



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA**

**LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previa a la obtención del título de:**

**LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA, EN EL  
CANTÓN FRANCISCO DE ORELLANA, PROVINCIA DE  
ORELLANA.**

**AUTORA:**

**KARINA ELIZABETH AVEIGA VERA**

**ORELLANA - ECUADOR  
2016**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Sra. KARINA ELIZABETH AVEIGA VERA, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

Ing. Victor Oswaldo Cevallos Vique

**DIRECTOR**

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

**MIEMBRO**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, Karina Elizabeth Aveiga Vera, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación

Riobamba, 20 de enero del 2016.

**KARINA ELIZABETH AVEIGA VERA**

Cédula de Identidad: 171738367-1

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo de titulación se lo dedico primeramente a Dios, quien me concedió la vida, y me ayudo a seguir por un buen camino, por darme las fuerzas necesarias para superar las pruebas que me hacen crecer como persona y me permite dar lo mejor de mí, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis padres bellos seres, POLICARPIO AVEIGA Y MARIA VERA, por ser mis guías y enseñarme que las metas son alcanzables y que una caída no es derrota, por ser mi apoyo incondicional en los buenos y malos momentos. Este triunfo de los dedico a ustedes. Los amo.

A mis hermosos hijos, JOHAN Y JEREMY, son mi orgullo, mi gran motivación, mi motor para querer ser mejor cada día, como persona y profesional, llenan mi vida de amor y orgullo.

A mis hermanos, Bayro, Janeth, Joffre, Stalin, Griselda, Luis, Urbano, por ser parte importante y esencial en mi desarrollo personal y profesional.

A mis amigas, que de una u otra forma se convirtieron en una parte importante en mi vida.

Finalmente pero no menos importante, a mis profesores, que marcaron con sus enseñanzas el camino para lograr la meta planteada.

*Karina Elizabeth Aveiga Vera*

## **AGRADECIMIENTO**

En el presente trabajo de investigación me gustaría agradecer primeramente a dios por bendecirme y permitirme llegar hasta donde he llegado.

A mis padres por ser mis mejores amigos y aliados son mi ejemplo a seguir, gracias por todo el apoyo que me brindaron en este trabajo y en toda mi vida.

A mis hijos que son el complemento perfecto, mi motivación para querer ser mejor en la vida.

A mis hermanos que de una u otra forma hicieron sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a sus aportes, a su amor a su inmensa bondad y apoyo, lo complicado de lograr en esta meta lo he sentido menos.

A mis bellas amigas por estar siempre a mi lado apoyándome, motivándome cada vez que lo necesite, no olviden que son especiales en mi vida.

Les agradezco y hago presente mi gran afecto para ustedes, mi hermosa familia y amigos.

*Karina Elizabeth Aveiga Vera*

## INDICE GENERAL

Portada .....	i
Certificación del Tribunal.....	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Indice General .....	vi
Indice de Gráficos .....	ix
Indice de Tablas .....	x
Indice de Anexos.....	xi
Resumen Ejecutivo .....	xii
Summary .....	xiii
Introducción .....	1
<b>CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....</b>	<b>2</b>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.2. Formulación del Problema.....	4
1.3. Delimitación Del Problema .....	4
1.4. JUSTIFICACIÓN .....	4
1.5. OBJETIVOS .....	5
1.5.1. Objetivo General.....	5
1.5.2. Objetivos Específicos .....	5
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>6</b>
2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	6
2.1.1. Los proyectos y el desarrollo económico y social .....	6
2.1.2. Estudio de Factibilidad .....	6
2.1.3. Componentes del Estudio de Factibilidad .....	8
2.1.3.1. Estudio de Mercado .....	8
2.1.3.2. Importancia del Estudio de Mercado .....	8
2.1.3.3. Estudio Técnico .....	9
2.1.3.4. Estudio Legal y Organizacional.....	10
2.1.3.5. Estudio Financiero .....	11
2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL .....	17

2.3.	IDEA A DEFENDER .....	21
2.3.1	Variables .....	22
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....		23
3.1.	MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN .....	23
3.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	23
3.2.1.	Descriptivo .....	24
3.2.2.	Cualitativo .....	24
3.3.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN .....	25
3.3.1.	Método deductivo .....	25
3.3.2.	Método inductivo .....	25
3.3.3.	Método sintético .....	25
3.3.4.	Método analítico .....	25
3.4.	Técnicas de Investigación .....	26
3.4.1.	La entrevista .....	26
3.4.2.	La encuesta .....	26
3.4.3.	El cuestionario .....	26
3.4.4.	La observación .....	26
3.5.	Población y Muestra .....	27
3.6.	Diseño y Estadística .....	27
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO .....		29
4.1.	ESTUDIO DE MERCADO .....	29
4.1.1.	Descripción de los Productos / Servicios .....	29
4.1.2.	Mercado Objetivo .....	32
4.1.3.	Demanda .....	33
4.1.4.	Características de la Demanda Actual .....	35
4.1.5.	Estimación de la Demanda .....	35
4.1.6.	Proyección de la Demanda .....	36
4.1.7.	Oferta .....	37
4.1.8.	Proyección de la Oferta .....	37
4.1.9.	Demanda Insatisfecha .....	38
4.1.10.	Estrategias de Comercialización .....	39
4.2.	ESTUDIO DE TÉCNICO .....	41
4.2.1.	Tamaño del Proyecto .....	41

4.2.2.	Localización del Proyecto.....	41
4.2.3.	Ingeniería del Proyecto .....	48
4.3.	ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL .....	52
4.3.1.	Descripción de la Empresa .....	52
4.3.2.	Aspectos Legales .....	52
4.3.3.	Trámites Previos para el Funcionamiento .....	52
4.4.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	61
4.4.1.	Inversiones .....	61
4.4.2.	Financiamiento.....	63
4.4.3.	Usos y Fuentes de Recursos.....	64
4.4.4.	Amortización de la Deuda .....	65
4.4.5.	Depreciaciones y Amortizaciones .....	66
4.4.6.	Estimación de Ingresos .....	67
4.4.7.	Presupuesto de Gastos .....	68
4.4.8.	Remuneraciones.....	69
4.1.9.	Estado de Resultados Proyectado .....	69
4.1.10.	Flujos Netos de Caja.....	71
4.1.11.	Calculo de la Tasa de Descuento o Costo promedio ponderado del capital.....	71
4.1.12.	Evaluación Financiera.....	72
	CONCLUSIONES .....	74
	RECOMENDACIONES.....	75
	BIBLIOGRAFÍA .....	76
	ANEXOS.....	78



## INDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1: Mapa político del Ecuador.....	42
Ilustración 2: Mapa de la región Amazónica .....	42
Ilustración 3: Mapa de la Provincia de Orellana.....	43
Ilustración 4: Cantón Francisco de Orellana1 .....	43
Ilustración 5: Cantón Francisco de Orellana2.....	44
Ilustración 6: Diagrama de Flujo del proceso de prestación de servicios de asesoramiento contable y tributario .....	49
Ilustración 7: Distribución de espacios físicos .....	50
Ilustración 8: Organigrama Estructural.....	60

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Portafolio de servicios .....	30
Tabla 2: Variables de Segmentación .....	32
Tabla 3: Quienes deben llevar contabilidad.....	35
Tabla 4: Estimación de la demanda .....	35
Tabla 5: Proyección de la Demanda .....	37
Tabla 6: Estimación de la oferta .....	38
Tabla 7: Proyección de la oferta .....	38
Tabla 8: Demanda Insatisfecha.....	38
Tabla 9: Participación en el mercado.....	39
Tabla 10: Precios del mercado.....	40
Tabla 11: Variables localizacionales .....	47
Tabla 12: Ponderación de factores de localización.....	48
Tabla 13: Calendario de Inversiones .....	61
Tabla 14: Inversiones .....	62
Tabla 15: Financiamiento .....	63
Tabla 16: Usos y fuentes de recursos.....	64
Tabla 17: Servicio de la Deuda.....	65
Tabla 18: Calculo de depreciaciones y amortizaciones .....	66
Tabla 19: Estimación de Ingresos .....	67
Tabla 20: Presupuesto de Costos y Gastos .....	68
Tabla 21: Remuneraciones y Beneficios Sociales .....	69
Tabla 22: Estado de Resultados Proyectado .....	70
Tabla 23: Flujos Netos de Caja.....	71
Tabla 24: Tasa de Descuento .....	71
Tabla 25: Cálculo del VAN .....	72
Tabla 26; Cálculo de la Tasa Interna de Retorno.....	72
Tabla 27: Período de Recuperación .....	73

## **INDICE DE ANEXOS**

<b>ANEXO 1: Datos Demográficos del Cantón Orellana.....</b>	<b>79</b>
---	-----------

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El objetivo de la presente investigación en el estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa de Asesoría Contable Tributaria, en el Cantón Puerto Francisco de Orellana, Provincia de Orellana, demostraremos la factibilidad comercial, técnica y financiera para poner en marcha una empresa de servicios que contribuirá al mejoramiento de la calidad de vida de la población en general y también generará rentabilidad a los socios emprendedores. La metodología que se aplicó es de carácter descriptivo. Los resultados obtenidos demuestran que existe una importante demanda insatisfecha de la cual la empresa tendría una participación inicial en el mercado del 15% hasta llegar al 30% durante los primeros cinco años. En el aspecto técnico se describen los procesos de producción y se presenta el tamaño y localización óptimos. Los indicadores financieros son favorables: el proyecto presenta un VAN positivo, una Tasa Interna de Retorno del 48% que es muy superior a los costos de oportunidad, y una relación beneficio costo de \$ 2,61. Se concluye y se recomienda invertir y poner en marcha este proyecto.

Palabras claves, creación de empresas, estudio de factibilidad, factibilidad comercial, asesoría contable y tributaria.

Ing. Victor Oswaldo Cevallos Vique

**DIRECTOR**

## **SUMMARY**

The main purpose of this research is to conduct a feasibility study to establish a tax accounting consultancy firm in Francisco de Orellana Canton belonging to Orellana Province. The commercial, technical and financial feasibility was demonstrated in order to start a services company that will contribute to the improvement of life quality of de population in general and also, it will generate profitability for the entrepreneur partners. This study was conducted by applying a descriptive methodology whose findings show that there is a significant unmet demand from which the services company would have an initial participation of the 15% in the market to reach the 30% during the first 5 years. Regarding to the technical aspect; the production processes are described as well as the optimum size and location are presented. The financial indicators are favourable: the project reports a positive NPV (Net Present Value), an IRR (Internal Rate of Return) of 48%, a value that is much higher than the opportunity costs, and benefit-cost relationship of \$ 2.61. finally, it is concluded and recommended to invest and implement this project.

**KEYWORDS:** Creation of firms, feasibility study, commercial viability, accounting and Tax consultancy.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objetivo desarrollar un Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa de Asesoría Contable Tributaria, en el Cantón Puerto Francisco de Orellana, Provincia de Orellana; está conformada por cuatro capítulos:

El capítulo uno describe el problema investigativo a través de la técnica del árbol de problemas se pudo identificar las causas y consecuencias de la inexistencia de una empresa de asesoramiento contable y tributaria en el Cantón, con los cuales se formuló los objetivos general y específicos de la investigación.

El segundo capítulo está conformado por el marco teórico y aborda conceptos y definiciones de varios autores sobre las dos variables de estudio como son: Estudio de Factibilidad y Decisiones de Inversión. Con el desarrollo de estos temas se logró sustentar técnicamente los procesos, componentes y metodología para elaborar un estudio de factibilidad.

El capítulo tercero está constituido por el marco metodológico y se describen los métodos, técnicas y procedimientos contestando a la pregunta ¿Cómo y con qué técnicas se investigó?

Finalmente el cuarto capítulo es el desarrollo del estudio de factibilidad y comprende las unidades de estudio de Mercado, estudio técnico, estudio legal y organizacional y estudio económico financiero. La investigación culmina con las conclusiones y recomendaciones para la implementación y puesta en marcha de esta iniciativa de inversión y emprendimiento en la actividad de servicios contables y tributarios.

# CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

## 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Francisco de Orellana es una ciudad ecuatoriana; es la cabecera cantonal del Cantón Orellana y capital de la Provincia de Orellana. Es una de las ciudades más importantes de la Región Amazónica del Ecuador. También conocida como **El Coca**, se encuentra en la Amazonia, junto a la confluencia del río Coca y el río Napo.

Su auge económico y poblacional, surgió a raíz de la explotación petrolera que se dio en sus tierras y al igual que Sucumbíos debido al alto número de migrantes de otras provincias como de colombianos y chinos radicados. Es la segunda ciudad más poblada de la amazonia, después de Nueva Loja.

En nuestro cantón la actividad principal es la petrolera, por lo cual se genera la necesidad de crear actividades del pequeño comercio como abastos, venta de accesorios, artesanías, bazar, boutique, cabinas, internet, cafeterías, avícolas, almacén, alquiler, consultorios, bar, floristería , ferretería, farmacia , heladerías, panadería, joyerías, restaurantes, licorería, peluquerías, ópticas, entre otros negocios que se dedican al comercio al por mayor y menor, cabe señalar que la actividad del comercio es generadora de fuentes de empleo en el cantón, actividad que permite una mejor calidad de vida a las familias ya que son negocios que se establecen con capital familiar.

La contabilidad es parte imprescindible en toda actividad humana, y no es ajena dentro del desarrollo de la actividad comercial, ya sea para los pequeños comerciantes como para las grandes empresas, el hecho de llevar un registro detallado de cada movimiento económico por pequeño que sea les garantiza la obtención de resultados y conocer a ciencia cierta que el trabajo desarrollado es productivo y de no serlo, tomar decisiones oportunas.

El Servicio de Rentas Internas se establece en el Cantón Francisco de Orellana en el año 2002 y actualmente se encuentra dirigido por la Ing. Carla Ponce Benavides

Lamentablemente el desconocimiento de las personas sobre temas normativos de las actividades económicas hace que exista confusión al momento de contabilizar sus operaciones, declarar sus impuestos, llevar de una manera adecuada sus finanzas, y esto tiene como consecuencias: clausuras de las actividades económicas, pago de multas generadas por atrasos en las declaraciones de los contribuyentes, impedimentos para la obtención de nuevos bloques de facturas por no estar al día con los pagos de los impuestos entre los principales problemas.

Inexistencia de una empresa de Asesoría Contable Tributaria en el Cantón Francisco de Orellana, Provincia de Orellana, que respete los derechos del contribuyente; por esta razón se tendrá como fin: promover, difundir y salvaguardar los derechos y garantías de los contribuyentes, analizando, canalizando y atendiendo oportuna y eficientemente temas relacionados con las actuaciones de la institución, así como proponer y coordinar la adopción de mecanismos que permitan corregir deficiencias detectadas en los procesos.

Como consecuencia, es frecuente el pago de multas de los contribuyentes, generados por atrasos en los pagos de los impuestos ya que no realizan sus declaraciones en las fechas establecidas según el 9 dígito de su correspondiente RUC, según lo establece la LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO. Estas cifras corresponden a la recaudación de impuestos administrados por el SRI: Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), Impuesto a los vehículos motorizados de transporte terrestre. La información está agrupada por fechas de recaudación, valores en efectivo y domicilio fiscal del contribuyente.

Finalmente el atraso en la recaudación de los impuestos que aportan los contribuyentes con sus declaraciones debido al incumplimiento de sus obligaciones tributarias, retrasa el cumplimiento de los proyectos que tiene planteado el gobierno para ejecutar obras y por ende contribuir al desarrollo social y económico de nuestro país.



## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Con los antecedentes mencionados, se formula la siguiente pregunta que servirá como guía para el desarrollo de la investigación:

¿Cómo incide la creación de una empresa de Asesoría Contable Tributaria, en el Cantón Puerto Francisco de Orellana, Provincia de Orellana en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y el mejoramiento de la cultura tributaria de su población?

## 1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

**Geográfica:** Cantón Francisco de Orellana

**Actividad:** Servicios

**Temporal:** Año 2016

**Área de Estudio:** Emprendimientos y Formulación de Proyectos

## 1.4. JUSTIFICACIÓN

La investigación se justifica desde el punto de vista **teórico** por cuanto los emprendimientos en nuestro país es una tendencia, que plantea la necesidad de que las personas sobre todo los profesionales de todas las carreras puedan plasmar en realidad sus aspiraciones, conocimientos, habilidades y destrezas mediante la gestión empresarial que les posibilite servir a la comunidad y al mismo tiempo mejorar sus condiciones de vida propias y las de los demás al generar fuentes de empleo, en vez de ser buscadores de empleos que cada vez son más escasos.

Desde el punto vista **práctico** es importante la investigación por cuanto permitirá aproximar a la realidad una propuesta de creación de una empresa determinando su factibilidad comercial, técnica y financiero, buscando ajustar el proyecto lo más cerca posible a la realidad, lo cual servirá de base para tomar la decisión de invertir tomado como parámetros los indicadores principales de este proyecto.

Desde el punto de vista **académico**, el trabajo propuesto servirá como una primera experiencia investigativa en la que se pondrá en práctica los conocimientos recibidos a

lo largo de la carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría de la ESPOCH y particularmente aquellos relacionados con Elaboración de Proyectos.

El impacto de la investigación se lo divide en dos aspectos: Económico y Social, ambos aspectos se complementan al buscar crear una empresa rentable, sostenible y sustentable; como también la posibilidad de crear fuentes de empleo a profesionales de ca contabilidad y auditoría, y fundamentalmente facilitar a la población el cumplimiento de sus obligaciones tributarias con calidad, oportunidad y eficiencia.

La convergencia de estos aspectos, será de impacto positivo para el mejoramiento de la calidad de vida de la población del cantón Francisco de Orellana al contar con servicios de asistencia técnico profesional en el ámbito contable, financiero y tributario, mejorando la cultura tributaria y el cumplimiento de las obligaciones con el fisco.

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. Objetivo General**

Elaborar un Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa de Asesoría Contable Tributaria, en el Cantón Puerto Francisco de Orellana, Provincia de Orellana,

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Elaborar el marco teórico con la finalidad de sustentar técnica y científicamente las variables de la investigación propuesta
- Diseñar el marco metodológico que oriente la aplicación de métodos, técnicas e instrumentos de investigación.
- Establecer la factibilidad comercial, técnica y financiera para la creación de una Empresa de Asesoría Contable Tributaria, en el Cantón Puerto Francisco de Orellana, Provincia de Orellana.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

#### **2.1.1. Los proyectos y el desarrollo económico y social**

El Desarrollo económico de un país guarda relación directa con la inversión, lo que implica que a mayores inversiones reportan mayores índices de crecimiento.

Dado que la inversión nacional no es más que la suma de las inversiones individuales ubicadas en las regiones y sectores económicos del país, esta se materializa en los distintos proyectos de inversión: instalaciones de empresa, construcción de vías, importación de maquinarias y equipos, puesta en marcha de servicios de educación y salud, generan incrementos en la tasa de inversión nacional y por ende crecimiento económico.

Con el propósito de que dichas inversiones sean provechosas para los inversionistas y el bienestar de la economía, es necesario que los estudios se analicen cuidadosamente antes de que se movilicen los recursos hacia su realización.

Es por ello, que el proceso de identificación, formulación, evaluación, ejecución y operación, que se suele enmarcar en un concepto amplio de “planeación”, busca orientar la utilización adecuada de los escasos recursos buscando siempre el crecimiento económico y social del país antes de que se materialicen dichas inversión.

#### **2.1.2. Estudio de Factibilidad**

El Estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación.y

El estudio de factibilidad debe conducir a:

- Determinación plena e inequívoca del proyecto a través del estudio de mercado, la definición del tamaño, la ubicación de las instalaciones y la selección de tecnología.
- Diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.
- Estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología/lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos.
- Identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.
- Definición de términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos y construcciones civiles principales y complementarias.
- Sometimiento del proyecto si es necesario a las respectivas autoridades de planeación y ambientales.
- Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental, que permita allegar argumentos para la decisión de realización del proyecto.

Del estudio de factibilidad se puede esperar: o abandonar el proyecto por no encontrarlo suficientemente viable, conveniente u oportuno; o mejorarlo, elaborando un diseño definitivo, teniendo en cuenta las sugerencias y modificaciones que surgirán de los analistas representantes de las alternas fuentes de financiación, o de funcionarios estatales de planeación en los diferentes niveles, nacional, sectorial, regional, local o empresarial. En consecuencia, los objetivos de cualquier estudio de factibilidad se pueden resumir en los siguientes términos (Miranda, 2005):

- Verificación de la existencia de un mercado potencial o de una necesidad no satisfecha.
- Demostración de la viabilidad técnica y la disponibilidad de los recursos humanos, materiales, administrativos y financieros.
- Corroboración de las ventajas desde el punto de vista financiero, económico, social o ambiental de asignar recursos hacia la producción de un bien o la prestación de un servicio.

### **2.1.3. Componentes del Estudio de Factibilidad**

#### **2.1.3.1. Estudio de Mercado**

El estudio de mercado tiene por objetivo:

- Determinar la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción, que en una cierta área geográfica y sobre determinadas condiciones de venta (precios, nivel de ingresos, etc.), la comunidad está dispuesta a comprar.
- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se están empleando para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Determinar el riesgo (intangibles) para un inversionista si su producto corre la suerte de ser o no aceptado en el mercado.

#### **2.1.3.2. Importancia del Estudio de Mercado**

El estudio de mercado es importante por cuanto debe proporcionarnos criterios útiles para:

- Determinar la capacidad de producción o prestación de servicios de la nueva empresa
- Fijar la ubicación de la empresa
- Estimar probables ingresos durante la vida útil del proyecto de los productos o servicios principales y complementarios.
- Conocer los hábitos, actitudes del consumidor con respecto al servicio
- Conocer la política estatal y sus efectos (impuestos, subsidios)
- Conocer los precios del mercado productor y consumidor
- Conocer los canales de comercialización

Las preguntas fundamentales que tiene que resolver el estudio de mercado son:

- ¿Cuánto se podrá vender?
- ¿A quién se podrá vender?
- ¿Qué clase de competencia habrá?
- ¿A qué precio se podrá vender?
- ¿Cómo se comercializará?

### **2.1.3.3. Estudio Técnico**

El estudio técnico de un proyecto comprende tres aspectos básicos:

- Tamaño del proyecto
- Localización
- Ingeniería del proyecto

**Tamaño.-** es la definición de la capacidad de producción o prestación de servicios, por lo tanto tiene como objetivo determinar: capacidad instalada, capacidad real y capacidad ociosa.

**Localización.-** que se divide en Macro y Micro localización.

El estudio de macro localización se refiere a la selección y definición del país, región, provincia y ciudad. El estudio de micro localización analiza factores para identificar la ubicación exacta de la nueva empresa o unidad productiva.

**Ingeniería.-** se refiere a: Análisis del proceso productivo o de prestación del servicio, mediante diagramas de flujo de los cuales se obtiene los requerimientos de Talento Humano, equipos, e insumos.

También en esta parte del proyecto se analizan las necesidades de obras civiles o de infraestructuras necesarias y finalmente la distribución física (Cascante, 2014).

El estudio técnico se refiere a describir el proceso técnico-productivo, para el cual se tiene que establecer el equilibrio más adecuado: obras civiles, equipos, instalaciones y mano de obra, por supuesto teniendo en cuenta el tamaño y la localización del proyecto.

El proceso productivo y la tecnología que se seleccionen influirán directamente sobre la cuantía de las inversiones, costos e ingresos del proyecto. El proceso, a través de la tecnología usada, tiene incidencia directa sobre el costo de operación. Por otra parte, la cantidad y calidad de maquinaria, equipos, herramientas, mobiliario de planta, vehículos y otras inversiones se caracterizarán por el proceso seleccionado.

#### **2.1.3.4. Estudio Legal y Organizacional**

Todo proyecto definirá la estructura organizacional y legal de la empresa que establecerá acompañado con un esquema de los estatutos relacionados con las diferentes constituciones legales.

La realización de un proyecto, al igual que su puesta en marcha, necesita del diseño de una infraestructura organizacional que permita la acción conjunta y coordinada de un sin número de elementos materiales, humanos y financieros a fin de alcanzar el objetivo propuesto. Una estructura organizacional y administrativa debe responder a las necesidades del proyecto y de su operación.

El estudio organizacional, al no ser lo suficientemente estudiado y analizado en la mayoría de los proyectos, impide una cuantificación correcta de las inversiones y costos de operación generados para efectos de la administración del proyecto, una vez que éste se implante. Es por ello en muchas oportunidades se ha insistido en la necesidad de simular el funcionamiento del proyecto para medir eficazmente los desembolsos que éste generará.

El dimensionamiento físico de oficinas y su equipamiento, para calcular las inversiones en construcción y alojamiento; el nivel de los cargos ejecutivos, para calcular el costo de las remuneraciones, y los procedimientos administrativos, para calcular el costo de los gastos indirectos, son algunas de las variables que deben determinarse para garantizar la máxima exactitud requerida de los antecedentes que se evaluarán en el proyecto.

En cada proyecto de inversión se presentan características específicas, y normalmente únicas, que obligan a definir una estructura organizativa acorde con los requerimientos propios que exija su ejecución.

El estudio organizacional tiene los siguientes objetivos (Guerrero, 2014):

- Diseñar la estructura organizacional en concordancia con el estudio de mercado, estudio técnico, en especial con el tamaño del proyecto.
- Diseñar una estructura organizacional flexible, que permita en el futuro adecuaciones debido al ensanchamiento de la infraestructura de producción como consecuencia del aumento de la demanda.
- Establecer el número y el tipo de personal necesario para desempeñar los diferentes cargos y su remuneración que va a ser asignada.
- Establecer las inversiones y costos derivados de la estructura administrativa diseñada.

#### **2.1.3.5. Estudio Financiero**

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo (Anzil, 2012).

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc.



Esta etapa del estudio está orientada a determinar los montos de las inversiones que son prescindibles efectuar en el proyecto. Desarrolladas las proyecciones de ingresos y egresos para la vida útil del proyecto, hay que definir cómo se va a financiar los recursos o inversiones necesarias para efectuar posteriormente la evaluación a través de los flujos de cajas que nos permitan conocer la viabilidad del proyecto.

Cabe recordar que los montos de las inversiones del proyecto son determinadas con base en la información recolectada en el estudio de mercado y en el estudio técnico. Está conformado por los siguientes componentes:

### **Inversiones**

En el estudio económico-financiero del proyecto se realiza el cálculo del monto de las inversiones que son necesario efectuar, se hacen las proyecciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto, se define la forma en que se van a financiar las inversiones y se efectúa la evaluación sobre los flujos de caja para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

Hay que tener en cuenta que las inversiones están constituidas por la suma de todos los bienes y servicios necesarios para la implementación del proyecto. Por ello, generalmente se aplica durante la fase de instalación del proyecto hasta la puesta en marcha. El monto de las inversiones se determina con base en la información recolectada tanto en el estudio de mercado como en el estudio técnico, por tanto los datos que definen la inversión financiera deben ser consultados en forma permanente en dichos estudios.

Existen dos grandes categorías que forman la inversión: el capital fijo y el capital de trabajo. Adicionalmente existen inversiones pre operativas que se los puede considerar en un tercer grupo como Inversiones Diferidas

## **Financiamiento**

Establece las fuentes de financiamiento del proyecto que pueden ser: Fuentes propias y fuentes externas.

Las fuentes de financiamiento internas se refieren al Capital Social o aportes iniciales del o los propietarios de la nueva empresa, en tanto que las fuentes externas se refieren a préstamos con instituciones financieras. La combinación de capital propio y capital ajeno constituyen las fuentes de financiamiento del proyecto.

## **Presupuesto de Costos y Gastos**

El estudio financiero debe incluir el análisis de los Costos de producción, en el caso de proyectos de transformación, es decir el análisis de los elementos del costo tales como Materiales. Mano de Obra y Costos Indirectos de Fabricación.

Al hablar de Gastos, nos referimos a Gastos Administrativos, Gastos de Venta, y Gastos financieros.

Los Gastos Administrativos son aquellos que se generan en la actividad relacionada a la gestión del proyecto, empresa o emprendimiento entre los principales destacan: Sueldos y prestaciones sociales del personal administrativo, viáticos, servicios generales, suministros y materiales, etc.

Los Gastos de venta son aquellos que se originan en la gestión comercial de la empresa y están relacionados con: sueldos del personal de ventas, viáticos, comisiones en ventas, publicidad y propaganda, promociones, etc.

Los gastos financieros son el costo del capital tomado en préstamo en instituciones financieras y varían en función de la entidad, afectando a las utilidades del período.

## Estados Financieros Proyectados

Una vez establecidos los Costos y Gastos, se organiza la información económica financiera del proyecto de manera que sirva como insumo para la elaboración de los Estados Financieros Proyectados; es decir Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados proyectados de acuerdo al tiempo de vida del proyecto que generalmente tiene un horizonte de planeación de 5 años.

## Flujos Netos de Caja

El objetivo de proyectar los estados financieros, es obtener los Flujos Netos de Caja, los mismos que parten de la Utilidad Neta proyectada, al que se agregan las depreciaciones, amortizaciones, valor residual de activos fijos (solo en el último año) y la recuperación de capital de trabajo.

## Criterios de evaluación financiera

- **Valor Actual Neto**

El Valor Actual Neto se define como: LA DIFERENCIA ENTRE EL VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE UN PROYECTO Y LA INVERSION NETA.

En términos conceptuales:

$$\text{VAN} = \text{VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS NETOS DE CAJA} - \text{INVERSION}$$

En términos matemáticos:

$$VAN = \frac{FNC\ 1}{(1+k)^1} + \frac{FNC\ 2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FNC\ n}{(1+k)^n} - I$$

En términos estadísticos

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{FNC\ i}{(1+k)^i} - I$$

El descuento se efectúa a una tasa equivalente al costo promedio ponderado del capital. Como ya se ha señalado antes, solamente si todos los flujos de caja se calculan en términos de valores actuales se pueden hacer comparaciones entre ellos.

### **Criterio de Decisión**

- Si el VAN es **mayor que 0**, aceptar el proyecto. En caso contrario rechazarlo. Si el VAN es mayor a 0 la empresa obtendría un rendimiento mayor que el costo de oportunidad del capital y por lo tanto conviene ejecutar el proyecto. Además obtiene como rendimiento un valor mayor que el monto que invierte, aumentando su valor en el mercado.
- Si el VAN es **igual a cero**, el inversionista estará indiferente entre invertir en el proyecto o en cualquier alternativa. La decisión de inversión se producirá por razones diferentes a la rentabilidad del proyecto.
- Si el VAN es **menor que cero** (negativo), el proyecto no es viable porque no permite recuperar la inversión en términos de valor actual.
- **Relación Beneficio costo o índice de rentabilidad**

Este método no difiere mucho del VAN ya que utiliza los mismos flujos descontados, tanto de las entradas como de las salidas de caja. La diferencia está en que la sumatoria de las entradas a caja actualizadas se divide entre la Inversión.

$$\text{RAZON B/C} = \frac{\text{V. A DE FNC}}{\text{INVERSION}}$$

Indica el rendimiento, en términos de valor presente, que provienen de cada dólar de la suma invertida.

Criterio de Decisión:

Si la razón B/C es mayor que 1, aceptar el proyecto; en caso contrario rechazarlo. Si la razón B/C es mayor que 1 significa que el VAN es positivo. En consecuencia estos dos métodos dan la misma solución cuando se trata de tomar decisiones de aceptación – rechazo de un proyecto.

- **Tasa Interna de Retorno**

Constituye otro método ajustado en el tiempo para evaluar inversiones. Se define como “TASA DE DESCUENTO QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA CERO”; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada. La expresión general de la Tasa Interna de Retorno es:

$$TIR (r) = \frac{FNC 1}{(1+r)^1} + \frac{FNC 2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FNC n}{(1+r)^n} - I = 0$$

Siendo (r) = Tasa Interna de Retorno

$$TIR = \sum_{i=1}^n \frac{FNC i}{(1+r)^i} - I =$$

### **Criterio de Decisión**

El criterio de decisión cuando se utiliza la Tasa Interna de Retorno es el siguiente:

Si la TIR es MAYOR que el costo promedio ponderado del capital (kp), se debe aceptar el proyecto, en caso contrario, rechazarlo. Una TIR mayor que el costo de oportunidad garantiza que el proyecto rinde más que la inversión alternativa.

- **Período de Recuperación o payback**

El PLAZO DE RECUPERACION REAL DE UNA INVERSION O PAYBACK (PRR), es el tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial en base a los flujos netos de caja que genere en cada periodo de su vida útil.

$$PRR = "n" \text{ hasta que } \sum FNCi = \text{Inversión}$$

## 2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

Los términos que se utilizan con mayor frecuencia en un estudio de factibilidad son los siguientes:

**Empresa.-** Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer bienes y/o bienes servicios que al ser vendidos producirán un valor marginal conocido con utilidad (Zapata, 2.010)

La empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (García, 2009)

**Proyecto.-** (Sapag, 1.986) "Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana. Cualquiera que sea la idea que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología por aplicar, ella conlleva necesariamente la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver las necesidades de la persona humana. El proyecto surge como respuesta a una "idea" que busca la solución de un problema (reemplazo de tecnología obsoleta, abandono de una línea de productos) o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio. Ésta por lo general corresponde a la solución de un problema de terceros".

Es un conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados bienes y servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas (Aguilar, 2009)

**Proyectos de Servicios.-** Son aquellos cuyo propósito es determinar la conveniencia de instalar unidades de servicios de carácter personal, profesional, técnico o institucional, incluyen a los trabajos de investigación de apoyo a los bienes y servicios elaborados por otras unidades productivas. En esta categoría se incluyen proyectos turísticos, educacionales, médicos asistenciales, electrificación, telecomunicaciones, transporte, etc.

A cualquier proyecto incluido en alguna de las categorías antes señaladas, que tenga como objeto primordial atender las necesidades básicas de la población, tales como: alimentación, salud, educación, vivienda, agua, alcantarillado, energía eléctrica, vialidad, transporte y comunicaciones, riego, turismo, recreación, etc., que sea promovido por el Estado, se le denomina: “Proyecto de Interés Social” (Pimentel, 2008)

**Factibilidad.-** Según (Varela, 1982) “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

**Estudio de mercado.-** consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado consta de 2 grandes análisis importantes: análisis de consumidores y estrategia. El estudio de mercado busca resolver a las cuestiones de ¿Cómo producir? ¿Qué producir? ¿Para qué producir? y ¿Cuánto producir? este desde el punto de vista de investigación cuantitativa (Armijos, 20014)

**Análisis de consumidores.-** Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias, etc.). Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores

**Estrategia.-** Concepto breve pero imprescindible que marca el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos y estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. Toda empresa deberá optar por dos estrategias posibles:

**Liderazgo en costo.-** Consiste en mantenerse en los primeros lugares de la lista a nivel competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.

**Mercado.-** Mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios así como los factores productivos se intercambian. En teoría económica, el mercado de un bien o servicio está formado por todos los compradores y vendedores de este bien o servicio. (Morales, 2014)

**Funcionamiento de los mercados.-** La oferta y la demanda son las fuerzas que hacen que las economías de mercado funcionen. La Oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse. Y esto lo hacen al interactuar en los mercados. Los compradores y vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien o un servicio. Al precio acordado se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien o servicio por una cantidad de dinero también determinada. Los precios coordinan las decisiones de los productores y los consumidores en el mercado. Los precios bajos estimulan el consumo y desaniman la producción, mientras que los precios altos tienden a estimular la producción y reducen el consumo. Los precios actúan como el mecanismo equilibrador en el mercado.

**Oferta.-** El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Al igual que en el caso de la demanda se debe precisar la diferencia entre ofrecer y vender. Ofrecer es tener intención o estar dispuesto a vender, mientras que vender es hacerlo realmente. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores.

**Demanda.-** La demanda tiene que ver con lo que los consumidores desean adquirir. Demandar significa estar dispuesto a comprar, mientras que comprar es efectuar realmente la adquisición. La demanda refleja una intención, mientras que la compra constituye una acción. Las cantidades demandadas de un bien o servicio que los consumidores desean comprar se denominan demanda de dicho bien o servicio.

**Planificación del proyecto.-** Planificar es definir lo que se quiere lograr, cómo se piensa lograrlo y cuándo se alcanzarán las metas propuestas: es buscar la mejor combinación posible y compaginar con la máxima armonía los objetivos que el proyecto tiene encomendados y los recursos de que dispone o a los que se puede recurrir, con sus correspondientes limitaciones, costes y rigideces



**Ingeniería del proyecto.-** Gabriel Baca Urbina anota que el objetivo general del estudio de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva (Baca Urbina, 2012).

Se deben determinar los procesos, equipos, recurso humano, mobiliario y equipo de oficina, terrenos, construcciones, distribución de equipo, obras civiles, organización y eliminación o aprovechamiento del desperdicio (Villa, 2014)

La ingeniería del proyecto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio. La ingeniería del proyecto tiene por objeto aportar la información que permita hacer una evaluación técnica del mismo y establecer las bases sobre las que se construirá e instalará la planta, en caso de que el proyecto resulte ser factible

**Localización del proyecto.-** La localización adecuada de la empresa que se crearía con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o el fracaso del negocio. Por ello, la decisión de donde se debe ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e incluso de preferencias emocionales. Con todos ellos sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto. Los factores que influyen más comúnmente en la decisión de la localización de un proyecto pueden ser:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Factores ambientales
- Cercanía del mercado
- Costo y disponibilidad de terrenos
- Topografía de suelos
- Estructura impositiva y legal
- Disponibilidad de energía y otros suministros
- Comunicaciones

- Posibilidad de desprenderse de desechos

**Tamaño del proyecto.-** El tamaño del proyecto tiene importancia por su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por ventas.

La determinación del tamaño responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, localización, plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la empresa. La cantidad demandada proyectada a futuro es quizás el factor condicionante más importante del tamaño, aunque este no necesariamente deberá definirse en función de un crecimiento esperado del mercado, ya que el nivel óptimo de operación no siempre será el que maximice las ventas (Castro, 2014).

**Gestión de proyectos.-** La Gestión de un Proyecto permite obtener información a partir de la cual es posible tomar decisiones. La toma de decisiones es un proceso de selección entre diferentes alternativas de acción, teniendo como base un conjunto de criterios y con el fin de alcanzar uno o más objetivos.

**Evaluación de Proyectos** es "un instrumento o herramienta que genera información, permitiendo emitir un juicio sobre la conveniencia y confiabilidad de la estimación preliminar del beneficio que genera el Proyecto en estudio.

### **2.3. IDEA A DEFENDER**

La elaboración del estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoramiento contable y tributario en el Cantón Francisco de Orellana, permitirá determinar su viabilidad comercial, técnica, económica y financiera que oriente las decisiones de inversión.

### **2.3.1 Variables**

**Variable Dependiente:** Decisiones de Inversión

**Variable Independiente:** Estudio de Factibilidad

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1. MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN**

En la presente investigación se utilizó la modalidad no experimental de carácter transversal debido que esta modalidad se usa en el marketing o ciencias administrativas. Por esta razón se recolectó datos en un solo momento por medio de la encuesta para posteriormente ser analizadas e interpretadas estadísticamente. El propósito de esta modalidad pretende describir las variables y analizar su interrelación en un momento dado.

Se utilizó el razonamiento práctico que es la forma de razonamiento apropiada en situaciones sociales, políticas y otras en las que las personas razonan, basándose en la experiencia, acerca de cómo actuar en determinadas circunstancias históricas (Flores, 2011).

### **3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

El tipo de investigación que se aplicó corresponde a la Investigación Aplicada la cual se orienta a la resolución de problemas cotidianos. En esta modalidad podemos encontrar la innovación técnica, artesanal e industrial, entre otras modalidades. Lo importante en la Investigación Aplicada es saber y hacer, describir, explicar y aplicar, encontrar la verdad y lograr la eficiencia, “tener la verdad y accionar”. El carácter utilitario es un criterio que orienta esta modalidad.

La investigación aplicada, también conocida como práctica o empírica, busca la aplicación de los conocimientos que adquiere; se encuentra vinculada con la Investigación Básica en tanto requiera de un enmarque teórico (resultados y avances), fundamentación y estado del arte que le posibiliten coherencia en la recolección y sistematización de datos y del análisis e interpretación de la información

### **3.2.1. Descriptivo**

De acuerdo a la profundidad de la investigación, el tipo de investigación fué de carácter descriptivo el mismo que se utiliza cuando el investigador desea conocer y responde a planteamientos como quién, qué, dónde, cuándo y cómo; también se le conoce como investigación estadística, por lo que sus procesos metodológicos están regidos por una validez interna.

El estudio descriptivo es aquel que una vez que se conoce el problema, hecho o situación, lo describe utilizando herramientas como la observación, los estudios correlacionales, de desarrollo entre otros.

### **3.2.2. Cualitativo**

De acuerdo al carácter de la investigación en este caso fue de corte cualitativo. El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

El enfoque cualitativo, por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones. Por lo regular, las preguntas e hipótesis surgen como parte del proceso de investigación y éste es flexible, y se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría. Su propósito consiste en “reconstruir” la realidad, tal y como la observan los actores de un sistema social previamente definido. En este caso particular se pretende conocer los niveles de aceptación de una empresa de asesoramiento contable y tributario.

### **3.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.3.1. Método deductivo**

Se utilizó el método deductivo directo que consiste en obtener el juicio de una sola premisa, es decir que se llega a una conclusión directa sin intermediarios. Obtiene datos particulares a partir de premisas generales. También el Método deductivo indirecto el cual necesita de silogismos lógicos, en donde silogismo es un argumento que consta de tres proposiciones, es decir se comparan dos extremos (premisas o términos) con un tercero para descubrir la relación entre ellos. La premisa mayor contiene la proposición universal, la premisa menor contiene la proposición particular, de su comparación resulta

#### **3.3.2. Método inductivo**

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. La inducción puede ser completa o incompleta. Los elementos del objeto de investigación no pueden ser numerados y estudiados en su totalidad, obligando al sujeto de investigación a recurrir a tomar una muestra representativa, que permita hacer generalizaciones.

#### **3.3.3. Método sintético**

Es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos. Consiste en la reunión racional de varios elementos dispersos en una nueva totalidad, este se presenta más en el planteamiento de la idea a defender o hipótesis.

#### **3.3.4. Método analítico**

Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. Se utilizó para realizar el análisis de los resultados de las encuestas aplicados a diferentes segmentos poblacionales del cantón Francisco de Orellana.

### **3.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.4.1. La entrevista**

La entrevista es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con la que además de adquirirse información acerca de lo que se investiga, dependen en gran medida del nivel de comunicación entre el investigador y los participantes en la misma.

#### **3.4.2. La encuesta**

La encuesta es una técnica de adquisición de información de interés sociológico, mediante un cuestionario previamente elaborado, a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra sobre un asunto dado.

En este caso se aplicó la encuesta a los potenciales clientes de la empresa de asesoramiento contable y tributario con la finalidad de medir el grado de aceptación, características de los servicios a ofertar, gustos y preferencias del público objetivo y que permiten establecer estrategias de marketing para lograr introducirnos en el mercado con éxito.

#### **3.4.3. El cuestionario**

El cuestionario es un instrumento básico de la observación en la encuesta y en la entrevista. En el cuestionario se formula una serie de preguntas que permiten medir una o más variables. Posibilita observar los hechos a través de la valoración que hace de los mismos el encuestado o entrevistado, limitándose la investigación a las valoraciones subjetivas de éste. .

#### **3.4.4. La observación**

La misma que permitió relatar hechos o circunstancias observadas en el Cantón Francisco de Orellana, sobre la realidad socio económico de la población, de las empresas tanto del sector público como privado, como también del público en general que tienen obligaciones tributarias y la necesidad de cumplir en los plazos y términos establecidos en el marco jurídico tributario del país.

### 3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

Tamaño de la muestra para poblaciones finitas (Cevallos, 2014):

Para calcular el tamaño de la muestra suele utilizarse la siguiente fórmula:

Cálculo del tamaño de la muestra poblaciones finitas

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

Donde

N = Total de la población

Z $\alpha$ = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = 1 –p (en este caso 1- 0.05 = 0.95)

d = precisión (en su investigación use un 5%).

En este caso:

N = 8.500

Z $\alpha$ = 1.96 al cuadrado (con un nivel de seguridad es del 95%)

p = 0.05 proporción esperada (en este caso 5%)

q = 1 – p (en este caso 1- 0.05 = 0.95)

d= precisión (0.05, es decir 5%)

Consecuentemente el tamaño de la muestra es de n= 78 encuestas

### 3.6. DISEÑO Y ESTADÍSTICA

En función de lo que sugiere (Herrera, 2010), se requiere hacer:

- Revisión crítica de la información recogida; es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta no pertinente, etc.
- Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales para corregir fallas de contestación.



- Tabulación o cuadro según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para representación de resultados.
- Representación Gráfica
- Análisis e interpretación de resultados
- Comprobación de la idea a defender

## **CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO**

### **TÍTULO: PROYECTO DE FACTIBILIDAD EMPRESA DE ASESORAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO**

#### **4.1. ESTUDIO DE MERCADO**

El mercado es el lugar donde operan oferentes y compradores manifestando sus intereses, deseos y necesidades, el estudio de mercado es uno de los más importantes y complejos, requiere prestar atención en el consumidor y la cantidad de producto que éste demandará, analizando los mercados de proveedores, competidores y distribuidores.

El objetivo del estudio de mercado en el presente proyecto se enfoca en analizar los segmentos potenciales, determinar el crecimiento potencial del sector, a través del estudio de la competencia actual proyectando la futura.

##### **4.1.1. Descripción de los productos / servicios**

El presente proyecto tiene una doble finalidad: solucionar en parte un problema social y a su vez generar rentabilidad particular.

Social en el sentido de contribuir con la misión del Estado ecuatoriano a través del Servicio de Rentas Internas en la búsqueda de generar cultura tributaria en el país, considerando que la recaudación de ingreso por impuestos es importante porque beneficia a todo un país mediante la respectiva asignación presupuestaria, Adicionalmente se propone la prestación de un servicio integral que proteja a su vez los intereses de los clientes, basado en nuestro compromiso de eficiencia, en un conocimiento especializado de nuestro capital humano y principalmente mediante la aplicación de principios éticos, profesionales aunados al respeto hacia las personas e instituciones.

#### 4.1.1.1. Características del servicio

- Confidencialidad
- Oportunidad de consecución de resultados
- Aplicación de precios justos
- Confianza y respeto mutuo
- La infraestructura y el ambiente; contarán con: colores y acabados adecuados, luz específica, aromas especiales y música de relajación; se emplearán herramientas de merchandising.

#### 4.1.1.2. Portafolio de servicios

*Tabla 1: Portafolio de servicios*

<b>Servicio</b>	<b>Componentes</b>
<b>Asesoría y elaboración de declaraciones y anexos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Determinación anual del Impuesto a la Renta, conciliación tributaria</li><li>• Revisión de las declaraciones mensuales de Impuesto al Valor Agregado IVA Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), Impuesto a la Renta.</li><li>• Revisión de los anexos a los informes de cumplimiento de obligaciones tributarias, anexos de IVA y de retenciones de Impuesto a la Renta.</li><li>• Seguimiento para cumplimiento de obligaciones tributarias.</li></ul>
<b>Planificación legal tributaria</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Generación de alternativas para la optimización de costos fiscales a partir de las leyes y procedimientos tributarios aplicables.</li><li>• Asesoría y administración contable</li></ul>
<b>Patrocinio en peticiones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Preparación y presentación de respuestas a la autoridad, por:</li><li>• Elaboración de peticiones para pagos indebidos, pagos en exceso,</li><li>• Preparación de respuestas por notificaciones de</li></ul>

	sanción, clausura o requerimientos de omisos
<b>Asesoría en inspecciones y actas de determinación tributaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría legal-tributaria-contable en inspecciones que realice la autoridad tributaria</li> <li>• Asesoramiento en la preparación de oficios de respuesta a las determinaciones tributarias y su respectiva documentación de sustento</li> </ul>
<b>Asesoría integral permanente y capacitación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La asesoría se brinda al momento de ser requerida por el cliente, abarca asuntos contables, comerciales, laborales, societarios, aduaneros y tributarios, absolviendo dudas y atendiendo requerimientos de información, con el propósito de eliminar o disminuir contingencias tributarias y posibles sanciones económicas, así como asegurar la correcta aplicación de políticas y procesos empresariales.</li> <li>• Capacitación se realiza cursos en materia impositiva y aduanera de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente.</li> </ul>
<b>Boletín Tributario Digital</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Novedades en cuanto a nuevas normas o circulares que afecten o puedan afectar al contribuyente, que serán enviadas en un resumen mediante un boletín digital semanal.</li> </ul>
<b>Otros Servicios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura, actualizaciones, Suspensión o Cancelación de RUC</li> <li>• Trámites para solicitar autorizaciones de facturación por internet</li> <li>• Trámites para traspasos de dominio y exoneraciones de vehículos</li> </ul>

Elaboración: Autora

#### 4.1.2. Mercado Objetivo

Los posibles demandantes del servicio de consultoría está dado por todos los contribuyentes que ejercen actividades económicas y que por tanto están supeditadas a la normativa tributaria vigente, es decir el universo de contribuyentes del Cantón Francisco de Orellana abarca aproximadamente 2.223 establecimientos registrados y las personas naturales con RUC en estado activo, según la información que consta en la página del SRI.

No se considera dentro de la población a las personas naturales inscritas en el régimen “RISE”, ya que este tipo de contribuyentes no presentan declaraciones de impuestos; solo realizan el pago de una cuota fija.

##### 4.1.2.1. Segmentación del Mercado

Tabla 2: Variables de Segmentación

VARIABLE	Características
Geográfica	Cantón Francisco de Orellana
Demográfica	Actividad:  Sociedades: Establecimientos Registrados  Personas Naturales: <ul style="list-style-type: none"><li>• Obligadas a llevar contabilidad</li><li>• No obligados a llevar contabilidad: (Profesionales independientes, comisionistas, artesanos y demás trabajadores autónomos)</li></ul>
Psicográficas	Cumplen obligaciones Tributarias  No cumplen Obligaciones Tributarias

Elaboración: Autora

### **4.1.3. Demanda**

Toda persona natural o jurídica que inicie actividades en el Ecuador debe inscribirse en el RUC; se le asignan las respectivas obligaciones en base a su vector fiscal y deberá cumplir con los siguientes deberes formales según el Art.96 del Código Tributario:

1. Cuando lo exijan las leyes, ordenanzas, reglamentos o las disposiciones de la respectiva autoridad de la administración tributaria:
  - Inscribirse en los Registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios.
  - Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano, en moneda nacional, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita.
  - Presentar las declaraciones que correspondan
2. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.
3. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.
4. Concurrir a las oficinas de la administración tributaria, cuando su presencia sea requerida por autoridad competente.

### **¿Quiénes son las personas naturales?**

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI

por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

<http://www.ejprado.com/actualidad/se-actualizo-la-normativa-para-llevar-contabilidad-y-para-presentar-la-declaracion-patrimonial>

### **¿Quiénes están obligados a llevar contabilidad?**

En el Tercer Suplemento del Registro Oficial No. 407, publicado el 31 de diciembre de 2014, se expidió el Reglamento a la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal y con él se reformó el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. Entre otras reformas, se actualizaron los límites para llevar contabilidad y para presentar la declaración patrimonial, de acuerdo con el siguiente detalle:

Están obligadas a llevar contabilidad las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas de impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas de impuesto a la renta o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas de impuesto a la renta.

*Tabla 3: Quienes deben llevar contabilidad*

<b>Parámetro del año anterior</b>	<b>Fracción Básica</b>	<b>Año 2015</b>
Ingresos	15	\$ 162,000
Gastos	12	\$ 129,600
Activos Propios	9	\$ 97,200

Elaboración: Autora

Fuente: <http://sri.gob.ec>

#### 4.1.4. Características de la Demanda Actual

#### 4.1.5. Estimación de la demanda

*Tabla 4: Estimación de la demanda*

<b>VARIABLES:</b>	<b>%</b>	<b>Población</b>	<b>Segmento Meta</b>
<b>Demográficas:</b>			
Población Cantón F. Orellana		72795	
Edad:			
Entre 25 y 59 años (33.7%)	33.70%	24532	
<b>Personas Naturales Obligadas llevar Contabilidad</b>	10%	2453	2.453
<b>No obligadas a llevar Contabilidad</b>	90%	22079	
Empleados Públicos	15.40%	3778	3.778
Empleados privados	21.80%	5348	5.348
Cuenta Propia	38.10%	9347	9.347
Profesionales	2.10%	515	515
<b>Establecimientos Registrados</b>			2.223
<b>TOTAL</b>			23.664

Fuente: <http://ecuadorencifras.gob.ec>

Elaboración: Autora



#### **4.1.5.1. Perfil de nuestros potenciales clientes:**

Nuestros clientes serán en primer lugar los Establecimientos Registrados en la actividad económica del Cantón Francisco de Orellana, con un total del 2223, según el censo económico del año 2009.

Adicionalmente, las personas Naturales Obligadas a llevar contabilidad, que lo hemos calculado entre la población comprendida entre los 25 a 59 años de edad y que en el cantón representan el 33,7% de la población.

Los empleados públicos y privados, también tienen que realizar trámites tales como: justificación de gastos personales, declaraciones de impuestos a la renta y otros.

Un segmento muy importante son los profesionales que representan el 2,1% de la población y que ejercen su actividad económica en forma autónoma e independiente.

#### **4.1.6. Proyección de la Demanda**

Para la proyección de la demanda se utilizó el método del cálculo del monto que es la siguiente

La fórmula de cálculo es:

$$C_n = C_0(1 + i)^n$$

#### **Donde:**

**C<sub>n</sub>** = Consumo del año n  
**C<sub>0</sub>** = Consumo del año 0  
**i** = Tasa de crecimiento  
**n** = número de períodos

En este caso se tomó en consideración la tasa de crecimiento poblacional del Cantón Francisco de Orellana que es del 5,6% anual.

Tabla 5: Proyección de la Demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	
C <sub>2016</sub> =	23.664 (1,056) <sup>1</sup> = 24.989
C <sub>2017</sub> =	23.664 (1,056) <sup>2</sup> = 26.389
C <sub>2018</sub> =	23.664 (1,056) <sup>3</sup> = 27.866
C <sub>2019</sub> =	23.664 (1,056) <sup>4</sup> = 29.427
C <sub>2020</sub> =	23.664 (1,056) <sup>5</sup> = 31.075

#### 4.1.7. Oferta

##### 4.1.7.1. Análisis de la competencia

La información que se pretende obtener permitirá establecer la cantidad de oferta existente para servicios de consultoría contable, tributaria en el Cantón Francisco de Orellana. La información que se considerará como relevante para el presente proyecto es aquella que permita conocer: servicios ofertados, precios, estrategias promocionales, personal e infraestructura para así determinar cuáles son las oportunidades que se tiene para sobresalir y diferenciarse en el mercado existente.

Con la finalidad de determinar la oferta presente en el mercado se detalla las empresas que se dedican a actividades de asesoramiento y consultoría en el cantón, información tomada desde la página web de la Superintendencia de Compañías. En base a la información obtenida se puede determinar que actualmente existe una oferta en servicios de asesoría y consultoría de 38 establecimientos que se dedican a la prestación de Actividades de servicios Administrativos. De los cuales 12 realizan actividades de asesoramiento contable y tributario.

##### 4.1.8. Proyección de la oferta

Con los datos anteriores, se estima que la oferta de servicios de asesoramiento contable y tributario crecerá a la misma tasa de crecimiento poblacional del 5,6%.

Adicionalmente se considera un índice de trámites diarios, semanales, mensuales y por ende anuales que nos permite proyectar el crecimiento de esta actividad de la siguiente manera:

Tabla 6: Estimación de la oferta

N.	Trámites de Asesoramiento Contable Tributario			
	Diario	Semanal	Mensual	Anual
Establecimientos				
12	6	360	1440	17280

Elaboración: Autora

Tabla 7: Proyección de la oferta

PROYECCIÓN DE LA OFERTA	
C <sub>2016</sub> =	17.280 (1,056) <sup>1</sup> = 18.248
C <sub>2017</sub> =	17.280 (1,056) <sup>2</sup> = 19.270
C <sub>2018</sub> =	17.280 (1,056) <sup>3</sup> = 20.348
C <sub>2019</sub> =	17.280 (1,056) <sup>4</sup> = 21.488
C <sub>2020</sub> =	17.280 (1,056) <sup>5</sup> = 22.692

Elaboración: Autora

#### 4.1.9. Demanda Insatisfecha

La Demanda Insatisfecha es el resultado de la comparación entre la Demanda Proyectada y la Oferta proyectada para los 5 años que se evaluará el proyecto, con los siguientes resultados:

Tabla 8: Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
1	24.989	18.248	6.741
2	26.389	19.270	7.119
3	27.866	20.348	7.518
4	29.427	21.488	7.939
5	31.075	22.692	8.383

Elaboración: Autora

#### 4.1.9.1. Participación en el Mercado

Tabla 9: Participación en el mercado

Años	Demanda Insatisfecha	Participación en el mercado	
1	6741	20%	1348
2	7119	25%	1780
3	7518	30%	2255
4	7939	30%	2382
5	8383	30%	2515

Elaboración: Autora

#### 4.1.10. Estrategias de comercialización

##### Producto/Servicio

- Asesoría y elaboración de declaraciones y anexos
- Planificación legal tributaria
- Patrocinio en peticiones
- Asesoría en inspecciones y actas de determinación tributaria
- Boletín Tributario Digital
- Otros Servicios

##### Plaza

Al tratarse de un servicio especializado, se aplicará mercadotecnia directa y relaciones públicas.

##### Precio

Los precios se establecerán en función de precios del mercado, y que se describen a continuación.

Tabla 10: Precios del mercado

Servicio	Precios Referenciales
Asesoría y elaboración de declaraciones y anexos	\$25
Planificación legal tributaria	\$30
Patrocinio en peticiones	\$30
Asesoría en inspecciones y actas de determinación tributaria.	\$50
Asesoría integral permanente y capacitación	Mutuo acuerdo
Boletín Tributario Digital	\$10
Otros Servicios	\$15

Elaboración: Autora

### **Promoción y Publicidad**

Según los autores Santiago Carrasco, Claudio Arcos y Mario Calvache, en su Manual de emprendedores señalan que “el cliente no compra un producto para satisfacer una necesidad explícita solamente, sino que además busca satisfacciones para el aspecto afectivo, cultural, social, personal, psicológico”.

Para que cualquier negocio, tenga éxito, es muy importante dar a conocer a los clientes potenciales, las características y cualidades de los productos o servicios que se prestan; para lo cual se ha escogido los siguientes medios de comunicación para promocionar la firma consultora:

Anuncios que serán publicados en el diario de la localidad las condiciones serían las siguientes: cuatro publicaciones al año ½ página:

- Enero: Anexo de gastos personales, declaraciones de impuestos
- Febrero: Declaración de Impuesto a la Renta personas Naturales y sociedades
- Junio: Recordatorio cuotas de anticipo de I.R., solicitudes de exoneración de anticipo de IR personas naturales, declaraciones, tierras rurales, ICT.
- Diciembre: Declaración de tierras rurales, cierre fiscal.

- Trimestralmente publicidad en radio local, en horarios entre 8:00 a 9:30 y 12:00 a 13:30.
- Spots promocionales en las unidades de transporte inter cantonales
- Trípticos y volantes que serán distribuidos en los alrededores de almacenes principales, centros comerciales y agencias del Servicio de Rentas Internas.
- Publicidad masiva vía correo electrónico.

## **4.2. ESTUDIO DE TÉCNICO**

### **4.2.1. Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto es la cantidad de bienes o servicios que se pueden producir en una unidad de tiempo que puede ser diaria, semanal, mensual, anual. El tamaño del proyecto debe analizarse en función de: capacidad instalada, capacidad real y capacidad ociosa durante la vida útil proyectada del proyecto.

El tamaño del proyecto en este proyecto buscará cubrir la demanda insatisfecha establecida en el Estudio de mercado

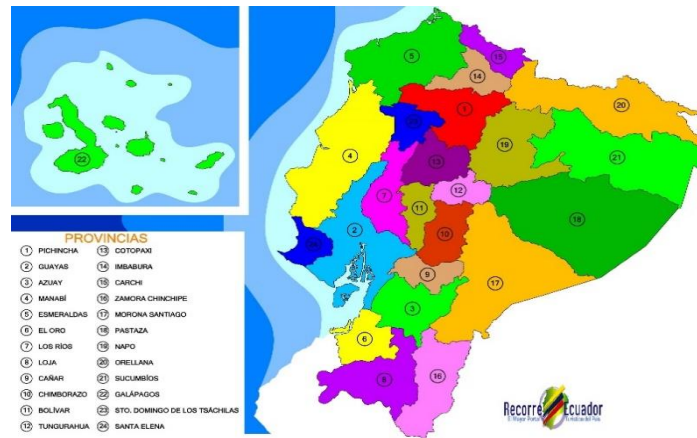
### **4.2.2. Localización del proyecto**

#### **4.2.2.1. Macro localización**

El Proyecto se encuentra localizado en:

# PAÍS: ECUADOR

Ilustración 1: Mapa político del Ecuador



Fuente: [www.Francisco de Orellana/EcuadorTuristico](http://www.Francisco de Orellana/EcuadorTuristico)

# REGIÓN: AMAZÓNICA

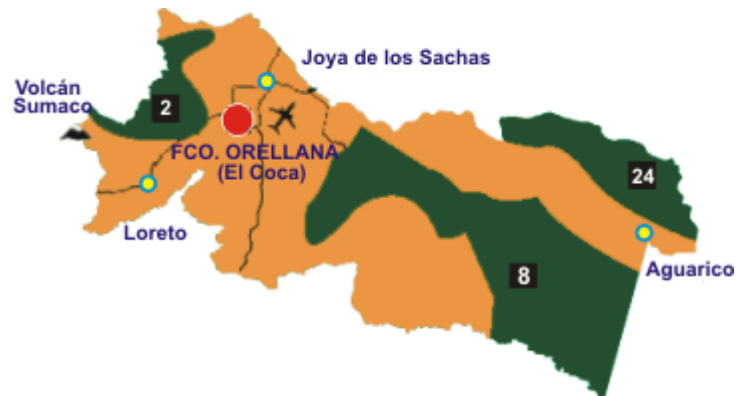
Ilustración 2: Mapa de la región Amazónica



Fuente: [www.Francisco de Orellana/EcuadorTuristico](http://www.Francisco de Orellana/EcuadorTuristico)

## PROVINCIA: FRANCISCO DE ORELLANA

Ilustración 3: Mapa de la Provincia de Orellana



Fuente: [www.FranciscoOrellana/EcuadorTuristico](http://www.FranciscoOrellana/EcuadorTuristico)

### 4.2.2.2. Micro localización

**Francisco de Orellana** es una ciudad ecuatoriana; es la cabecera cantonal del Cantón Orellana y capital de la Provincia de Orellana. Es una de las ciudades más importantes de la Región Amazónica del Ecuador. También conocida como **El Coca**, se encuentra en la Amazonia, junto a la confluencia del río Coca y el río Napo.

Posee 72.795 habitantes distribuidos en el área urbana. Su auge económico y poblacional, surgió a raíz de la explotación petrolera que se dio en sus tierras y al igual que Sucumbios debido al alto número de migrantes de otras provincias como de colombianos

## CANTÓN: FRANCISCO DE ORELLANA (EL COCA)

Ilustración 4: Cantón Francisco de Orellana1





Ilustración 5: Cantón Francisco de Orellana2



Fuente: [www.FranciscodeOrellana/EcuadorTuristico](http://www.FranciscodeOrellana/EcuadorTuristico)

### **Toponimia**

Lleva este nombre en honor a Francisco de Orellana, que pasó por este lugar en su expedición que descubrió el río Amazonas. El nombre de "El Coca" proviene del nombre original de la ciudad: San Antonio de la Coca. Su origen seguramente tendría que ver con plantaciones de coca que los primeros misioneros se encontraron en la zona.

### **Historia**

En el tiempo que los españoles fundaron la ciudad de Quito, ya se conocía la existencia de la Provincia de los Quijos, la que posteriormente se llamó Provincia de los Quijos, Sumaco y la Canela o Provincia de la Coca; este territorio era rico en oro, y los españoles, por su ambición, se lanzaron a la conquista y exploración. Gonzalo Díaz de Pineda fue el primer español que llegó a territorio Quijos en busca del Dorado y la Canela, en septiembre de 1538. Años más tarde, en 1541 Gonzalo Pizarro realizó una nueva exploración que terminó con el descubrimiento del río Amazonas.

El territorio de Francisco de Orellana perteneció a la **Gobernación de Quijos**, y más tarde, al *Cantón Quijos* y después al **Cantón Napo**.

A mediados del siglo XX, tan solo algunos misioneros, caucheros e indios habitaban el lugar; en ese entonces esta era considerada una zona remota y abandonada. Desde el descubrimiento de petróleo en la zona la población ha aumentado rápidamente, gracias a

la llegada de colonos, principalmente de la sierra y de algunas provincias de la costa (Manabí y Esmeraldas).

La ciudad es capital de la provincia de Orellana desde el gobierno del presidente Jamil Mahuad, cuando en 1998, Orellana se separó de Napo.

### **Geografía**

Se encuentra en la Región Amazónica del Ecuador, al noroccidente de la provincia de Orellana; aproximadamente a 5 horas de Quito por una carretera de muy buena calidad. Se encuentra a 254 m. sobre el nivel del mar. La ciudad está ubicada en la confluencia de los ríos Napo y Coca, por lo que posee un puerto.

### **Clima cálido húmedo**

El clima es cálido húmedo, la temperatura varía entre los 20° y 40° C. debido a su altitud

### **Parroquia Urbana**

- Francisco de Orellana

### **Turismo**

El principal atractivo del lugar es la naturaleza, dotada de una alta biodiversidad, en una variedad de ecosistemas que se extienden en una zona con un alto índice de especies endémicas, considerada por científicos ambientales como laboratorio para la investigación genética mundial. Algunos de los atractivos de la ciudad son:

- **La iglesia catedral:** Fue construida por los sacerdotes capuchinos, hace aproximadamente 35 años, por tanto su arquitectura es contemporánea. Entre los objetos más valiosos de la iglesia se encuentran los objetos personales de la Hermana Inés Arango, misionera que intentó la evangelización de los huaoranis. Éstos objetos se guardan en la que fuera su habitación, tal y como ella la dejó antes de partir. La patrona de la catedral es la "Virgen del Carmen" y se realiza cada 16 de julio se realiza la fiesta en su honor.

- **El Museo Arqueológico y Centro Cultural de Orellana:** Fue recientemente inaugurado, y actualmente muestra la exposición arqueológica: "Rostros de Luna". La exposición muestra las cerámicas encontradas en las riberas del río Napo. El MACCO está ubicado en las calles Chimborazo y Quito.
- Otros atractivos de la ciudad son: El "Parque Central", el río Napo, el río Coca y el puerto de la ciudad.

### **Demografía**

Posee 40.730 habitantes distribuidos en el área urbana, siendo la trigésima ciudad más poblada del país y la segunda de la amazonia ecuatoriana, después de Nueva Loja. Su auge económico y poblacional, surgió a raíz de la explotación petrolera que se dio en sus tierras y al igual que Sucumbios debido al alto número de migrantes de otras provincias (principalmente de la sierra) y de colombianos radicados, que han huido de la violencia en su país. Debido a esto, el índice de delincuencia ha aumentado considerablemente en la ciudad.

### **Transporte**

Si bien inicialmente el único medio de transporte para entrar y salir de la ciudad era vía fluvial por el río Napo, esto cambió con el progreso y el petróleo, hoy cuenta con carreteras de primer orden. Así mismo el constante uso del transporte marítimo hacia el interior de la amazonia a poblaciones alejadas.

Uno de los proyectos más destacables que lo mencionan es el eje vial Manta - Manaus, donde el puente sobre el río Napo de ingreso a la ciudad junto con la vía de primer orden son el primer paso para conectar al Pacífico con el Atlántico a través de la carretera Manta - Puerto Orellana y desde ahí por vía marítima en el Napo hasta Manaus – Brasil

### **Aeropuerto**

El **Aeropuerto Francisco de Orellana** (código IATA: **OCC**, código OACI: **SECO**) es una estación Tipo B, ya que presta servicio de pasajeros y carga a nivel Nacional; en

cuanto los servicios de apoyo con que cuenta es de Categoría 5, con clave de referencia 3C, de acuerdo al Anexo 14 de la OACI.

El Aeropuerto fue construido entre 1958 y 1959 por el Vicariato de Aguarico, una comunidad eclesiástica que ha contribuido al desarrollo de la región.

### **Avenidas importantes**

- 9 de Octubre
- Guayaquil
- Alejandro Labaka
- Chimborazo
- Quito
- Eloy Alfaro
- Eugenio Espejo
- Napo

### **Justificación de la localización seleccionada**

A continuación se analizan un listado de factores localizacionales, los mismos que se cuantificaron en función de las bondades que presenten algunas alternativas para la ubicación exacta de la Empresa de Asesoramiento Contable.

*Tabla 11: Variables localizacionales*

<b>FACTORES DE LOCALIZACIÓN</b>	<b>Necesario</b>	<b>Importante</b>	<b>Indiferente</b>	<b>Innecesario</b>
Energía Eléctrica	x			
Internet	x			
Parqueadero	x			
Seguridad	x			
Espacio Físico		x		
Costos del terreno		x		
Vías de acceso	x	x		
Cercanía a los clientes	x			

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaboración:** Autora

Calificación de factores en función de alternativas localizacionales:

A: Sector Norte

B: Sector Central

C: Sector Sur

*Tabla 12 Ponderación de factores de localización*

FACTORES		CALIFICACIÓN			PUNTAJE		
		A	B	C	A	B	C
Energía Eléctrica	10%	100	100	100	10	10	10
Internet	10%	80	70	60	8	7	6
Parqueadero	10%	80	60	70	8	6	7
Seguridad	20%	90	85	75	9	8.5	7.5
Espacio Físico	20%	100	80	90	10	8	9
Costos del terreno	15%	80	90	90	8	9	9
Vías de acceso	10%	100	80	100	10	8	10
Cercanía a los clientes	5%	100	90	80	10	9	8
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>				<b>73</b>	<b>65.5</b>	<b>66.5</b>

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autora

De conformidad con las variables seleccionadas, podemos observar que la mejor ubicación para la Empresa de consultoría contable es la Ubicación A.

#### **4.2.3. Ingeniería del proyecto**

El estudio de Ingeniería comprende: La descripción del proceso productivo (servicios), distribución en planta, tecnología e infraestructura necesaria para el proyecto.

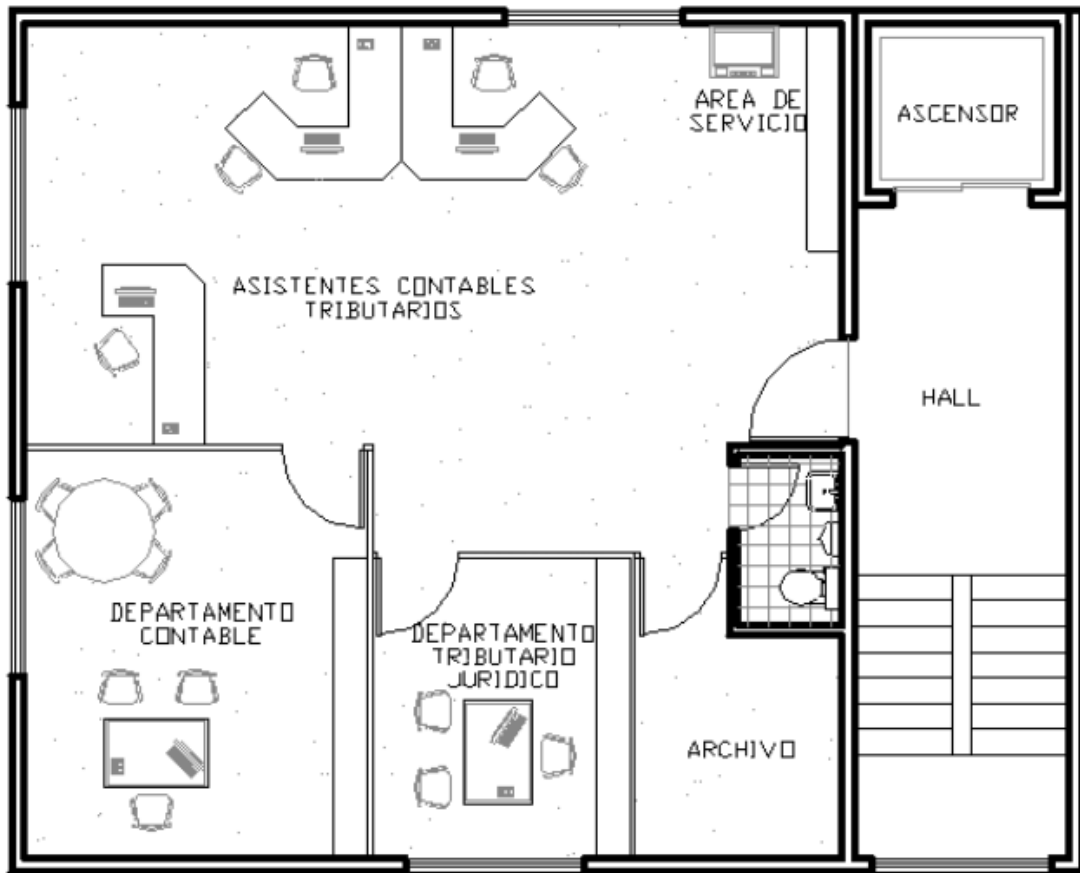
### 4.2.3.1. Proceso de prestación de servicios

Ilustración 6: Diagrama de Flujo del proceso de prestación de servicios de asesoramiento contable y tributario



#### 4.2.3.2. Distribución de espacios físicos:

Ilustración 7: Distribución de espacios físicos



Elaboración: Autora

#### 4.2.3.3. Personal Requerido

Los requerimientos mínimos de personal que ATLYCONT necesita para ejecutar con eficiencia y eficacia las actividades inherentes a su objeto social en el inicio de sus operaciones, son los que a continuación se detallan:

- 2 Profesionales en Contabilidad y Auditoría
- 1 Asistente Administrativo-Contable
- 1 Estudiante, que pertenezcan a Instituciones de enseñanza superior; el mismo que debe cursar estudios en materia contable-tributaria y de auditoría.

El proyecto contempla la participación total dentro de los próximos cinco años de 10 trabajadores en el cual se incluye dos Contadores y ocho Asistentes Contables,

debidamente distribuidos para cada área de trabajo. El sueldo básico mensual para cada uno de los asistentes y honorarios para los contadores se expresa en el cuadro siguiente:

#### **4.2.3.4. Tecnología**

La tecnología empleada para brindar el servicio de asesoramiento será de buena calidad, especialmente los equipos de computación ya que en ellos se almacenará la información de todos los clientes.

#### **Muebles y enseres**

Los muebles necesarios para la puesta en marcha del proyecto serán de madera ya que brindan mejor presencia ante los clientes.

- Escritorio de Oficina
- Archivadores
- Silla Gerencial
- Silla Operaria
- Mesa de Reuniones

#### **Equipos de computación**

Los equipos de computación serán de capacidad máxima ya que se llevara registros contables, los cuales ocupan un considerable espacio dentro de la memoria del equipo. Dentro de los equipos de computación se tiene: computador, impresora multifunciones y un proyector de imágenes para las diferentes conferencias.

- Computadoras
- Impresoras Multifunción
- Servicio de Internet



## **4.3. ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL**

### **4.3.1. Descripción de la empresa**

**Tipo de empresa:** Familiar (Unipersonal)

**Actividad principal de la empresa:** Servicios Contables y Tributarios

**Razón Social:** FRANCIS - CONT

### **4.3.2. Aspectos legales**

Dentro del ámbito legal, FRANCIS- CONT debe cumplir con ciertos requerimientos para su constitución y para el normal desempeño en la prestación de servicios; en cuanto a la constitución de la empresa, se hará ante la Superintendencia de Compañías, habiendo entre los socios tomar la calidad de Empresa Unipersonal. Para este procedimiento se requiere el asesoramiento de un abogado societario, quien elaborará las actas de la juntas de socios y hará los trámites pertinentes (como reservar el nombre, publicaciones en la prensa escrita, apertura de la cuenta de integración de capitales y la inscripción en el registro mercantil) en los organismos de control. Posterior a este proceso, y según requerimientos en la constitución de compañías, FRANCIS -CONT debe afiliarse a una Cámara, la cual este acorde al giro del negocio. Para iniciar las actividades es de suma importancia obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), el cual legalizará las labores ante la autoridad fiscal.

### **4.3.3. Trámites previos para el funcionamiento**

- Registro Único de Contribuyentes
- Patente Municipal
- Permiso de Funcionamiento de la Intendencia
- Registro en el IESS
- Registro Sanitario
- Registro de Marcas y Patentes
- Registro de la Propiedad
- Registro Mercantil

#### **4.3.4. Direccionamiento Estratégico**

##### **4.3.4.1. Misión**

La misión de una organización es la razón de su existencia, es la finalidad o motivo de creación de la organización, y a la que debe servir. En el fondo la misión incluye los objetivos esenciales del negocio y se enfoca generalmente hacia fuera de la empresa, es decir hacia la atención de las demandas de la sociedad, del mercado o del cliente. Es importante establecer la misión y los objetivos esenciales de la organización, pues si el administrador no sabe por qué existirá ésta ni hacia dónde quiere ir, jamás sabrá decir cuál es el mejor camino que se debe seguir.

La misión de la empresa será:

“Proporcionar servicios integrales de asesoramiento contable y tributario a las personas naturales del Cantón Orellana, mediante la aplicación eficiente, efectiva y oportuna de soluciones en el marco legal vigente, basado en la aplicación de principios éticos, profesionales y el respeto hacia las personas e instituciones”

##### **4.3.4.2. La Visión**

La visión corporativa es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas que proveen el marco de referencia de lo que una organización quiere y espera ver en el futuro. La visión señala el camino que permite a la alta gerencia establecer el rumbo para lograr el desarrollo esperado de la organización en el futuro

**La visión propuesta para la empresa es:**

“Conquistar y mantener una fuerte posición en el mercado, lograr el reconocimiento de nuestros clientes por actuar de manera responsable, transparente y ética. Ser un referente a nivel social por nuestro compromiso de promover cultura tributaria contribuyendo en la construcción de una verdadera cohesión social”

#### **4.3.4.3. Objetivo General**

Llegar a nuestros clientes con soluciones efectivas y eficaces que les permita mejorar la administración de sus negocios o actividades bajo un enfoque de cumplimiento oportuno de obligaciones tributarias, que a su vez le proporcione la capacidad de ejercer sus derechos previstos en la Constitución y en las respectivas leyes vigentes.

#### **4.3.4.4. Objetivos a Corto Plazo**

- Captar las preferencias del cliente, en cuanto al servicio de asesoría en: contabilidad, tributación y legal; en base al conocimiento de las necesidades insatisfechas del mercado y la experiencia de nuestro personal.
- Desarrollar una imagen corporativa fuerte que refleje seriedad, compromiso, vocación de servicio, experiencia junto con un plan de promoción adecuado que logre llegar a la mayor cantidad de clientes para dar a conocer nuestros servicios.
- Definir una estructura organizativa, que se adapte de una manera adecuada, a los requerimientos tanto del cliente externo como interno.
- Comenzar el desarrollo del proyecto en año 2016 enfocado a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad. Para el 2017 captar la nueva demanda de personas que ingresan a ser obligados a llevar contabilidad.
- Adecuar la infraestructura, para el uso eficiente del espacio físico, donde se van a proporcionar el servicios de asesoría aplicando técnicas de merchandising.
- Aplicar la tecnología más adecuada y eficiente, en cuanto a software, equipos de cómputo, accesorios e insumos para una eficaz prestación de los servicios.
- Estructurar y mantener un estudio financiero adecuado, que permita conocer la rentabilidad, el desarrollo de la competencia y los cambios en el mercado.

## **Objetivos a Mediano Plazo**

- Mantener programas informáticos adecuados, que permitan crear una base de datos confiable y adecuada para administrar uno de los activos intangibles más valiosos la información.
- Desarrollar e implementar nuevas herramientas tecnológicas como el uso intranet y página web empresarial.
- Programar charlas con expertos acerca de los nuevos conocimientos y técnicas en las áreas hacia la que se enfocan nuestros servicios.

### **4.3.4.5. Políticas específicas**

#### **Atención al cliente**

Al área de atención al usuario, se le dotará de espacio necesario para proporcionar un servicio de calidad y eficiencia, se deberá prestar un mayor cuidado en la imagen del mismo ya que se constituye en el primer punto de encuentro entre cliente y lo que se pretende proyectar.

La persona que atenderá telefónicamente al cliente deberá ser cordial, clara y proporcionará información concisa, en la explicación del portafolio de servicios, deberá estar atenta a las necesidades de los clientes mientras esperan a ser atendidos se ofrecerá una bebida: gaseosa, refresco, café o té para posteriormente direccionarlos en el interior de las instalaciones.

Deberá encargarse de programar las próximas visitas verificando la disponibilidad de tiempo tanto del cliente como de los asesores.

Será responsable de manejar un archivo con los datos de los clientes e identificará los servicios por los que recurre, prestando importancia a datos personales.

#### **4.3.4.6. Principios y Valores**

“Los valores y principios son hábitos establecidos, de preocupación y actitudes hacia los sucesos o fenómenos; son creencias e ideas fundamentales que todo individuo tiene. Constituyen un factor importante en la planeación de: una misión, una visión, de objetivos, políticas y planes, metas, aspiraciones, intereses, actitudes y filosofías personales; un valor establece para una persona o una organización una norma, sobre la cual se basan las decisiones que se toman”

- Puntualidad
- Honestidad
- Responsabilidad
- Espíritu de vocación al servicio
- Trabajo en equipo
- Respeto
- Compromiso

#### **Honestidad**

La honestidad no consiste sólo en franqueza (capacidad de decir la verdad) sino en asumir que la verdad es sólo una y que no depende de personas o consensos sino de lo que el mundo real nos presenta como innegable e imprescindible de reconocer.

Su aplicación es fundamental en toda organización, por la vinculación con el ambiente interno: trabajadores, dueños o propietarios; así como también con el ambiente externo: clientes, mercado, proveedores, gobierno, medio ambiente y competencia; la transparencia en las operaciones será un reflejo de la transparencia en la empresa.

#### **Cómo Apoyar este Valor**

- Administrando transparentemente.
- Diciendo las cosas claras y en su oportunidad.
- Predicando con el ejemplo.

Este valor permitirá guiar la actitud de nuestro personal de manera transparente en el desempeño de sus labores, mostrando decencia y serenidad ante cualquier amenaza, cambio o adversidad; velando por los intereses de la organización como suyos; generando consciencia ante las necesidades del cliente aplicando empatía.

## **Puntualidad**

La puntualidad le distingue a un funcionario de una empresa en ser exacto, atender pronto, rápido, ser diligente y metódico, pero a la vez seguro cumpliendo el desarrollo total o final de un programa trazado.

La puntualidad es muy importante dentro de la organización, el cumplimiento del mismo hacia nuestros clientes, proveedores, gobierno, trabajadores, propietarios; proyectarán una buena imagen de la empresa, generando un ambiente de confianza y lealtad.

## **Cómo Apoyar este Valor**

- Cumpliendo con el horario de trabajo.
- Presentando y realizando los presupuestos, mantenimiento, contabilidad y demás actividades en el tiempo establecido.
- Eficacia y exactitud en la atención del cliente para lograr su confianza.

En los clientes (requerimientos justo a tiempo), trabajadores (cancelación oportuna de sueldos y beneficios sociales), con los dueños o propietarios (información precisa), proveedores (pago oportuno de facturas) y el gobierno (pago transparente y a tiempo de impuestos), la puntualidad es absolutamente necesaria para lograr los objetivos generales y específicos, que diariamente se deberá cumplir.

## **Respeto**

El respeto también es una forma de reconocimiento, de aprecio y de valoración de las cualidades de los demás, ya sea por su conocimiento, experiencia o valor como personas.

El valor del respeto significa establecer hasta donde llegan mis posibilidades de hacer o no hacer, y dónde comienzan las posibilidades de los demás, el respeto es la base de toda convivencia en la sociedad, las leyes y reglamentos establecen las reglas básicas de lo que debemos respetar.

### **Cómo Apoyar este Valor**

- Revitalizando las relaciones humanas en la organización.
- Mantenimiento un ambiente de armonía.
- Siendo sincero y cauto.

### **Espíritu de vocación de servicio**

Es la inspiración con que uno hace las cosas a favor de otros sin esperar una recompensa, es dar voluntariamente de sí mismo en beneficio de otros, la vocación de servicio involucra el orden y la confianza. Involucra confianza, solidaridad procurando el bienestar de los demás

### **Cómo Apoyar este Valor**

- Manteniendo predisposición para ayudar.
- Dándole importancia y escuchando al usuario.
- Ser solícito y evitar limitaciones.
- Siendo colaboradores, consecuentes y participativos.
- Siendo amable y atento con los que requieren servicios.

La aplicación del mismo permitirá lograr diferenciación en la prestación de nuestros servicios agregándoles valor, hacia los clientes se busca lograr un ambiente de

confidencialidad, confianza e interés hacia sus problemas; con los trabajadores (preocupándose de su bienestar físico y emocional), dueños o propietarios (velando por los intereses organizacionales como propios), con el gobierno (en la colaboración y contribución al desarrollo del país) y con el medio ambiente precautelando prácticas que no vayan en contra del mismo.

### **Trabajo en Equipo**

Koontz (1998) destaca que un equipo es un conjunto de individuos con habilidades complementarias comprometidos con un propósito común, una serie de metas de desempeño y un método de trabajo del cual todas ellas son mutuamente responsables.

### **Cómo Apoyar este Valor**

- Fomentando un trato equitativo y justo entre el personal.
- Motivando y desarrollando competencias para el desarrollo de labores
- Aplicando técnicas de motivación.

Este principio permitirá el alcance de ventajas competitivas, logrando guiar las actividades al cumplimiento de la misión y visión de la empresa impulsando el desarrollo de excelentes relaciones humanas. Cuando se trabaja en equipo es importante el respeto hacia las opiniones ajenas por lo que es importante ser prudente en el trato absteniéndose de enfrentarse a opiniones ajenas sabiendo que ese enfrentamiento puede llevarnos a un fin que puede ser más perjudicial que benéfico.

### **Compromiso**

Implícito en la actuación solidaria y comprometida en la búsqueda de objetivos comunes, que conllevan a vivir en armonía con el medio ambiente y eso sólo se obtiene cuando el valor obtenido por el usuario es alto o difícil de sustituir.



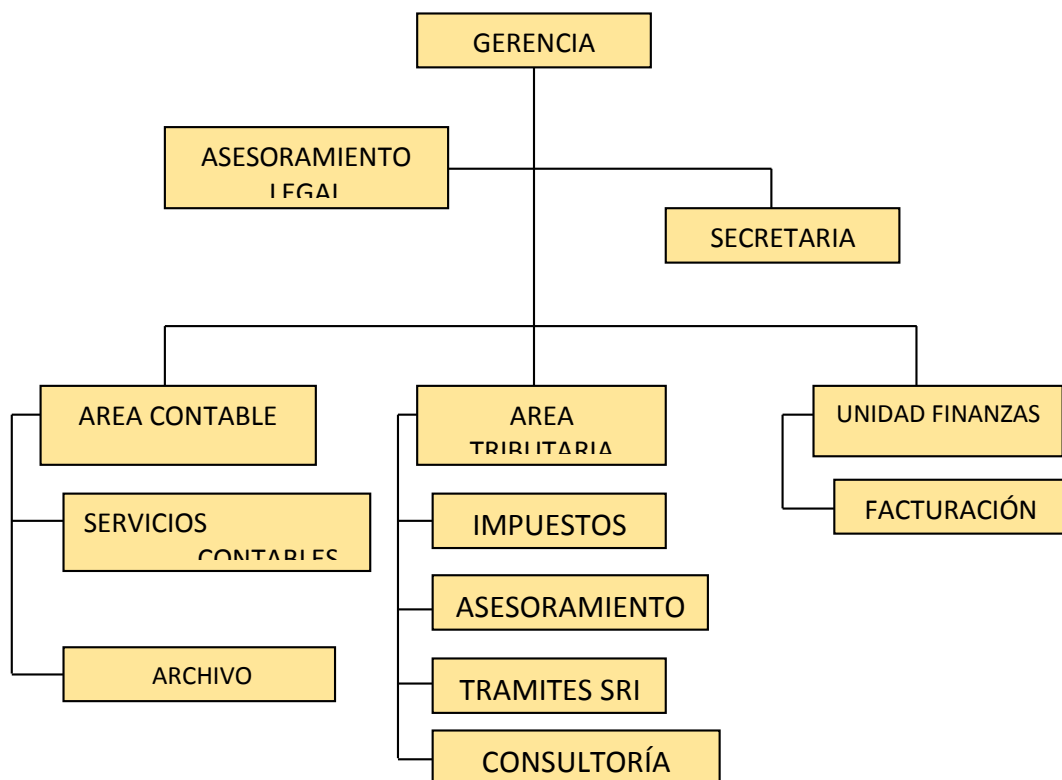
## Cómo Apoyar este Valor

- Predicando con el ejemplo, cumpliendo con la misión y visión institucional.
- Fomentando la libertad de expresión.
- Motivando al personal
- Creando un ambiente confortable para los grupos de referencia.

Siendo conscientes de que un trabajo bien realizado generará un efecto positivo para cada uno de los actores de la Matriz descrita, el compromiso conlleva, responsabilidad, puntualidad, respeto, un buen trabajo en equipo, vocación de servicio y la responsabilidad de cumplirlo alineado a principios éticos, respetando no solo los intereses particulares sino desde un punto de vista social, deduciendo que su esfuerzo le hace bien al país y contribuye en la construcción de una verdadera cohesión social.

### 4.3.4.7. Organigrama Estructural

*Ilustración 8: Organigrama Estructural*



Elaboración: Autora

#### 4.4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

En este estudio se presentan las siguientes variables:

- Inversiones
- Financiamiento
- Presupuestos de Costos
- Presupuesto de Gastos
- Presupuesto de Ingresos
- Estado de Situación Financiera Proyectada
- Estado de Resultados Proyectado
- Flujos Netos de Caja

Se utilizaron los siguientes criterios de evaluación:

Valor Actual Neto (VAN)

Relación Beneficio/ Costo (B/C)

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Período de Recuperación de las Inversiones (PRI)

##### 4.4.1. Inversiones

Tabla 13: Calendario de Inversiones

CALENDARIO DE INVERSIONES DEL PROYECTO							
RUBROS DE INVERSION:	AÑOS						TOTAL
	0	1	2	3	4	5	
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>							
Edificio		\$ 120,000.00					\$ 120,000.00
Equipos de oficina		\$ 3,000.00					\$ 3,000.00
Equipo de Cómputo		\$ 5,000.00					\$ 5,000.00
Mobiliario		\$ 10,000.00					\$ 10,000.00
Vehículos		\$ 25,000.00					\$ 25,000.00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>							<b>\$ 163,000.00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>							
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00						\$ 1,000.00
Gastos de Organización	\$ 1,000.00						\$ 1,000.00
Gastos de Instalación	\$ 1,500.00						\$ 1,500.00
Gastos de Investigación	\$ 800.00						\$ 800.00

<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>								<b>\$ 4,300.00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO:</b>								<b>\$ -</b>
Caja – Bancos		\$ 4,000.00						\$ 4,000.00
								\$ -
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>								<b>\$ 4,000.00</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>								<b>\$ 171,300.00</b>

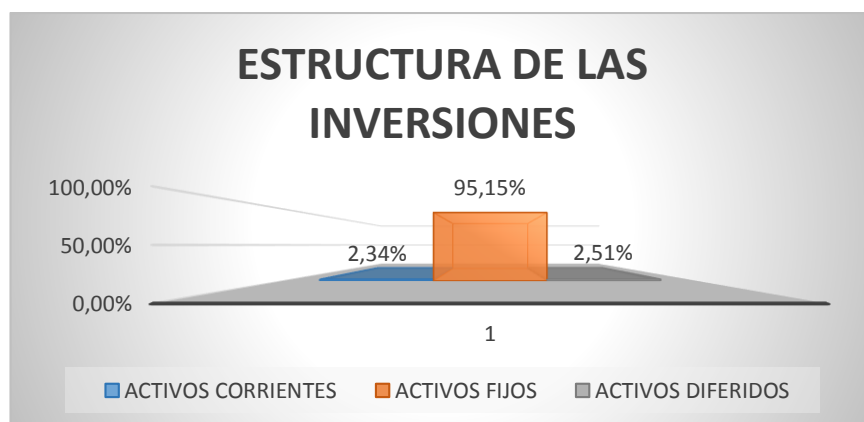
Elaboración: Autora

## Estructura de las inversiones

Tabla 14: Inversiones

<b>A. INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	<b>VALOR \$</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 4,000.00</b>	<b>2.34%</b>
Caja – bancos	\$ 4,000.00	2.34%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 163,000.00</b>	<b>95.15%</b>
Edificio	\$ 120,000.00	70.05%
Equipos de oficina	\$ 3,000.00	1.75%
Equipo de Cómputo	\$ 5,000.00	2.92%
Mobiliario	\$ 10,000.00	5.84%
Vehículos	\$ 25,000.00	14.59%
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 4,300.00</b>	<b>2.51%</b>
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00	0.58%
Gastos de Organización	\$ 1,000.00	0.58%
Gastos de Instalación	\$ 1,500.00	0.88%
Gastos de Investigación	\$ 800.00	0.47%
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 171,300.00</b>	<b>100.00%</b>

Elaboración: Autora

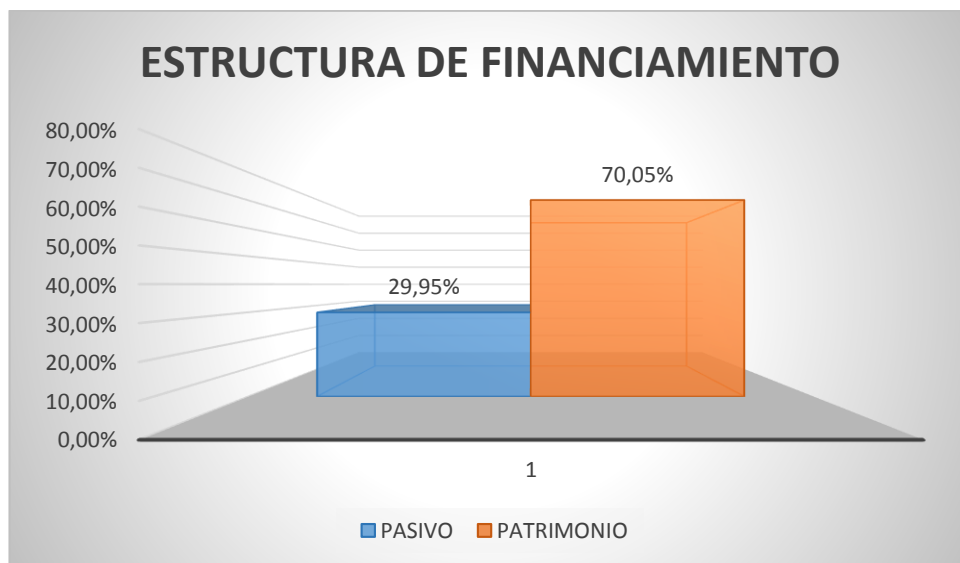


#### 4.4.2. Financiamiento

Tabla 15: Financiamiento

<b>B. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>		
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 51,300.00</b>	<b>29.95%</b>
PRESTAMOS CORTO PLAZO		<b>0.00%</b>
PRESTAMOS LARGO PLAZO	\$ 51,300.00	<b>29.95%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 120,000.00</b>	<b>70.05%</b>
CAPITAL SOCIAL	120000	<b>70.05%</b>
		<b>0.00%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (FINANCIAMIENTO)</b>	<b>\$ 171,300.00</b>	<b>100.00%</b>

Elaboración: Autora



#### 4.4.3. Usos y Fuentes de Recursos

Tabla 16: Usos y fuentes de recursos

USOS Y FUENTES DE FONDOS			
RUBROS DE INVERSION:	INVERSIONES	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		CAPITAL SOCIAL	BANCO PACÍFICO
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>			
Edificio	\$ 120,000.00	120000	
Equipos de oficina	\$ 3,000.00		\$ 3,000.00
Equipo de Cómputo	\$ 5,000.00		\$ 5,000.00
Mobiliario	\$ 10,000.00		\$ 10,000.00
Vehículos	\$ 25,000.00		\$ 25,000.00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 163,000.00</b>	<b>\$ 120,000.00</b>	<b>\$ 43,000.00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00		\$ 1,000.00
Gastos de Organización	\$ 1,000.00		\$ 1,000.00
Gastos de Instalación	\$ 1,500.00		\$ 1,500.00
Gastos de Investigación	\$ 800.00		\$ 800.00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 4,300.00</b>		<b>\$ 4,300.00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO:</b>			
Caja - bancos	\$ 4,000.00		\$ 4,000.00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 4,000.00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 4,000.00</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 171,300.00</b>	<b>\$ 120,000.00</b>	<b>\$ 51,300.00</b>
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ 171,300.00</b>	<b>\$ 120,000.00</b>	<b>\$ 51,300.00</b>

Elaboración: Autora

#### 4.4.4. Amortización de la deuda

Tabla 17: Servicio de la Deuda

##### TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

PRESTAMO BANCO DEL PACÍFICO

MONTO: \$ 51,300.00

TASA DE INTERÉS 14.15%

METODO DE CALCULO: SOBRE SALDOS

AÑO	DEUDA	INTERES	PRINCIPAL	PAGO ANUAL	SALDO
1	51,300	7258.95	10,260	17519.0	41,040
2	41,040	3693.60	10,260	13953.6	30,780
3	30,780	2770.20	10,260	13030.2	20,520
4	20,520	1846.80	10,260	12106.8	10,260
5	10,260	923.40	10,260	11183.4	0
TOTAL		16492.95	51,300	67793.0	

**Elaboración:** Autora

#### 4.4.5. Depreciaciones y amortizaciones

Tabla 18: Calculo de depreciaciones y amortizaciones

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES									
RUBROS DE INVERSION:	VIDA UTIL	VALOR ADQUISICIÓN	AÑOS					TOTAL	VALOR DE SALVAMENTO
			1	2	3	4	5		
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>									
Edificio	20	120000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	30000.00	90000.00
Equipos de oficina	10	3000.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	1500.00	1500.00
Equipo de Cómputo	3	5000.00	1666.67	1666.67	1666.67			5000.00	0.00
Mobiliario	10	10000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	5000.00	5000.00
Vehículos	5	25000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00	25000.00	0.00
<b>TOTAL DEPRECIACION ANUAL</b>			13966.67	13966.67	13966.67	12300.00	12300.00		96500.00
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>									
Gastos de Constitución	5	1000.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00		
Gastos de Organización	5	1000.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00		
Gastos de Instalación	5	1500.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00		
Gastos de Investigación	5	800.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00		
<b>TOTAL AMORTIZACIONES</b>			860.00	860.00	860.00	860.00	860.00		

Elaboración: Autora

#### 4.4.6. Estimación de Ingresos

Tabla 19: Estimación de Ingresos

AÑOS	1			2			3			4			5		
	SERVICIOS	Cant.	Precio	TOTAL	Cant.	Precio	TOTAL	Cant.	Precio	TOTAL	Cant.	Precio	TOTAL	Cant.	Precio
CONTABLES	50	25	15000	70	25	21000	80	25	24000	90	25	27000	120	25	36000
TRIBUTARIOS	624	20	149760	784	20	188160	1048	20	251520	1260	20	302400	1557	20	373680
	674		164760	854		209160	1128		275520	1350		329400	1677		409680
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>164760</b>			<b>209160</b>			<b>275520</b>			<b>329400</b>			<b>409680</b>

Elaboración: Autora



#### 4.4.7. Presupuesto de Gastos

Tabla 20: Presupuesto de Costos y Gastos

<b>COSTOS ANUALES</b>	1	2	3	4	5
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>					
Remuneraciones	49675.59	51498.68	53388.68	55348.05	57379.32
Servicios Básicos	4800.00	4976.16	5158.79	5348.11	5544.39
Depreciaciones	13966.67	13966.67	13966.67	12300.00	12300.00
Amortizaciones	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00
Mantenimiento Edificios	2000.00	2200.00	2420.00	2662.00	2928.20
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRACION</b>	<b>71302.25</b>	<b>73501.51</b>	<b>75794.14</b>	<b>76518.16</b>	<b>79011.91</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Publicidad y Promoción	2500.00	2591.75	2686.87	2785.48	2887.70
Combustibles	1200.00	1244.04	1289.70	1337.03	1386.10
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>3700.00</b>	<b>3835.79</b>	<b>3976.56</b>	<b>4122.50</b>	<b>4273.80</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Intereses	7258.95	3693.60	2770.20	1846.80	923.40
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>7258.95</b>	<b>3693.60</b>	<b>2770.20</b>	<b>1846.80</b>	<b>923.40</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>82261.20</b>	<b>81030.90</b>	<b>82540.90</b>	<b>82487.46</b>	<b>84209.11</b>

Elaboración: Autora

#### 4.4.8. Remuneraciones

Tabla 21: Remuneraciones y Beneficios Sociales

CALCULO DE REMUNERACIONES									
AREA	Puesto	Cantidad	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRATIVA	Gerente	1	1000	83.33	22.5	80	\$ 114	1299.33	15592
	Secretaria Contadora	1	600	50.00	22.5	48	\$ 68	788.60	9463
	Conserje	1	354	29.50	22.5	28.32	\$ 40	474.50	5694
AREA TECNICA	Contador	2	800	66.67	22.5	64	\$ 91	1043.97	12528
	Auxiliar Contable	4	400	33.33	22.5	32	\$ 45	533.23	6399
<b>TOTAL</b>		<b>9</b>							<b>49676</b>

Elaboración: Autora

#### 4.1.9. Estado de resultados proyectado

Tabla 22: Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>	164760.00	209160.00	275520.00	329400.00	409680.00
<b>Gastos Operativos:</b>	75002.25	77337.30	79770.70	80640.66	83285.71
(-) Gastos de Administración	71302.25	73501.51	75794.14	76518.16	79011.91
(-) Gastos de Venta	3700.00	3835.79	3976.56	4122.50	4273.80
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	89757.75	131822.70	195749.30	248759.34	326394.29
(-) Gastos Financieros	7258.95	3693.60	2770.20	1846.80	923.40
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE P. A TRABAJADORES</b>	82498.80	128129.10	192979.10	246912.54	325470.89
(-) 15% Utilidades trabajadores	12374.82	19219.37	28946.87	37036.88	48820.63
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	70123.98	108909.74	164032.24	209875.66	276650.26
(-) Impuesto a la renta	16128.51	25049.24	37727.41	48271.40	63629.56
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	53995.46	83860.50	126304.82	161604.25	213020.70

Elaboración: Autora

#### 4.1.10. Flujos Netos de Caja

Tabla 23: Flujos Netos de Caja

<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>53995.46</b>	<b>83860.50</b>	<b>126304.82</b>	<b>161604.25</b>	<b>213020.70</b>
DEPRECIACIONES	\$ 13,966.67	\$ 13,966.67	\$ 13,966.67	\$ 12,300.00	\$ 12,300.00
AMORTIZACIONES	\$ 860.00	\$ 860.00	\$ 860.00	\$ 860.00	\$ 860.00
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS					\$ 96,500.00
RECUPERACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO					\$ 4,000.00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>68822.13</b>	<b>98687.16</b>	<b>141131.49</b>	<b>174764.25</b>	<b>326680.70</b>

Elaboración: Autora

#### 4.1.11. Calculo de la Tasa de Descuento o Costo promedio ponderado del capital

Tabla 24: Tasa de Descuento

FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL	PARTICIPACIÓN	TASA	T. PONDERADA
CAPITAL SOCIAL	70.05%	5.18%	3.63
PRESTAMO BANCO PACÍFICO	29.95%	14.15%	4.24
	100.00%		<b>7.87</b>

Elaboración: Autora

#### 4.1.12. Evaluación Financiera

##### 4.1.12.1. Valor Actual Neto

Tabla 25: Cálculo del VAN

CALCULO DEL VAN			
AÑOS	FLUJOS DE CAJA	F. actualización	F. actualizados
1	68822.13	0.92704181	63800.99
2	98687.16	0.85940652	84812.39
3	141131.49	0.79670577	112440.27
4	174764.25	0.73857956	129077.31
5	326680.70	0.68469413	223676.36
Suma			613807.32
Inversión			171300.00
VAN			442507.32

Elaboración: Autora

**Interpretación.**- significa que el proyecto podrá recuperar la inversión inicial de \$ 171.300 y que adicionalmente le queda como beneficio neto \$ 442.250,32

##### 4.1.12.2. Tasa Interna de Retorno

Tabla 26; Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO	
INVERSIÓN	-171300.00
FNC 1	68822.13
FNC 2	98687.16
FNC 3	141131.49
FNC 4	174764.25
FNC 5	326680.70
TIR	60.85

Elaboración: Autora

**Interpretación.**- el proyecto da una tasa interna de retorno del 60,85%, muy superior a la tasa de descuento (7,87%) y a los costos de oportunidad del mercado que actualmente se encuentran por el orden del 9% máximo. En tal virtud se recomienda invertir en el proyecto.

#### 4.1.12.3. Periodo de Recuperación de la Inversión

Tabla 27: Período de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN				
AÑOS	FLUJOS DE CAJA	F. actualización	F. actualizados	F. Acumulados
1	68822.13	0.92704181	63800.99	63800.99
2	98687.16	0.85940652	84812.39	148613.38
3	141131.49	0.79670577	112440.27	261053.65
4	174764.25	0.73857956	129077.31	390130.96
5	326680.70	0.68469413	223676.36	613807.32
		Suma	613807.32	
		Inversión	171300.00	
		VAN	442507.32	

**Elaboración:** Autora

El proyecto recupera la inversión en un plazo de: 2 años, 2 meses, 12 días

#### 4.1.12.4. Relación Costo Beneficio

**Relación Beneficio Costo = Suma FNC/Inversión**

Interpretación.- Po cada dólar de inversión se podrá recuperar \$3, 50

## CONCLUSIONES

- Para asegurar la inversión en una empresa de servicios contables y tributarios, en primer lugar es necesario elaborar un proyecto de inversión y un plan de negocios con la finalidad de establecer su factibilidad comercial, técnica y financiera.
- El estudio de mercado demuestra la factibilidad comercial del proyecto, al establecer una alta demanda insatisfecha de servicios de asesoramiento contable y tributario por lo tanto concluye que es necesaria la creación de una nueva empresa que permita mayor competitividad en el mercado local, prestando servicios integrales de calidad en esta actividad tan necesaria para mejorar la cultura tributaria de la población.
- Se concluye que el proyecto es factible desde el punto de vista técnico por el conocimiento de los aspectos legales y práctica tributaria, y posibilidad de contar con talento humano calificado y profesional que garantiza el emprendimiento.
- Desde el punto de vista económico financiero, el proyecto presenta importantes indicadores que hacen prever la recuperación de la inversión inicial en un tiempo relativamente corto, tasa de recuperación mayor que los costos de oportunidad que ofrece el sistema financiero y alta rentabilidad económica pero también social, debido al mejoramiento de la cultura tributaria de la población, generación de fuentes de empleo y dinamización de los diferentes sectores relacionados con la actividad económica.

## RECOMENDACIONES

**Se recomienda se ponga en marcha el presente proyecto de factibilidad, para lo cual se deberá contar con un equipo de trabajo bien seleccionado, con el respaldo de los servicios profesionales de un Contador Público Autorizado y la adquisición de un software para generar la información contable y tributaria acorde a los requerimientos legales vigentes.**

- Se recomienda la creación de la empresa de asesoramiento contable tributario en el Cantón Francisco de Orellana, en una primera etapa mediante la prestación de servicios contables y trámites tributarios. En una segunda etapa a partir del segundo año, la implementación de servicios complementarios tales como consultoría administrativa, legal de carácter empresarial.
- Implementar estrategias de comunicación y marketing, para generar expectativa en la población.
- Realizar un adecuado proceso de selección del equipo de trabajo para las diferentes áreas: administrativa, técnica y operativa toda vez que del talento humano dependerá la calidad en la prestación de servicios y por ende la sostenibilidad y sustentabilidad del proyecto en el tiempo.
- Cumplir con todos los requisitos y exigencias que se plantean desde el punto de vista legal y organizacional para asegurar un óptimo funcionamiento de la Empresa



## BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, J. C. (2008). Talleres de metodología de investigación. Buenos Aires: UVA.
- Alarcón, J. C. (2009). Metodología de Investigación Científica. Bogotá: CC.Universitas.
- Ambrosio, V. (1999). Plan de Marketing, paso a paso. rio de janeiro.
- Anzil, F. (2012). Para que sirve el estudio financiero.
- Arboleda, A. (2009). La contabilidad, principios y aplicaciones. Lima: Gismas.
- Arboleda, V. G. (2009). Formulación, Evaluación y Control. Queretaro: McGraw Hill.
- Armstrong, G. (2012). Mercados y oportunidades. México: ULS.
- Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw-Hill.
- Baca Urbina, G. (2012). Evaluación de Proyectos. México: McGrawGill.
- Bernard, J. (2005). Contabilidad General. Santiago: Deusto.
- Berry, L. (2007). El precio de una calidad de servicio pobre es mas alto de lo que usted piensa. México: Ed. UAM.
- Bravo, R. (2011). Innovar Journal. Efectos de la imagen corporativa en el comportamiento del consumidor, 1.
- Briceño, P. (2008). Administración y Dirección de Proyectos. Madrid: McGraw-Hill.
- Cevallos, V. (25 de Octubre de 2014). Texto básico de Formulación de Proyectos. Texto ESPOCH. Riobamba, Chimborazo, Ecuador: Facultad de Ciencias pecuarias.
- CIC. (2008). Publicaciones Contables. Colegio de Contadores de Pichincha (pág. 24.25). Quito: UCE.
- Córdoba, P. M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. Buenos Aires: McGraw-Hill.
- García, J. (2012). Calidad del servicio financiero como estrategia de las instituciones bancarias. Málaga: Ed. Unida.
- Gomez Diaz, M. (2010). El logro de una diferenciación financiera. Buenos Aires: Edusa.
- Guerrero, J. (2014). Elaboración de proyectos de inversión
- Herrera, L. (2010). Tutoría de la investigación científica. Ambato: Graficas Corona.
- Kotler, J. (2000). Investigación de Mercados.
- Malcom, P. (2010). El servicio al cliente: Guía para mejorar la atención y la asistencia. México: Deusto.

Miranda, J. (2005). Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-ambiental. MME Editores.

Prieto, E. (3 de Febrero de 2008). Evaluación de Proyectos

Ricarte, J. (1992). La imagen Corporativa, entre la política y la creatividad. Revista de comunicación audiovisual y publicitaria N.1, 12, 13.

Sabino, C. (1997). La investigación social. México: UNAM.

Sartori. (1996). Estrategias de Imagen: un mapa teórico operativo en comunicación de masas. Buenos Aires: Ed. Macchi.

Zapata, P. (2009). Contabilidad General. Quito: USFQ.

## **LINKOGRAFIA**

<http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>. Obtenido de Para que sirve el estudio financiero

<http://www.monografias.com/trabajos-pdf/organizacional-pajillas/organizacional-pajillas.pdf>.

<http://www.monografias.com/trabajos73/plan-negocios-creacion-empresa-contable/plan-negocios-creacion-empresa-contable2.shtml#ixzz3vWavIHjS>

<http://www.monografias.com/trabajos73/plan-negocios-creacion-empresa-contable/plan-negocios-creacion-empresa-contable2.shtml#ixzz3vWdXMF8f>

<http://es.scribd.com/doc/66872891/Gerencia-Estrategica-HUMBERTO-SERNA-GOMEZ#scribd>

<http://www.auladeeconomia.com/articulosot-18.htm>

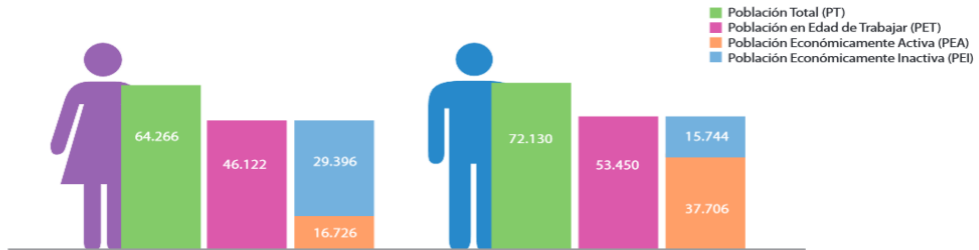
# ANEXOS

# ANEXO 1:

## DATOS DEMOGRAFICOS DEL CANTÓN ORELLANA

### 05 Actividades económicas de la población

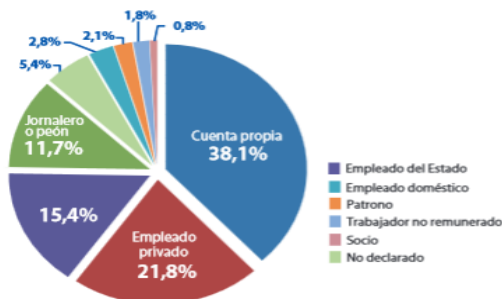
#### ¿CUÁL ES LA ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA?



\* La Población en Edad de Trabajar y la PEA se calculan para las personas de 10 años de edad y más.

#### ¿ EN QUÉ TRABAJAN LOS HABITANTES DE ORELLANA?

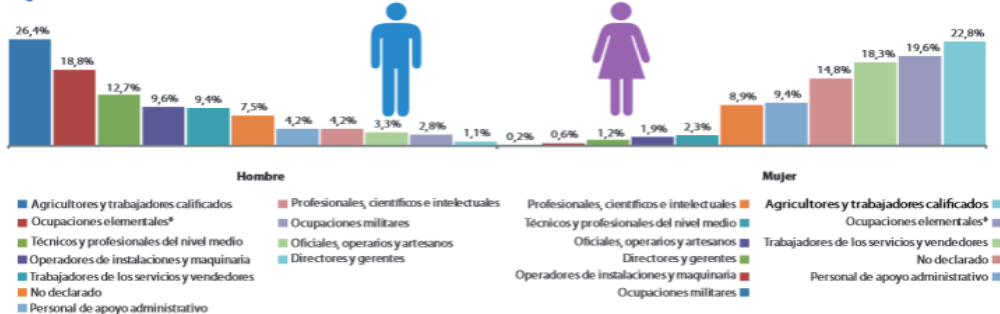
#### ¿ EN QUÉ TRABAJAN LOS HABITANTES DE ORELLANA?



Ocupación*	Hombre	Mujer
Empleado privado	9.015	2.286
Cuenta propia	12.930	6.827
Jornalero o peón	5.434	651
Empleado u obrero del Estado, Municipio o Consejo Provincial	5.328	2.677
No declarado	1.469	1.310
Empleada doméstica	129	1.344
Patrono	720	368
Trabajador no remunerado	656	299
Socio	308	133
<b>Total</b>	<b>35.989</b>	<b>15.895</b>

\*Personas ocupadas de 10 años y más.

#### ¿ DE QUÉ TRABAJAN LOS HAB. DE ORELLANA ?



# 07

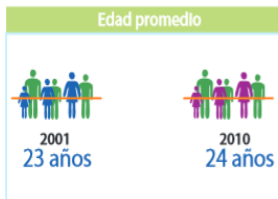
## Datos adicionales

### ¿CUÁL ES LA SITUACIÓN A NIVEL DE LOS CANTONES?

Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Viviendas*	Viviendas**	Viviendas***	Razón niños mujeres 4 años	Analfabetismo	Edad promedio
Aguarico	2.652	3,7%	2.195	3,4%	4.847	1.077	1.069	898	788,3	12,1%	23
La Joya de los Sachas	19.916	27,6%	17.675	27,5%	37.591	11.211	11.178	9.012	515,6	6,8%	25
Loreto	11.039	15,3%	10.124	15,8%	21.163	5.531	5.524	4.236	754,7	8,6%	22
Orellana	38.523	53,4%	34.272	53,3%	72.795	23.221	23.132	17.231	560,2	5,3%	23
<b>Total</b>	<b>72.130</b>	<b>100%</b>	<b>64.266</b>	<b>100%</b>	<b>136.396</b>	<b>41.040</b>	<b>40.903</b>	<b>31.377</b>			

\* Particulares y colectivos \*\* Particulares \*\*\* Particulares ocupados con personas presentes \*\*\*\* Niños menores de cinco años por 1000 mujeres en edad reproductiva (15 a 49 años)

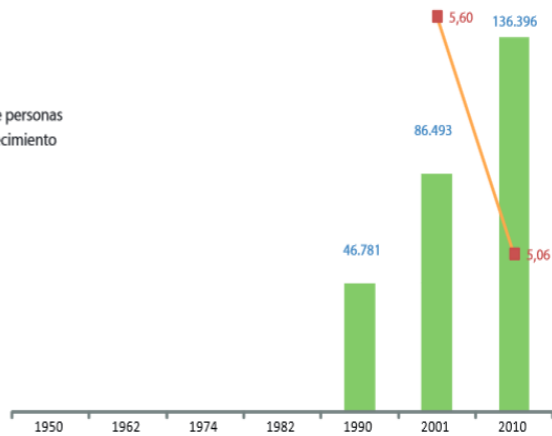
### ¿CUÁNTOS SOMOS Y CUÁNTO HEMOS CRECIDO?



■ Número de personas  
■ Tasa de crecimiento



\*Mujeres de 15 a 49 años de edad.



\*Población total según la División Política Administrativa vigente en cada año

En la mayoría de los hogares hierven el agua antes de beberla

En la provincia de Orellana existen más hombres que mujeres

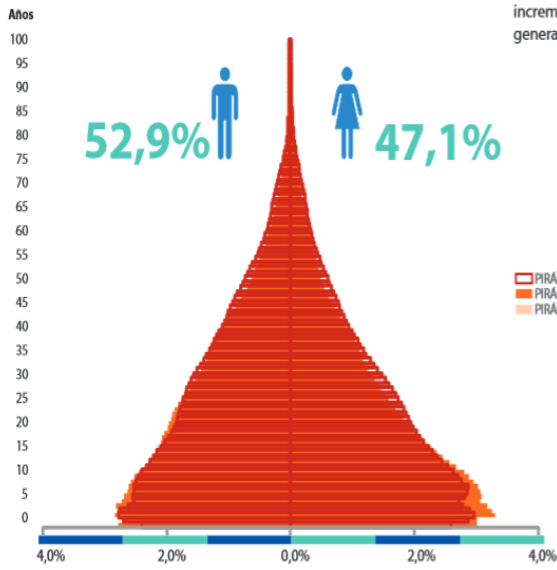
La población de Orellana se concentra en el área rural

En Orellana existen 396 personas con instrucción de postgrado

La población de Orellana se autoidentificó en su mayoría como mestiza, sin embargo, existe un alto porcentaje que lo hizo como indígena

**Sabías que en Orellana...**

## ¿QUÉ EDAD TENEMOS LOS HABITANTES DE ORELLANA?



Orellana cuenta con una población menor de cinco años consistente. La fuerza laboral se ha incrementado en el transcurso de los últimos diez años, más en el grupo de las mujeres. En general se visualiza un aumento en toda la población.

Rango de edad	2001	%	2010	%
De 95 y más años	115	0,1%	49	0,0%
De 90 a 94 años	139	0,2%	41	0,0%
De 85 a 89 años	168	0,2%	127	0,1%
De 80 a 84 años	260	0,3%	331	0,2%
De 75 a 79 años	407	0,5%	596	0,4%
De 70 a 74 años	626	0,7%	1.305	1,0%
De 65 a 69 años	951	1,1%	1.787	1,3%
De 60 a 64 años	1.384	1,6%	2.227	1,6%
De 55 a 59 años	1.669	1,9%	3.187	2,3%
De 50 a 54 años	2.429	2,8%	4.210	3,1%
De 45 a 49 años	3.030	3,5%	5.814	4,3%
De 40 a 44 años	4.115	4,8%	6.523	4,8%
De 35 a 39 años	5.311	6,1%	8.428	6,2%
De 30 a 34 años	5.815	6,7%	9.761	7,2%
De 25 a 29 años	6.843	7,9%	11.901	8,7%
De 20 a 24 años	8.310	9,6%	12.514	9,2%
De 15 a 19 años	8.941	10,3%	14.225	10,4%
De 10 a 14 años	10.955	12,7%	16.546	12,1%
De 5 a 9 años	12.198	14,1%	18.189	13,3%
De 0 a 4 años	12.827	14,8%	18.635	13,7%
<b>Total</b>	<b>86.493</b>	<b>100,0%</b>	<b>136.396</b>	<b>100,0%</b>

## ¿CUÁNTOS SOMOS Y CUÁNTO HEMOS CRECIDO?

■ 5,60 136.396