Inversión Recursos Informáticos posteriores

Computadoras		Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PC	Compra de PC 120 Gb de almacenaje, memoria RAM 2 gb, marca Dell	11	13	13	16
Laptop	Laptop Dell Inspiron 1420, 120 gb almacenaje, memoria RAM 2gb	3	3	3	3
Proyector	Proyector IBM				
Servidor	Servidor IBM con gb de capacidad				

Elaborado por el Autor

Tabla 17 Detalle de Otros Activos de Oficina

OUT				
Muebles y Equipos de Oficina				
Año1 - Año5				
Item	Detalle de producto	Cantidad	Valor en \$	Total
Oficinas				
Sillas	Oficinas Giratoria	13	75	975
Escritorios	oficina 1.20 x 1.20	13	210	2,730
Mesa	Mesa de reunión	1	300	300
Mesa	Para impresoras, scanner,	1	65	65
Sillas	Sillas para reunión	6	44	264
Archivadores	aéreos	13	90	1,170
		47	784	5,504
Cafetería				
Refrigeradora	Durex	1	650	650
Mesa	Plástica redonda	1	30	30
Sillas	Plásticas apilables	6	7	42
Cafetera	Oster	2	35	70
Surtidor de agua	Haceb	2	75	150
Microonda	L.G 1.8 t	1	99	99
Vajilla		3	15	45
		16	911	1,086
TOTAL APROXIMADO				6,590

Elaborado: Autor

Tabla 18 Resumen de los Activos Fijos

OUT							
DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO							
Año1 - Año5							
ACTIVO FIJO	VALOR (U.S.\$)	RESIDUAL	1	2	3	4	5
Equipo y Muebles de Oficina (1)	6,590		-1,318	-1,318	-1,552	-1,552	-1,786
Equipo de cómputo variable (2)	12,400	1,240	-3,720	-3,720	-4,200	-480	-4,920
Equipo de cómputo estable (2)	2,000	200	-600	-600	-600	0	-600
Otros Activos (3)	2,610		-522	-522	-522	-522	-522
TOTAL			-6,160	-6,160	-6,874	-2,554	-7,828

VALOR: valor total del activo fijo en el momento cero.

(1) Equipo y muebles de oficina se deprecia en 5 años.

(3) Los Otros Activos se depreciación en 5 años.

(2) Equipo de cómputo se deprecia en años

(4) Los equipos de cómputo se renuevan al año 5

Elaborado por el Autor

Tabla 19 Amortización de la Inversión en Intangibles

OUT						
AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN						
Año1 - Año5						
INVERSION DIFERIDA	VALOR	1	2	3	4	5
Licencias de Software	3,000	600	600	600	600	600
Gastos constitución	2,010	402	402	402	402	402
La inversión se amortiza a 5 años.						
TOTAL		1,002	1,002	1,002	1,002	1,002

Elaborado por el Autor

Tabla 20 Desembolsos en Sueldos y Salarios

OUT					
INVERSIÓN EN RECURSO HUMANO					
Año1 - Año5					
#	año 1	año 2	año 3	año4	año 5
Senior	1	1	1	1	1
Asistente	12	12	15	15	18
Contador	27348	30311	31524	32785	34096
Proporcional	4826	5349	5563	5786	6017
Senior	14824	16417	17074	17757	19467
Asistente	84200	93088	114980	116360	138252
Recepcionista- Contable	4981	5503	5723	5952	6190
Proporcional	879	971	1010	1050	1092
Total Sueldos y Prestaciones	137058	151640	175874	179690	205115

I
D
D
D
I
D

Elaborado por el autor.

Tabla 21 Resumen de la Inversión.

RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL RR-HH					
Costo Directo	104729	115825	138627	140953	164829
Costo Indirecto	32329	35815	37247	38737	40287
Flujo de pagos	137058	151640	175874	179690	205115
Sueldo y Prestaciones	137058	142540	166410	169847	194879
Fondo de reserva		9100	9464	9843	10236

D
I

Elaborado por el Autor

11.2 Flujo de caja proyectado a 5 años (con o sin financiamiento propio)

Tabla 22 Políticas Definidas

Políticas Pago/Cobro	
Cobros en el mes	15%
Pagos en el mes	35%
Plazo Promedio de Cobro	45
Plazo promedio de Pago	30
días de cobrados	315
<u>Recursos para el Proyecto</u>	<u>US\$</u>
Aportes de accionistas	2000
Prestamos Bancario	28000
	US\$ 30000

Elaborado por el Autor

Tabla 23 flujo de caja

	0	1	2	3	4	5
Ventas		183,415	190,369	235,208	263,789	314,633
Créditos de un año		155,903	161,814	199,927	224,221	267,438
Ventas al contado		27,512	28,555	35,281	39,568	47,195
Ventas a crédito cobradas al año		134,547	139,648	172,540	193,506	230,803
Crédito cobrados siguiente año			21,357	22,166	27,387	30,715
Total Entradas de Efectivo		162,059	189,560	229,987	260,461	308,713
Compras		6,306	6,558	6,820	7,093	7,377
Compras a crédito		4,099	4,263	4,433	4,611	4,795
Compras al Contado		2,207	2,295	2,387	2,483	2,582
Crédito pagados en el periodo		3,826	3,979	4,138	4,303	4,475
Crédito pagados siguiente año			273	284	296	307
Otros Pagos de Contado						
Consumo de luz		1,800	1,872	1,947	2,025	2,106
Consumo de teléfono		960	998	1,038	1,080	1,123
Contrato anual Telmex		1,440	1,498	1,558	1,620	1,685
Edificio (arriendo)		7,200	7,488	7,788	8,099	8,423
Movilidad		960	998	1,038	1,080	1,123
Expensas comunes		1,440	1,498	1,558	1,620	1,685
Sueldos y salarios		137,058	151,640	175,874	179,690	205,115
Equipos de Comunicación	310	-	-	-	-	-
Equipos de Enfriamiento	900	-	-	-	-	-
Recursos Copiado e Impresión	1,400	-	-	-	-	-
Computadores	14,400	-	-	1,600	-	16,800
Muebles y equipos de Oficina	6,590	-	-	1,170	-	1,170
Gasto de Constitución	1,890	-	-	-	-	-
Mantenimiento de licencias	3,500	-	3,500	4,250	4,250	4,750
Instalación de Licencias	3,000	-	-	-	-	-
Pago utilidades a empleados			1,971	774	3,780	7,907
Para pagar impuestos			2,457	965	4,713	9,858
Pago préstamo e intereses		7,479	11,778	10,178	7,479	7,479

Total Salidas de Efectivo	31,990	164,369	192,246	216,548	222,516	276,588
Flujos Netos	(32,000)	(2,310)	(2,686)	13,440	37,945	32,126
ANALISIS DEL FLUJO DE LA INVERSION						
PRESUPUESTO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total De Entradas De Efectivo	32,000	162,059	189,560	231,227	260,461	308,713
(-) Total Desembolsos De Efectivo	31,990	164,369	192,246	216,548	222,516	276,588
(=) Flujo De Efectivo Neto	10	(2,310)	(2,686)	14,680	37,945	32,126
(+) Saldo Inicial De Efectivo					-	1,600
(+) Valor Residual De Los Activos		10	2,000	2,014	16,693	54,638
(=) Saldo Final De Efectivo		(2,300)	(686)	16,693	54,638	88,364
(-) Saldo De Efectivo Míximo		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Prestamos		4,300	2,700	-	-	-
Financiamiento Requerido		4,300	2,686			
Inversión De Excedentes				14,693	52,638	86,364

Elaborado por el Autor

11.3 Análisis del punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	Monto anual (U.S. \$)
Depreciación del activo fijo	1,840
Mano de obra indirecta	32,329
Desembolsos diversos	20,106
Amortización	978
TOTAL COSTOS FIJOS	55,252

COSTOS VARIABLES	Monto anual (U.S. \$)
Depreciación de Equipos de computo	3,720
Costo de licencias	3,500
Mano de obra directa	104,729
TOTAL COSTOS VARIABLES	111,949

INGRESOS POR AÑO	Monto anual (U.S. \$)
Tasa horaria promedio primer año	7.39
Total horas de clientes 1er año	24,832
Ventas (U.S. \$)	183,415

BENEFICIO ANUAL	Monto anual (U.S. \$)
Total de ingresos	183,415
Total de egresos	167,202
Beneficio anual esperado	16,214

PUNTO DE EQUILIBRIO

Relación: Ingresos/Egresos	1.10
V.P.E (U.S. \$)	141,803
Q.P.E horas	19,198

Tabla 24 Resumen del punto de equilibrio

V.P.E. =	VALOR DEL PUNTO DE EQUILIBRIO: Costos Fijos/[1-(Costos variables/ventas)]
Q.P.E = V.P.E/Precio	CANTIDAD DEL PUNTO DE EQUILIBRIO:

Elaborado por el Autor

Punto de Equilibrio con la tarifa resultante de la proyección para los 5 años

	7.39	7.67	7.74	8.52	8.62
Datos	Propuesta 1	Propuesta 2	Propuesta 3	Propuesta 4	Propuesta 5
P.E Unidades	19407	22183	21292	16892	17641
Venta	143343	170063	164872	143849	151987
Costo Variable	87491	109921	102226	79443	84293
Margen Contribución	55852	60143	62646	64406	67694
Costo Fijo	55852	60143	62646	64406	67694
UAI	0	0	0	0	0

Tabla 25 Punto de Equilibrio de las horas proyectadas para los 5 años

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Datos	Por horas	Por horas	Por horas	Por horas	Por horas
Valor unitario por hora	7.39	7.67	7.74	8.52	8.62
Costo Variable unitario	4.51	4.96	4.80	4.70	4.78
Costo Fijo	2.88	2.71	2.94	3.81	3.84
Margen de Contribución por hora	2.88	2.71	2.94	3.81	3.84
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PUNTO EQUILIBRIO EN HORAS	19407	22183	21292	16892	17641

Total de Costos Fijos anuales	55,852	60,143	62,646	64,406	67,694
--------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

Elaborado por el Autor

11.4 Análisis de sensibilidad (dos escenarios 11.1 y 11.2)

En el primer escenario hemos considerado ventas muy optimistas con precios razonablemente acercados a los propuestos en la encuesta y con un crecimiento de 0.1 sobre el 0.5% propuesto del total de la población base para la encuesta.

Tabla 26 Pronostico de Ventas en Dólares

Tipo 1	1			2			3			4			5		
Producto	tarifa		año	tarifa		año	horas		año	horas		año	horas		año
CONTABLE 1	366	15	64056	381	15	66618	396	18	83139	412	19	93670	428	22	112404
CONTABLE 2	1142	7	99934	1188	7	103931	1235	9	129706	1285	9	146136	1336	11	175363
CONTABLE 3	1464	1	9858	1523	1	10252	1583	1	12795	1647	1	14415	1713	1	17298
Sub total	2972	22	173847	3091	22	180801	3215	27	225640	3343	29	254221	3477	34	305065

Tipo 2	1			2			3			4			5		
Producto	Tarifa	Monto/ # Empl/\$	Tarifa anual	Tarifa		Tarifa anual	Tarifa		Tarifa anual	Tarifa		Tarifa anual	Tarifa		Tarifa anual
nomina empleados	8	600	7200	8	600	7200	8	600	7200	8	600	7200	8	600	7200
Reclamos Tribut.	8%	20000	1600	8%	20000	1600	8%	20000	1600	8%	20000	1600	8%	20000	1600
Serv. administrativo	8	96	768	8	96	768	8	96	768	8	96	768	8	96	768
Sub total			9568			9568			9568			9568			9568

DEMANDA TOTAL DOLARES			183415			190369			235208			263789			314633
HORAS TECNICAS	horas	2069	24832	horas	2069	24832	horas	2531	30376	horas	2581	30976	horas	3043	36520
	personas	13		personas	13		personas	16		personas	16		persona	19	
TASA			7.39			7.67			7.74			8.52			8.62

Elaborado por el autor.

Tabla 27 Resultados con el Punto de Equilibrio en horas

	7.39	7.67	7.74	8.52	8.62
	Propuesta 1		Propuesta 2		Propuesta 5
P.E Unidades	24832	24832	30376	30976	36520
Venta	183415	190369	235208	263789	314633
Costo Variable	111949	123045	145837	145683	174499
Margen Contribución	71466	67324	89371	118106	140135
Costo Fijo	55852	60143	62646	64406	67694
UAI	15614	7181	26725	53701	72441

Elaborado por el autor.

Tabla 28 Pronostico de Ventas en Dólares

Tipo	1			2			3			4			5		
Producto	tarifa		año	tarifa		año	horas		año	horas		año	horas		año
CONTABLE1	360	15	63006	374	15	65526	389	18	81776	405	19	92135	421	22	110562
CONTABLE2	1000	7	87508	1040	7	91008	1082	9	113578	1125	9	127965	1170	11	153558
CONTABLE3	1500	1	10100	1560	1	10504	1622	1	13109	1687	1	14770	1755	1	17724
Sub total	2860	22	160614	2974	22	167038	3093	27	208464	3217	29	234869	3346	34	281843
DEMANDA TOTAL			160614			167038			208464			234869			281843
HORAS	Horas	1979	23749	Horas	1979	23749	Horas	2375	28498	Horas	2573	30873	Horas	2969	35623
	Personas	12	6.76	Personas	12	7.03	Personas	15	7.31	Personas	16	7.61	Personas	19	7.91

Elaborado por el autor.

Tabla 29 Resultados con el Punto de Equilibrio en horas

	6.76	7.03	7.31	7.61	7.91	
	Propuesta 1	Propuesta 2	Propuesta 3	Propuesta 4	Propuesta 5	
P.E Unidades		23749	23749	28498	30873	35623
Venta		160614	167038	208464	234869	281843
Costo Variable		104565	116043	121137	140609	155482
Margen Contribución		56049	50995	87327	94260	126361
Costo Fijo		45228	48919	50746	52646	54622
UAI		10821	2076	36581	41615	71739

Elaborado por el autor.

11.5 Análisis de Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión.

Análisis de Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto (TIR) y (VAN)

El análisis financiero muestra que con una inversión razonable de \$32,000, que comprende principalmente la inversión en tecnología como adquisición de

equipos de cómputo y de oficinas, alquiler de licencia y otros necesarios para iniciar el negocio y considerando que este capital de trabajo será obtenido el 94% a través de un préstamo bancario con una garantía en firme y el 6% con aporte de un accionista, la tasa interna de retorno (TIR) es del 22.61% y el valor actual neto (VAN) calculado con una tasa descuento de 7.29% de rentabilidad mínima es de \$25.631.

Tabla 30 Análisis de tasa interna de retorno.

OUT					
Análisis Financiero					
Año 0	Año 1	Año 2	Año3	Año4	Año 5
\$ (32,000)	\$ (2,310)	\$ (2,686)	\$ 13,440	\$ 37,945	\$ 32,126
Acumulado	\$ (2,310)	\$ (4,997)	\$ 8,443	\$ 46,388	\$ 78,514
VAN	\$ 10,303	NPV(WACC!G28,Análisis!C6:G6)+Análisis!B6			
TIR	22.61%	IRR(B6:G6)			
PayBach	4.42	Tiempo Recuperación			
TIR	22.61%	RENTABLE	WACC	15%	

Elaborado por el autor

Considerando los datos de un segundo escenario más conservador, donde los inversores estén dispuestos a aportar como accionistas el monto total necesario, es decir en un escenario sin endeudamiento el resultado de la TIR y el VAN es el siguiente:

Tabla 31 Análisis Financiero.

OUT
Análisis Financiero

Año 0	Año1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ (28,000)	\$ (218)	\$ 5,050	\$ 38,647	\$ 19,988	\$ 57,500
Acumulado	\$ (218)	\$ 4,832	\$ 43,479	\$ 63,468	\$ 120,968

VAN	\$43,940
TIR	45.58%
Tiempo Recuperación	2.53

TIR	46%	RENTABLE	WACC	14%
------------	-----	-----------------	-------------	-----

Elaborado por el autor.

Periodo de Retorno de la Inversión

Tabla 32 Índice de Rentabilidades

OUT						
Indicadores						
Indicador		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	-0.4	-1.0	-1.9	-3.0	-3.6
Margen Bruto de Utilidad	Utilidad Bruta / Ventas Netas * 100	39.0	35.4	38.0	44.8	44.5
Rentabilidad Sobre Ventas	Utilidad Neta / Ventas Netas * 100	4.7	1.8	7.1	13.2	15.2
Rentabilidad Sobre Activos	Utilidad Bruta / Activo Total	1.6	1.8	1.7	1.3	1.0
Rentabilidad Sobre Patrimonio	Utilidad Neta / Patrimonio	-0.8	-0.2	-0.5	-0.5	-0.4
Índice Crecimiento en Ventas	Utilidad Neta / Activo Total	0.2	0.1	0.3	0.4	0.3

Elaborado por el autor.

El mismo análisis también concluye que a partir del año 4, para el primer escenario y el año 2, para el segundo escenario de operaciones del negocio, el capital retorna y se convierte en utilidad recuperándose totalmente la inversión.

12. Viabilidad del proyecto (conclusiones)

La investigación de mercado realizada generó un resultado favorable respecto a la aceptación del servicio ofrecido y nos dejó la expectativa de poder complementar con otros servicios además del principal.

Por otra parte los resultados obtenidos después del cálculo de los indicadores de gestión como la TIR, el VAN y demás indicadores para el análisis que indican que este proyecto además de rentable es viable dado que su recuperación es de corto plazo, ofrece muchas alternativas para entrar y mantenerse en el mercado. Se cuenta con una herramienta importante que es la experiencia y el conocimiento de este mercado, lo que asegura poder preparar un equipo de trabajo con el que se pueda ofrecer los servicios con los estándares de calidad requeridos. Por otra parte porque este negocio no exige mayor cantidad de inversión. La rotación de cartera es en aproximadamente 45 días, y los plazos de contratación son para un año en adelante. La Inversión tecnológica en el esquema propuesto asegura la innovación y no amenaza con quedarnos con una herramienta desactualizada y de poca contribución en corto plazo.

Bibliografía.

ALIJA, J., Brenlla, M., y silgo, J. (n. d.). MANUAL PRÁCTICO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS. Consultado el 5 de junio de, 2016, de <http://www.facii.ec/biblio/pdf/investigacionmercado.pdf>

Echaiz Moreno, D. (2008). El contrato de subcontratación. Boletín Mexicano de Derecho Comparado (Vol. XLI, Ser. 122). México, Distrito Federal: Universidad Nacional Autónoma de México.

IEPI. (1998, 19 de mayo). REGLAMENTO A LA LEY DE Propiedad Intelectual. Consultado el 8 de junio de, 2016, a partir de http://www.propiedadintelectual.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/reglamento_ley_propiedad_intelectual.pdf

Fuente: Ministerio del Trabajo Ministerio del Trabajo »Ecuador. (Dakota del Norte.). Consultado el 05 de junio de, 2016, de <http://www.trabajo.gob.ec/>

Mora, F., y SCHUPNIK, W. (n. d.). La externalización y la evaluación comparativa. Argentina: El Cid Editor.

Servicio de Rentas Internas. (Dakota del Norte.). Consultado el 05 de junio de, 2016, de <http://www.sri.gov.ec/sri/general/home.do>

Superintendencia de Compañías del Ecuador. (Dakota del Norte.). Consultado el 05 de junio de, 2016, de <http://www.supercias.gov.ec/default.html>

Vara, A. (2012). Desde la idea Hasta la sustentación: 7 Pasos Para Una tesis Exitosa [Tercera Edición]. Consultado el 8 de junio de, 2016, a partir de http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/sites/9/2014/02/Manual_7pasos_aristidesvara1.pdf

5fuerzasdeporter.com. (2016). Recuperado el 06 de junio de 2016, de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>

Alcaldia Metropolitana de Quito. (2011). *Manual tecnico para instalaciones de redes electricas y de conectividad*. Resolucion 0015, Minicipio del Distrito Metropolitano de Quito, Quito. Obtenido de http://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Resoluciones%20de%20Alcald%C3%ADa/A%C3%B1o%202011/RA-2011-0015.pdf

Álvarez&Álvarez De Luis. (junio de 2009). *Gazeta de Antropología*.

American Marketing Association. (10 de 3 de 2014). www.ama.org.

ANFAB. (31 de marzo de 2010). <http://www.ecuadorinmediato.com/>. Recuperado el 18 de junio de 2016, de http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/industria_de_alimentos_y_bebidas_si_in%20vierte_y_elabora_productos_para_el_pais_advierde_presidente_del_gremio_audio--123981

Borello, A. (2006). *El plan de negocios*. Madrid: Edigrafos.

ceibal.edu. (2016). <http://www.ceibal.edu.uy/>. Recuperado el 09 de junio de 2016, de http://www.ceibal.edu.uy/contenidos/areas_conocimiento/mat/estadistica/poblacin_y_muestra.html

Chapman, A. (22 de Agosto de 2004). www.degerencia.com. Recuperado el 05 de junio de 2016, de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=544>

Anexos.

CUESTIONARIO ENCUESTAS

DATOS REFERENCIALES:

NOMBRE:

EDAD:

TIPO DE NEGOCIO:

SECTOR:

FECHA:

1. ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de Outsourcing contable administrativo para su negocio?

- Si
- No
- Si su respuesta es “no” la encuesta ha concluido

2. ¿Qué es lo que usted esperarías obtener de este tipo de servicio?

- Eficiente e inmediato
- Oportunidad de entrega
- Seguridad y transparencia
- Optimizar Costos para el negocio
- Todas

3.- ¿Qué tipo de servicio le gustaría encargar a un Outsourcing?

- Contables y cumplimiento tributario
- Procesamiento de nómina de empleados
- Reclamos de tributos a su favor al SRI
- Administración y Control de Inventarios
- Soporte administrativo de Tesorería
- Todas
- Otras ¿Cuál?

- Si su respuesta fue “**contable y cumplimiento tributario**”, debe seguir contestando la encuesta, caso contrario la encuesta ha concluido.

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio contable y de cumplimiento tributario para su negocio?

- 360 - 1000 mensual
- 1000 - 1500 mensual
- 1500 - 2000 mensual
- Otro Valor ¿Cuál?.....

5. ¿Qué forma de pago se le ajusta mejor a su negocio?

- Contra entrega mensual
- 50% anticipado y saldo contra entrega
- Otro forma ¿Cuál?.....

6. ¿Cómo califica el servicio contable y cumplimiento tributario que actualmente recibe?

- Bueno
- Regular
- Malo
- Costoso y riesgoso
- Otro