



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE:

INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TEMA: PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA PYMES EN
CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN EN LA PARROQUIA DE CALDERÓN**

AUTOR/ A: GEOVANNA MARCELA REA HERRERA

TUTOR/ A: Mg. ANDRÉS RAMOS ALVAREZ

TUTOR TÉCNICO: Mg. CAROLINA PAOLA JARAMILLO BAYAS

QUITO- ECUADOR

AÑO: 2019

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de DIRECTOR del Proyecto “PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA PYMES EN CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN EN LA PARROQUIA DE CALDERÓN”, presentado por el ciudadano GEOVANNA MARCELA REA HERRERA, estudiante del programa de Ingeniería en Administración de Empresas de la Universidad Tecnológica Israel considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la revisión y evaluación respectiva por parte del Tribunal de Grado que se digne para su correspondiente estudio y calificación.

Quito, marzo del 2019.

MG. ANDRÉS RAMOS ALVAREZ

MG. CAROLINA PAOLA JARAMILLO BAYAS

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

La abajo firmante, declara que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales, de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Geovanna Marcela Rea Herrera

C.I. 172062869-0

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Proyecto de aprobación de acuerdo con el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Tecnológica Israel.

Quito, marzo 2019

Para constancia firman:

TRIBUNAL DE GRADO

F.....

PRESIDENTE

F.....

VOCAL

F.....

VOCAL

DEDICATORIA

A mis queridas hijas Micaela y Doménica, por toda la paciencia, amor y confianza que depositaron en mí, quienes fueron la razón de continuar hasta el final en algún momento que difícilmente pensé en desistir del proceso, permitiéndome cumplir un gran sueño y alcanzar un objetivo importante en mi vida.

A mi madre, ejemplo de lucha y constancia, por confiar y brindarme apoyo incondicional en cada uno de mis pasos y decisiones, sin importar nuestras diferencias de opiniones, sin duda alguna la mejor madre del mundo.

Finalmente agradezco a mi esposo y a toda mi familia por estar siempre en mis momentos buenos y los no tan buenos, todos en conjunto me hicieron ver, que sin importar cuanto tiempo me tome, todo se puede si de verdad se quiere.

Geovanna Marcela Rea Herrera

AGRADECIMIENTO

A los docentes de la Universidad Tecnológica “Israel”, por compartir sus conocimientos en el transcurso de mi preparación y culminación exitosa de mi profesión.

De manera muy especial a Mgs. Andrés Ramos y Mgs. Carolina Jaramillo como tutores metodológico y técnico respectivamente, quienes supieron valorar, orientar y contribuir profesionalmente con sus conocimientos, permitiéndome culminar exitosamente con el desarrollo de este trabajo investigativo.

Muchas gracias.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE FIGURAS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
El problema de la investigación.....	3
OBJETIVOS	4
CAPÍTULO I	6
MARCO TEÓRICO	6
1.1. Contextualización	6
1.1.1. Perspectivas de las Pymes en el mundo.....	6
1.1.2. Ventajas de las Pymes	8
1.1.3. Desventajas de las pymes	8
1.1.4. Perspectivas de las Pymes en el Ecuador	8
1.1.5. Investigaciones previas.....	10
1.2. Cuerpo teórico conceptual	12
1.2.1. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).....	12
1.2.2. Contabilidad.....	12
1.2.3. Administración	13
1.2.4. Obligación Tributaria	13
1.2.5. Encuesta.....	13
1.2.6. Entrevista	13
1.3. Marco legal.....	14
1.3.1. Superintendencia de Compañías.....	14

1.3.2.	Proceso para la aprobación de un Compañía Limitada	14
1.3.3.	Servicio de Rentas Internas	16
1.3.4.	Patente municipal	16
1.4.	Plan de negocios.....	17
1.4.1.	Estructura del Plan de Negocios.....	19
1.4.2.	Creatividad en el negocio	20
CAPÍTULO II		21
MARCO METODOLÓGICO		21
2.1.	Introducción	21
2.2.	Enfoque metodológico de la investigación	21
2.3.	Población, unidades de estudio y muestra.....	21
2.4.	Métodos empíricos y técnicas de recolección de información	23
2.4.1.	Encuestas.....	23
2.4.1.1.	Tabulación, interpretación y análisis de datos de encuestas.....	23
CAPÍTULO III		35
PROPUESTA		35
3.1.	Plan Estratégico de la empresa.....	35
3.1.1.	Nombre comercial	35
3.1.2.	Logo.....	35
3.1.3.	Visión.....	36
3.1.5.	Políticas	38
3.1.6.	Estrategias.....	38
3.1.7.	Valores.....	39
3.1.7.	Principios.....	39
3.2.	Estructura organizacional.....	40
3.2.1.	Organigrama estructural	40
3.2.2.	Perfil de los contratados	41

3.2.3.	Análisis del entorno de acuerdo a las 5 fuerzas de Porter	44
3.3.	Análisis del Macroentorno	44
3.3.1.	Factor Geográfico:.....	44
3.3.2.	Factor Económico:.....	45
3.3.3.	Factor Socio Cultural:.....	46
3.3.4.	Factor Político Legal:	47
3.3.5.	Factor Tecnológico:.....	47
3.3.6.	Amenaza de entrada de nuevos competidores.	47
3.3.7.	La rivalidad entre los competidores.....	47
3.3.8.	Poder de negociación de los proveedores.....	48
3.3.9.	Poder de negociación de los clientes.	49
3.3.10.	Amenaza de ingreso de productos sustitutos.	50
3.4.	Plan de Marketing Mix.....	50
3.4.1.	Producto.....	50
3.4.2.	Precio.....	51
3.4.3.	Plaza.....	52
3.4.4.	Promoción.....	52
3.5.	Análisis de la Demanda:.....	56
3.5.1.	Segmentación.....	56
3.6.	Análisis de la Oferta:.....	57
3.7.	Demanda Insatisfecha:	59
3.8.	Establecimiento de precio	59
3.9.	Análisis financiero.....	60
3.9.1.	Activos corrientes:.....	60
3.9.2.	Gastos Administrativos:	62
3.9.3.	Inversión	64
3.9.4.	Financiamiento	64

3.9.5. Depreciación.....	64
3.9.6. Presupuesto gastos.....	65
3.9.7. Proyección de ingresos	65
3.9.8. Punto de equilibrio.....	65
3.9.9. Cálculo del VAN y TIR.....	67
CONCLUSIONES.....	69
RECOMENDACIONES	70
Bibliografía.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Encuesta sobre la estructura de las empresas en el Ecuador.	9
Figura 2. Pymes por sectores económicos.	10
Figura 3. Género.	23
Figura 4. Edad.	24
Figura 5. Inversión mínima en servicios contables y tributarios.	25
Figura 6. Sector de la economía.	26
Figura 7. Obligaciones con el Estado.	27
Figura 8. Servicios más solicitados	28
Figura 9. Temas de capacitación.	29
Figura 10. Disponibilidad Plan de negocios.	30
Figura 11. Disponibilidad de Software Contable.	31
Figura 12. Presentación de declaraciones al Estado.	31
Figura 13. Información sobre PYMES	32
Figura 14. Logo de Rea Consulting Cia Ltda.	36
Figura 15. Organigrama estructural.	40
Figura 16. Inflación anual por ciudades	45
Figura 17. Población económicamente activa por sexo.	46
Figura 18. Población económicamente activa por etnias.	46
Figura 19. Análisis de las 5 fuerzas de Porter para Rea Consulting.	50
Figura 20. Diseño páginas web y redes sociales.	54
Figura 21. Tríptico.	55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. PYMES. Aporte a la generación de empleo por países.....	7
Tabla 2. Clasificación de las empresas por su status en el Ecuador.....	9
Tabla 3. Estructura del Plan de Negocios.....	19
Tabla 4. Población económicamente activa	22
Tabla 5. Género	23
Tabla 6. Edad.....	24
Tabla 7. Inversión mínima en servicios contables y tributarios.	25
Tabla 8. Sector de la economía.....	26
Tabla 9. Obligaciones con el Estado.	27
Tabla 10. Servicios más solicitados.....	28
Tabla 11. Temas de capacitación.....	28
Tabla 12. Disponibilidad de Plan de negocios.	29
Tabla 13. Disponibilidad de Software Contable.....	30
Tabla 14. Presentación de declaraciones al Estado.	31
Tabla 15. Información sobre PYMES	32
Tabla 16. Análisis de entrevistas	33
Tabla 17. Coeficiente de localización empresarial 2013	45
Tabla 18. Proveedores para la nueva empresa.....	48
Tabla 19. Empresas por rama de actividad en Calderón	49
Tabla 20. Paquete básico para Pymes.....	52
Tabla 21. Población Económicamente Activa de la Parroquia de Calderón (PEA).....	56
Tabla 22. Cálculo de la demanda potencial	56
Tabla 23. Cálculo de la demanda real.....	57
Tabla 24. Cálculo de la demanda efectiva	57
Tabla 25. Análisis de la competencia	58
Tabla 26. Cálculo de la oferta real anual	58
Tabla 27. Cálculo de la oferta real de servicios.....	58
Tabla 28. Cálculo de la demanda insatisfecha.....	59
Tabla 29. Establecimiento de precio.....	59
Tabla 30. Incremento de precio	60

Tabla 31. Equipos de oficina	60
Tabla 32. Equipo de Computación	60
Tabla 33. Muebles y Enseres	61
Tabla 34. Inversiones en activos corrientes intangibles	61
Tabla 35. Inversiones en activos corrientes tangibles	61
Tabla 36. Salarios propuestos primer año de funcionamiento.....	62
Tabla 37. Suministros de oficina	62
Tabla 38. Servicios Básicos.....	62
Tabla 39. Útiles de aseo.....	63
Tabla 40. Arriendo.....	63
Tabla 41. Publicidad	63
Tabla 42. Gastos Administrativos Anuales	63
Tabla 43. Resumen de Inversiones	64
Tabla 44. Forma de Financiamiento	64
Tabla 45. Cálculo de Depreciaciones	64
Tabla 46. Presupuesto de Gastos	65
Tabla 47. Proyección de Ingresos	65
Tabla 48. Determinación de costos.....	66
Tabla 49. Punto de equilibrio en unidades	66
Tabla 50. Punto de equilibrio en dólares	66
Tabla 51. Flujo de Caja.....	67
Tabla 52. Flujo Acumulado	67

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo evaluar la factibilidad para la creación de REA Consulting Cia Ltda., Pymes especializada en brindar servicios de asesoría en Contabilidad y Tributación, domiciliada en la Parroquia de Calderón del DMQ; en el primer capítulo se hace referencia al entorno microempresarial en el mundo, américa latina y el Ecuador y sobre trabajos similares realizados al respecto, para terminar conceptualizando ciertos temas relevantes para la creación de una empresa. En el segundo capítulo se ejecuta un cálculo estadístico de una muestra representativa que permita obtener datos cuantitativos sobre la percepción del público objetivo para con los servicios de contabilidad y tributación y encuestas para determinar cualitativamente como trabaja la competencia. En el capítulo tres se plantea la creación de la empresa partiendo de elaborar los puntos relevantes del Plan de Negocios; hacer un cálculo de demanda y oferta, para concluir con una proyección financiera para determinar la factibilidad. Como un plus adicional se incorpora a la propuesta un Plan de Marketing Mix que permitirá en el caso de entrar en funcionamiento la empresa disponer de un camino para su puesta en marcha.

Palabras claves: Ecosistema empresarial, pequeñas y medianas empresas, determinación de factibilidad.

ABSTRACT

The objective of this project is to evaluate the feasibility for the creation of REA Consulting Cia Ltda., SMEs specialized in providing advisory services in Accounting and Taxation, domiciled in the Calderón Parish of the DMQ; In the first chapter reference is made to the microenterprise environment in the world, Latin America and Ecuador and similar work done in this regard, to finish conceptualizing certain issues relevant to the creation of a company. In the second chapter, a statistical calculation of a representative sample is performed to obtain quantitative data on the perception of the target public for accounting and taxation services and surveys to determine qualitatively how the competition works. Chapter three considers the creation of the company based on the elaboration of the relevant points of the Business Plan; make a calculation of demand and supply, to conclude with a financial projection to determine the feasibility. As an additional bonus, a Marketing Mix Plan is incorporated into the proposal, which will allow the company to have a path to start-up in the event that the company enters into operation.

Keywords: Business ecosystem, small and medium enterprises, determination of feasibility.

INTRODUCCIÓN

El sector de los servicios de contabilidad y tributación para PYMES (pequeñas y medianas empresas) en el Ecuador es parte importante de la dinamización de la economía; existen una gran cantidad de negocios sobre todo los PYMES que surgen cada día, así como muchos luchan por permanecer en el ecosistema empresarial, cada uno de estos negocios busca sobrevivir y consolidarse; y para cumplir este objetivo se requiere a más de las habilidades o competencias de sus fundadores también del conocimiento profesional en varios campos; entre ellos las finanzas, contabilidad y tributación. Razón por la cual, la creación de una PYMES especializada en brindar servicios en esta rama orientada a las PYMES siempre estará vigente. Muchos emprendimientos fracasan por la inadecuada forma de llevar sus finanzas y por la imposibilidad de tener personal de planta por los gastos que ellos representan.

El problema de la investigación

Las PYMES en el contexto ecuatoriano son aproximadamente 15.000 están en su gran mayoría ubicadas en las dos grandes ciudades: Quito y Guayaquil, el 48% del total se encuentra en la capital, y el 37% en el puerto principal. El número restante se esparce en forma reducida por varias provincias del país, entre las que se puede nombrar Azuay (5%), El Oro (3%), Manabí y Tungurahua (2% cada una). Esta concentración, “no resulta extraña, si se la compara con la situación de las grandes empresas, las que presentan una distribución geográfica muy similar” (Barrera, 2017, pág. 45).

Todo negocio grande o pequeño está obligado a presentar sus estados financieros en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS); con adaptación a las NIIFs (Normas Internacionales de Información Financiera) en este caso para PYMES, como también cumplir sus obligaciones ante los organismos del Estado como el Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio del Trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS); para cumplir dicho propósito en muchos casos recurren a contratar profesionales externos para el efecto; pero que no realizan un adecuado asesoramiento de acuerdo a las necesidades del negocio, sino más bien solo una especie de tenedores de libros; pero esto no es suficiente

ya que es necesario que los administradores sea debidamente asesorados sobre el estado del negocio o como optimizar los recursos disponibles.

Existe una gran oferta de servicios tributarios y contables; pero de igual manera como existen variada oferta, cada día se abre nuevos negocios o los existentes requieren servicios contables o tributarios con nuevos proveedores que brinden mejores prestaciones que les permitan tomar las mejores decisiones.

Formulación del Problema

¿Cuál es la factibilidad para crear una PYMES que brinde servicios contables y tributarios en la Parroquia de Calderón?

OBJETIVOS

Objetivo general

Evaluar la factibilidad de la creación de una PYMES de asesoría en servicios Tributarios y Contables en la Parroquia de Calderón.

Objetivos específicos

Investigar sobre las corrientes teóricas para la creación de PYMES.

Evaluar la percepción del grupo objetivo sobre los servicios de asesoría en contabilidad y tributación requeridos en la Parroquia de Calderón.

Proponer el proyecto para la creación de una PYMES de servicios en contabilidad y tributación en la Parroquia de Calderón.

Justificación

Las empresas tienen la obligación de presentar cumplir sus obligaciones ante los organismos del Estado como el Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio del Trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) algunas inclusive dependiendo de si son jurídicas adicional deben presentar sus estados financieros en la Superintendencia de Compañías con adaptación a las NIIFs (Normas Internacionales de Información Financiera) en este caso para PYMES, como también y para cumplir ante estas instituciones muchas de las PYMES por lo general no cuentan con un debido registro manejo empresarial, pues las personas que dirigen el negocio tienden a la idea equivocada de que un negocio anda mal solo en el momento que obtiene pérdida caso contrario no ven la necesidad de contratar a alguien que contribuya con una asesoría, por muchas razones más, entre ellas al creer tal vez que la coordinación administrativa es innecesaria. La administración del sistema empresarial de las PYMES debe ser objeto prioritario, el cumplimiento voluntario de las obligaciones del negocio contribuirían como un indicador de la madurez de la entidad.

En caso de que las empresas no cuenten con una debida asesoría podrían caer en gastos innecesario tales como: pago de multas tributarias, glosas, sanciones, pago de intereses tributarios o en el peor de los casos clausuras, cierres del negocio, prisión, reclusión entre otros que son considerables para los gerentes de las entidades. Además, que la empresa al no tener al día su información actualizada, detallada no le permitiría al dueño o gerente poder tomar decisiones que conlleven a la mejora del negocio o se le dificultaría acceder a créditos financieros que desee obtener para poder invertir o mejorar su negocio.

De acuerdo a lo mencionado es importante desde el punto de vista académico, como el de desarrollo del país proyectos como el presente ya que las PYMES generan ingentes fuentes de trabajo en el país, por lo tanto es importante que dispongan de asesoría permanente y profesional.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Contextualización

El presente estudio busca reflexionar sobre si es viable crear una PYME especializada en contabilidad y tributación en la Parroquia de Calderón del DMQ; para ello es imprescindible establecer una contextualización del estado y la problemática común de las PYMES en el mundo, América Latina y Ecuador; para desde allí recapitular trabajos similares y dogma académico sobre el tema.

1.1.1. Perspectivas de las Pymes en el mundo

En la economía la empresa cumple un rol fundamental en el desarrollo de los países por su capacidad de ofrecer al mercado bienes y servicios; si la familia es el núcleo fundamental de la sociedad en la economía es la empresa la que cumple ese rol. Conceptualmente no ha cambiado durante el tiempo los elementos que componen una empresa; capital, trabajo, tierra y talento humano son fundamentales y el uso adecuado de estos elementos dados por la habilidad empresarial de los administradores son los elementos que conjugados permiten el éxito en la empresa. Es necesario considerar el aporte social que la empresa moderna brinda a la sociedad con la capacidad de generar empleo, la responsabilidad social y ambiental propios de la empresa actual, donde se conjuga el lucro de los accionistas con la responsabilidad frente a los clientes y toda la sociedad.

En las economías desarrolladas se encuentra gran parte de su dinamismo; tal es así que en Europa las Pymes representan más del 92% del tejido empresarial total; en América Latina la Cepal y el Banco Mundial mencionan que existe una participación del 99% (Logística, 2017).

Por otra parte la generación de empleo por parte de las Pymes es también un reflejo del impacto que tienen las Pymes en la economía.

Tabla 1. PYMES. Aporte a la generación de empleo por países.

<i>País</i>	Empleo		
	<i>microempresas</i>	<i>pymes</i>	<i>grandes</i>
Argentina	11.5	39.6	48.9
Brasil	13.7	28.3	58
Chile	44.1	30.9	25
Colombia	50.6	30.3	19.1
Ecuador	47.3	29.8	22.9
El Salvador	37.8	27.7	34.6
México	45.7	23.6	30.8
Perú	48.5	19.2	32.4
Uruguay	24.1	43.1	32.8
UE (25)	31.5	38.3	30.2
Alemania	19.5	44.0	36.5
Bélgica	34.8	38.4	26.8
España	41.5	35.1	23.4
Francia	31.8	35.1	33.1
Italia	48.5	33.4	18.1
Rep. Checa	32.8	37.6	29.6
Reino Unido	19.8	37.0	43.2

Fuente: CEPAL 2015.

Dependiendo del país existen varias definiciones para micro, pequeña y mediana empresa, ya sea por el número de empleados, por los activos, o por la facturación; pero en términos generales resultan fundamentales para el desarrollo económico.

La (OIT, 2015); presentó un informe para analizar las Pymes y presenta varias consideraciones sobre las ventajas y desventajas de las Pymes en el mundo:

Las Pymes deben evolucionar y prepararse para ser competitivas no solo a nivel nacional sino internacional superando sus dificultades y limitaciones. (Ayala, 2006)

1.1.2. Ventajas de las Pymes

- Absorben una gran porción de la población económicamente activa, por su capacidad de generar empleos.
- Tienen una importante movilidad, que les permite ampliar o disminuir el tamaño de su planta, al igual que cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Captan y asimilan nuevas tecnologías con cierta facilidad.
- Tienen la posibilidad de convertirse en una empresa grande.
- Debido a sus efectos multiplicadores tienen un alto impacto en las economías donde se ubican (Ciudades/regiones)

1.1.3. Desventajas de las pymes

- No les resulta simple absorber los recursos que utilizan en capacitaciones o actualización de labores del personal, y cuando lo hacen, una de las complicaciones es la fuga de talento.
- En buena parte tienen controles mínimos (o son inexistentes) de calidad en sus procesos de producción.
- La reinversión de las utilidades para optimizar equipos y procesos es mínima.
- Debido a su limitación en pago de sueldos, es difícil contratar recurso humano especializado.
- Adicionalmente, se enumeran entre las deficiencias de las pequeñas organizaciones: la baja cantidad de ventas, mal atención a clientes y público, altos costos, deficiente manejo de inventarios, mala ubicación.

1.1.4. Perspectivas de las Pymes en el Ecuador

La Universidad Andina Simón Bolívar (UASM); a través del Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa en el Ecuador (UASB, 2016); presenta una encuesta donde describe la distribución de las empresas por su status.

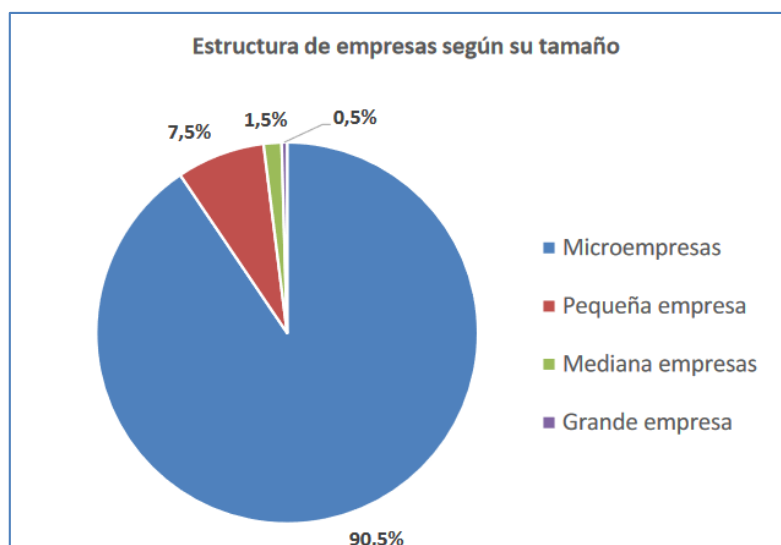


Figura 1. Encuesta sobre la estructura de las empresas en el Ecuador.
Fuente: (UASB, 2016).

La SCVS; de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina y la legislación interna vigente, pone el siguiente status a las pequeñas y medianas empresas. (CAN, 2009).

Tabla 2. Clasificación de las empresas por su status en el Ecuador.

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 - 9	De 10 - 49	De 50 - 199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	> 5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

Fuente: (CAN, 2009)

Con respecto a la distribución por sectores económicos; el Observatorio de las Pymes de la Universidad Andina menciona:

MIPYME por sectores económicos

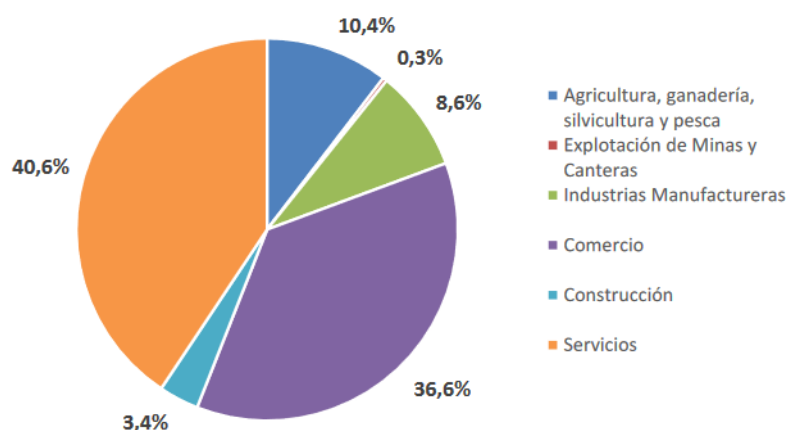


Figura 2. Pymes por sectores económicos.
Fuente: INEC 2010.
Elaborado por: (UASB, 2016)

1.1.5. Investigaciones previas

González, Ricardo. 2012. En su trabajo titulado “*Propuesta para la creación de una empresa contable tributaria radicada en la ciudad de Quito, ubicada en el Sector de la Mariscal*”. Universidad Central del Ecuador. Facultad de Ciencias Administrativas. [Título Ingeniero en Contabilidad y Auditoría]. Expresa la necesidad de que existan empresas relacionada con los servicios tributarios y contable que se encuentren a la vanguardia de la demanda ya que existe una gran competencia de empresas similares (Pág. 1). En la sección Conclusiones (Pág. 125), entre otras conclusiones se expresa que es viable un proyecto de este tipo por la demanda creciente de las empresas para estar al día en sus obligaciones con el SRI y el IESS, a la fecha de elaboración del presente estudio se hace un realce al hecho de que cada vez más empresas buscan trabajar con el Estado; y esto les obliga a estar al día para poder participar en procesos de contratación pública; este análisis es aplicable aún más en los actuales momentos en que ha evolucionado la Contratación Pública en el Ecuador.

También se menciona la necesidad de disponer de un Software Contable para brindar el mejor servicio a los clientes. También el aspecto de brindar servicios de capacitación permanentes a los clientes como un factor importante de la diferenciación en sus servicios.

Gladys, Pizarro. 2016. En el trabajo titulado “*Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca*”. Universidad Católica de Santiago e Guayaquil. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. [Título de Ingeniero Comercial]. En el presente trabajo se resalta la creciente y continúa necesidad que tienen las empresas de disponer de personal para tener al día las declaraciones tributarias, de personal y obligaciones con los organismos de control; pero recalca que no todas las empresas disponen de los recursos para tener personal de planta por ello buscan externalizar los servicios. Se hace un estudio para determinar la factibilidad; se calcula la demanda insatisfecha y se hace un análisis del precio promedio sugerido para el sector de estudio.

Aviles, William. 2013. “*Creación de una empresa de servicios de asesoramiento para la ciudad de Guayaquil*”. Universidad Internacional del Ecuador. Facultad de Administración y Ciencias. [Ingeniera Comercial]. En el capítulo de Conclusiones. (Pág. 61), menciona que es viable la creación de la empresa de asesoramiento en la ciudad de Guayaquil, recalca como una de las razones el hecho de que se crean nuevas empresas todos los días, también menciona un dato alentador que aparece en el INEC Económico 2010 donde se menciona que en el Ecuador existen una gran cantidad de empresas con no más de 9 empleados es decir PYMES y también que la mayoría de emprendimientos no sobreviven la primera ni la segunda generación, por razones de administración inadecuada o limitada estructura.

Arévalo, Victoria. 2012. “*Creación de una empresa de asesoría contable, tributaria y financiera para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –MiPYMES- en el Distrito Metropolitano de Quito*”. [Maestría en Administración de Empresas]. Universidad Tecnológica Israel. Se centra en la creación de una empresa de asesoría contable, tributaria y financiera en el sector norte del DMQ, especializada en brindar servicios a la MIPYMES. Se menciona en el capítulo de Conclusiones. (Pág. 132); que la mayoría de MIPYMES en el país tienen una estructura empresarial débil y una nula inversión en consultorías profesionales en temas como la tributación, contabilidad y tributación, convirtiéndose en un obstáculo para su desarrollo.

1.2. Cuerpo teórico conceptual

1.2.1. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Las Pymes están constituidas por todas las pequeñas y medianas empresas ya sea naturales o jurídicas que cumplen ciertos requisitos de acuerdo a su volumen de ventas, número de empleados o valor de los activos y realizan diferentes actividades económicas como son:

- Alimentación
- Comercio al por mayor y menor
- Construcción
- Transporte liviano y pesado, así como de pasajeros y carga
- Metalmecánica
- Tecnología
- Artesanías
- Producción y comercialización de materia prima
- Entre otras actividades.

1.2.2. Contabilidad

(Padilla, 1998) Es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica.

Otro de los conceptos de Contabilidad lo “Definen que la Contabilidad es el sistema de información que mide las actividades de las empresas, procesa esa información en estados (informes) y comunica los resultados a los tomadores de decisiones”. (Horngren, Harrison, & Smith, 2003)

1.2.3. Administración

El autor (Idalberto, 1981) Define que la palabra administración viene del latín ad (dirección para, tendencia para) y minister (subordinación u obediencia), y significa aquí que realiza una función bajo el mando de otro, esto es, aquel que presta un servicio a otro. Mas sin embargo, la palabra administración sufrió una radical transformación en su significado original. La tarea actual de la administración es la de interpretar los objetivos propuestos por la organización y transformarlos en acción organizacional a través del planeamiento, organización, dirección y control de todos los esfuerzos realizados en todas las aéreas y en todos los niveles de la organización, con el fin de alcanzar tales objetivos de la manera más adecuada a la situación.

1.2.4. Obligación Tributaria

Es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley. (Tributario, 2012)

1.2.5. Encuesta

(Grasso, 2006) Define que la encuesta es un procedimiento que permite obtener datos de manera más sistemática que otros procedimientos de observación. Hace posible el registro detallado de los datos, el estudiar una población a través de muestras con garantías de representatividad, la generación de la conclusiones con conocimiento de los márgenes de error y el control de algunos factores que inciden sobre el fenómeno a observar. (p.13)

1.2.6. Entrevista

El autor (Díaz, 2013) argumenta que la entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es más eficaz que el

cuestionario porque obtiene información más completa y profunda, además presenta la posibilidad de aclarar dudas durante el proceso, asegurando respuestas más útiles.

1.3. Marco legal

1.3.1. Superintendencia de Compañías

Para el registro y creación de una compañía con responsabilidad limitada:

La Secretaria General de la Intendencia de Compañías, debe aprobar la razón social de la PYMES con una denominación objetiva o de fantasía que debe ser previamente escogido por los socios y verificada que no exista ya en el banco de datos de la misma institución. (SCS, 2008).

La denominación de las empresas se rige bajo principios de “propiedad” y de “inconfundibilidad” o “peculiaridad”. (Art. 16 LCS).

De acuerdo al Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constará en la Superintendencia de Compañías y Seguros como sociedades bajo control de esta institución que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI-, la suspensión del uso de referida denominación o razón social para eliminar el riesgo de confusión o utilización indebida.

1.3.2. Proceso para la aprobación de un Compañía Limitada

Solicitud de aprobación: Se debe presentar tres copias certificadas de las escrituras de constitución de la compañía a la Superintendencia de Compañías, a la que se le adjuntará la solicitud suscrita por un síndico, donde se pide la aprobación del contrato constitutivo. (Art. 136 de la Ley de Compañías).

Capacidad: Se requiere la capacidad civil para contratar, n no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. (Art. 99 de la Ley de Compañías).

Número mínimo y máximo de socios: Se constituirán mínimo de dos socios, de acuerdo al primer inciso del Art. 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de responsabilidad Limitada, publicado en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince. En el caso de que en el transcurso de su vida jurídica llegase a exceder el número de socios deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse si fuese el caso (Art. 95 de la Ley de Compañías).

Capital: La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación.

Existen dos tipos de aportaciones aceptadas por la Superintendencia de Compañías y Seguros, la una es mediante aportaciones numerarias (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso entre los dos. Sea cual fuese el caso las especies deben corresponder a la actividad económica objeto de la compañía que será mediante escritura pública constatada su valor o la transferencia de dominio a favor de la compañía y distribuida con los socios.

Estás especies deberán ser valoradas por los socios o por peritos designados por ellos, quienes incorporarán los avalúos obtenidos a la escritura. Los socios deberán responder solidariamente frente a la compañía o frente a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías).

Participaciones: Se refiere a los aportes de capital, acumulativos e indivisibles por parte de los socios. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportaciones en el constara su carácter no negociable y el número de las participaciones que corresponden a su aporte.

Objeto social: Las compañías de responsabilidad limitada deberán tener su objeto social, para la realización de toda clase de actividad civil o de comercio permitidos en la Ley, con

excepciones de banco, seguro, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías y Seguros.

1.3.3. Servicio de Rentas Internas

Para la inscripción de sociedades:

- Formulario RUC01-A y RUC01-B (debidamente firmados por el representante legal, apoderado o liquidador)
- Original y copia, o copia certificada de las escrituras pública de constitución o domicilio inscrito en el registro mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Previsionales.
- Original y copia de las hojas de datos de las Superintendencia de Compañías y Seguros donde constan los datos generales, actos jurídicos y accionistas.
- Original y copia, o copia certificada del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Ciudadanos ecuatorianos: Original y copia de la cédula vigente y original del certificado de votación, Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por el Consejo Nacional Electoral o Provincial.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos. Debe constar el nombre de la sociedad, representate legal o accionistas o en su defecto el contrato debidamente registrado de arrendamiento a nombre de la compañía.
- Original y copia del estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito de la sociedad, representante legal, accionista o socio.

1.3.4. Patente municipal

Según la circular No. NAC-DGECCGC11-00008, a los sujetos pasivos de impuestos administrados por el SRI que requieran inscribirse en el registro único de contribuyentes, el artículo 551 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), publicado en el Suplemente del Registro Oficial No. 303 del

19 de octubre del 2010, establece que el SRI, previo a otorgar el Registro Único de Contribuyentes (RUC) exigirá el pago del impuesto de patentes municipales.

El Art. 547 de la COOTAD, establece que los sujetos pasivos, están obligados a obtener patentes y, por ende, el pago anual del impuesto de que se trata el Art. 546 del mismo cuerpo legal, las personas naturales, jurídicas nacionales y extranjeras, domiciliadas en la jurisdicción territorial municipal, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, inmobiliarias y profesionales.

Requisitos para obtener la Patente Municipal en el Distrito Metropolitano de Quito:

- Original y copia de la escritura de constitución de la compañía
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal.
- Dirección donde funciona la misma.

1.4. Plan de negocios

El Plan de negocios o Bussines Plan, es una herramienta muy común para la creación de nuevos negocios, ya que permite evaluar la probabilidad del éxito a los propietarios o inversores.

Al respecto; (Weinberger Villarán, 2009) menciona sobre el Plan de Negocios:

En él, se podrá analizar el entorno en el que se desarrollará la empresa, precisar la idea y el modelo de negocio elegido, establecer los objetivos que se requieran alcanzar, definir las estrategias que llevarán a la empresa al éxito y detallar como se organizarán los procesos de producción, ventas, logística, personal y finanzas, para que se logre satisfacer las necesidades de los potenciales clientes.

El Plan de negocios tiene dos funciones específicas:

Administrativa o interna

- Detalla el entorno en el cual se desarrollará las actividades de la empresa.
- Precisa las oportunidades y amenazas del entorno, tanto como las fortalezas y debilidades.
- Conocer cómo se organizarán los recursos en función a los objetivos y la visión del negocio.
- Evaluar el potencial de la demanda.
- Establecer un plan estratégico para el negocio.
- Tener un presupuesto inicial.

Financiera o externa

- Búsqueda de recursos financieros.
- Buscar proveedores y clientes en base al flujo de capital del negocio.
- Vender la idea a potenciales socios.

1.4.1. Estructura del Plan de Negocios

Tabla 3. Estructura del Plan de Negocios

PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRESA EN MARCHA (GERENTE)	PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA NUEVA EMPRESA (INVERSIONISTA O GERENTE)
Resumen ejecutivo	Resumen ejecutivo
Descripción de la empresa: <ul style="list-style-type: none"> • Historia de la empresa • Análisis de la industria • Productos y servicios ofrecidos • Estados financieros • Equipo gerencial 	Formulación de idea de negocio Análisis de la oportunidad Presentación del modelo de negocio
	Análisis del entorno
Descripción de la competencia, de la posición competitiva y del mercado objetivo.	Análisis de la industria, del mercado y estimación de demanda
Planeamiento estratégico <ul style="list-style-type: none"> • Análisis FODA • Estrategias de crecimiento y expansión • Alianzas estratégicas 	Planeamiento estratégico <ul style="list-style-type: none"> • Análisis FODA • Visión • Misión • Objetivos estratégicos • Estrategia genérica • Fuentes de ventajas competitivas • Alianzas estratégicas
Estrategias de marketing y ventas	Plan de marketing
Análisis de la infraestructura	Plan de operaciones
Rediseño de estructura y cambios en la gestión de la empresa	Diseño de la estructura y plan de recursos humanos
Modelo financiero	Proyección de los estados financieros
Evaluación financiera	Evaluación financiera
Conclusiones y recomendaciones	Conclusiones y recomendaciones
Anexos	Anexos

Fuente: (Weinberger Villarán, 2009)

El autor (Rendón, 2014) menciona que el objetivo de Modelo del plan de negocios para la micro y pequeña empresa es ayudar al lector a pensar en todos los detalles esenciales de un negocio; sobre todo, apoyar y dirigir la elaboración del proyecto para crear un negocio o ampliar uno ya existente. Su contenido aporta aspectos teóricos, aspectos técnicos de apoyo a la parte teórica y una hoja de cálculo que le ayudará a formular su modelo financiero. Al final de la obra se presenta el modelo del plan de negocios, donde se incluye una hoja de cálculo que permite a una persona relacionada con un negocio, o con la intención de crear uno, establecer los escenarios o pronósticos de operación de una empresa, dicha hoja contiene una corrida financiera que fue construida de manera que las respuestas a los cuestionamientos que realiza un inversionista le permita tomar la decisión en el momento oportuno de emprender un negocio.

1.4.2. Creatividad en el negocio

(Luna, 2016) La creatividad del proceso de pensamiento estratégico que se utiliza para descubrir nuevas ideas o nuevas asociaciones entre ideas existentes y que se alimentan de la reflexión constante e inconstante. (p. 4). Al desarrollar el pensamiento creativo debe realizarse partiendo de una motivación personal integral de tal manera que sea un patrón confiable para lograr los efectos de generar ideas confiables para ponerlas en práctica dentro del negocio.

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

2.1. Introducción

En el presente capítulo se aborda el cálculo del universo para así determinar una muestra aceptable estadísticamente con el fin de disponer de datos cuantitativos para establecer un proyecto viable para la creación de una PYMES que brinde servicios de tributación y contabilidad en la parroquia de Calderón; a la vez se usará el método cualitativo en base a entrevistas a clientes específicos que requieran los servicios que ofertará la Pymes y analizar su percepción sobre sus necesidades específicas.

2.2. Enfoque metodológico de la investigación

Se usará el método descriptivo con el fin de establecer las percepciones de un mercado objetivo para conocer sus preferencias y determinar variables para establecer estrategias efectivas.

2.3. Población, unidades de estudio y muestra.

Para el cálculo del Universo son establecidas de la base de datos del INEC 2010 y proyectado al 2018 el número de población económicamente activa. De allí para el cálculo de la muestra se establece un muestreo aleatorio, donde todos los elementos del universo tienen la misma oportunidad de ser seleccionados para el estudio.

Tabla 4. Población económicamente activa

Población económicamente activa	
INEC 2010 (Parróquia de Calderón, proyectada al 2018, índice de crecimiento 9,49% anual)	197.516,15
Porcentaje de la población económicamente activa de la Parroquia de Calderón, rubros manufactura y comercio al por mayor y menor (Fuente PDOT de Calderón/Cálculo del autor proporcional al porcentaje según Censo INEC 2010)	48,18%
Número de habitantes correspondientes a la población económicamente activa (2018)	95.163,28

Fuente: Plan de Ordenamiento y Desarrollo de la Parroquia de Calderón. Pág. 31
Elaborador por: Geovanna Rea

Para el tamaño de la muestra se van a tomar en cuenta los 95.163,28 habitantes que corresponden a la población económicamente activa de la Parroquia de Calderón.

Se utilizará la siguiente fórmula:

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

Simbología y datos:

N: Tamaño de la población	95.116,28
Z: Nivel de confianza	95% = 1,96
p: proporción deseada	50% = 0,5
q: proporción no deseada (1-p)	1-0,5 = 0,5
e: margen de error	5% = 0,05

$$n = \frac{(1,96)^2 * 95.163,28 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 (95.163,28-1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 * 95.116,28 * 0,25}{(0,0025 * 95.162,28) + (3,8416 * 0,25)}$$

$$n = \frac{91.349,68}{238,87}$$

n= 383 encuestados

2.4. Métodos empíricos y técnicas de recolección de información

Se usará la encuesta como un método para cuantificar la percepción del público objetivo (Ver anexo No. 1). A la vez se utiliza la entrevista a (5 personas) de las PYMES ya constituidas en el sector de Calderón para obtener sus percepciones sobre sus necesidades y sus expectativas.

2.4.1. Encuestas

La presente encuesta fue diseñada por la autora (VER ANEXO #1); el objetivo es determinar cuantitativamente la percepción del público objetivo en la Parroquia de Calderón que podría necesitar los servicios relacionados a Contabilidad y Tributación en el mercado de las PYMES.

2.4.1.1. Tabulación, interpretación y análisis de datos de encuestas

Pregunta 1. Favor determine su género

Tabla 5. Género

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
Masculino	200	52 %
Femenino	183	47 %

Elaborado por: Geovanna Rea

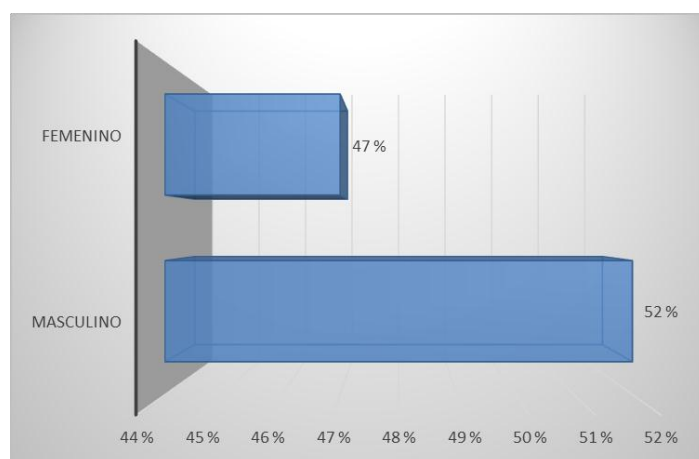


Figura 3. Género.
Elaborado por: Geovanna Rea

El género de los encuestados corresponde a un 47% del sexo femenino y un 52% sexo masculino.

Pregunta 2. Determine su edad

Tabla 6. Edad

RANGO	NÚMERO	%
15 a 19 años	2	1 %
20 a 24 años	17	4 %
25 a 29 años	51	13 %
30 a 34 años	81	21 %
35 a 39 años	74	19 %
40 a 44 años	80	21 %
45 a 49 años	54	14 %
50 años en adelante	24	6 %

Elaborado por: Geovanna Rea

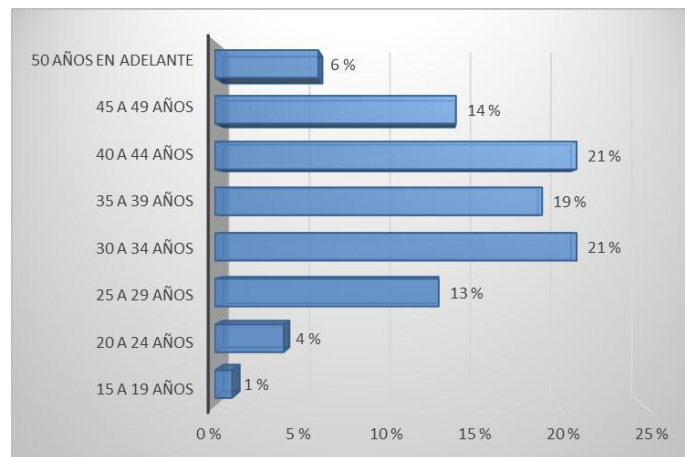


Figura 4. Edad

Elaborado por: Geovanna Rea

El porcentaje más alto de encuestados corresponden al rango etario entre los 40 a 44 años y 30 a 34 años con un 21% cada uno; le sigue el grupo conformado por 35 a 39 años con un 19%, seguido del de entre los 45 a 49 años con un 14%; entre 25 a 29 años con un 13%; con un 6% entre 50 años en adelante, con 20 a 24 años con 4% y entre 15 a 19 años un 1%, lo que la empresa considera que personas adultas con criterio definido acerca de su negocios y su economía son quienes requerirán del servicio de asesoría para estar al día en conocimientos y obligaciones tributarias.

Pregunta 3. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir por los servicios de contabilidad y tributación para su negocio mensualmente?

Tabla 7. Inversión mínima en servicios contables y tributarios.

DESCRIPCION	NÚMERO	%
\$ 100	254	65 %
\$ 200	79	20 %
\$ 300	34	9 %
MAS DE \$ 300	16	5 %

Elaborado por: Geovanna Rea

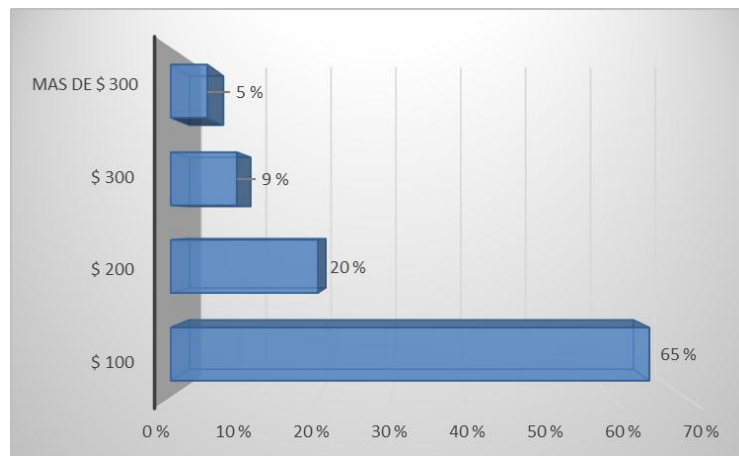


Figura 5. Inversión mínima en servicios contables y tributarios.
Elaborado por: Geovanna Rea

Es marcadamente representativo el pago de 100 dólares por servicios contables y tributarios al mes con un porcentaje de 65%; le sigue con un porcentaje del 20% con el pago no mayor a 200 dólares; en porcentaje representativamente inferior con el 9% el pago mensual de 300 usd y con el 5% el pago mayor a 300 usd.

Pregunta 4. ¿A qué sector de la economía pertenece su negocio?

Tabla 8. Sector de la economía.

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
Comercio	128	33 %
Servicios	115	30 %
Transporte	61	16 %
Construcción	31	8 %
Capacitación	36	9 %
Alimentación	34	9 %

Elaborado por: Geovanna Rea

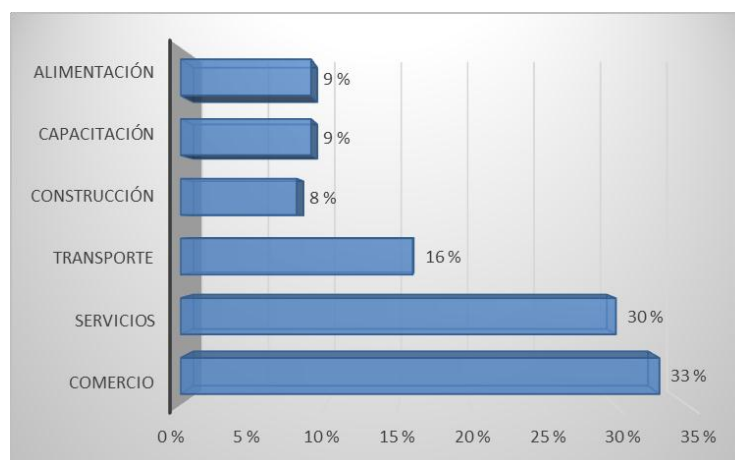


Figura 6. Sector de la economía.

Elaborado por: Geovanna Rea

Como se puede apreciar el mayor porcentaje de encuestados se dedican a la actividad comercial y de servicios, convirtiéndose en el potencial económico para la nueva empresa, apoyado en bajo porcentaje por actividades de transporte, alimentación, capacitación, y construcción

Pregunta 5. ¿Qué tipo de obligaciones tiene con el Estado?

Tabla 9. Obligaciones con el Estado.

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
Declaraciones mensuales del IVA	224	58 %
Declaraciones semestrales del IVA	127	33 %
Impuesto a la renta	246	63 %
Anexos transaccionales	15	4 %
Gastos personales	204	53 %
Responsabilidades Patronales	93	24 %
Patente municipal	114	29 %

Elaborado por: Geovanna Rea

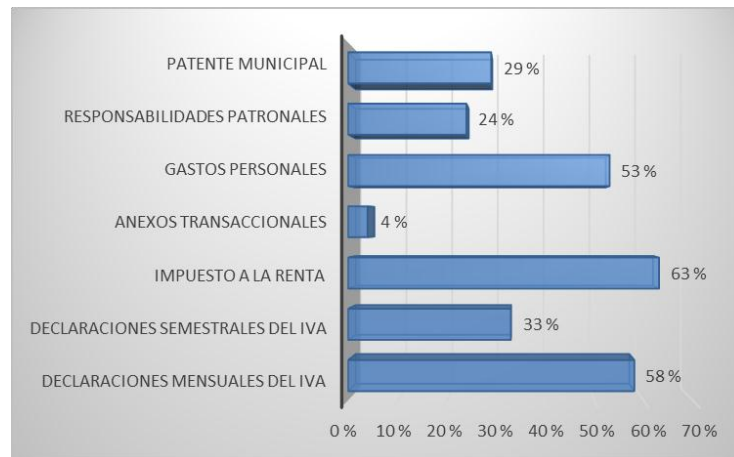


Figura 7. Obligaciones con el Estado.

Elaborado por: Geovanna Rea

Mayoritariamente los encuestados presentan obligaciones con el Estado en mayor porcentaje con el impuesto a la renta del 63%; declaraciones mensuales con 58%, gastos personales con un 53%, declaraciones semestrales del IVA con 33%; 29% con la patente municipal, 24% con responsabilidades patronales; y con un 4% anexos transaccionales. Es por ello que la empresa deberá considerar todos estos índices para que su rendimiento futuro crezca.

Pregunta 6. ¿En el caso de necesitar los servicios de la PYMES especializada en contabilidad y tributación en la Parroquia de Calderón, cuál de los siguientes servicios sería más relevante para usted?

Tabla 10. Servicios más solicitados

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
Asesoramiento continuo	224	58 %
Capacitación permanente	127	33 %
Información continua	246	63 %

Elaborado por: Geovanna Rea

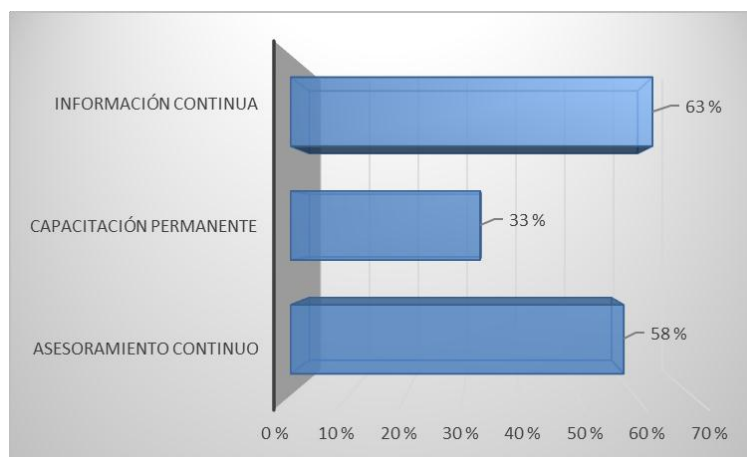


Figura 8. Servicios más solicitados

Elaborado por: Geovanna Rea

De los encuestados el 63% requiere información continua; el 58% asesoramiento continuo y el 33% capacitación permanente.

Pregunta 7. ¿En el caso de necesitar “CAPACITACIÓN” para su negocio que tema consideraría relevante?

Tabla 11. Temas de capacitación.

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
Impuestos	290	75 %
Administración de MYPES	288	74 %
Talento Humano	36	9 %
Procesos	44	11 %
Marketing	89	23 %
Servicio al Cliente	94	24 %
Ofimática	17	4 %

Elaborado por: Geovanna Rea



Figura 9. Temas de capacitación.
Elaborado por: Geovanna Rea

Un gran porcentaje de los encuestados menciona que estaría interesado en ser capacitados en temas de impuestos, seguido de administración de PYMES, en menor porcentaje los temas de servicio al cliente y marketing, y en minoría los temas de procesos, ofimática y talento humano, por ello las posibilidades son muy altas de ingreso al mercado para la nueva empresa.

Pregunta 8. ¿Dispone usted de un PLAN DE NEGOCIOS (BUSSINES PLAN) para su negocio?

Tabla 12. Disponibilidad de Plan de negocios.

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
SI	16	4 %
NO	367	96 %

Elaborado por: Geovanna Rea

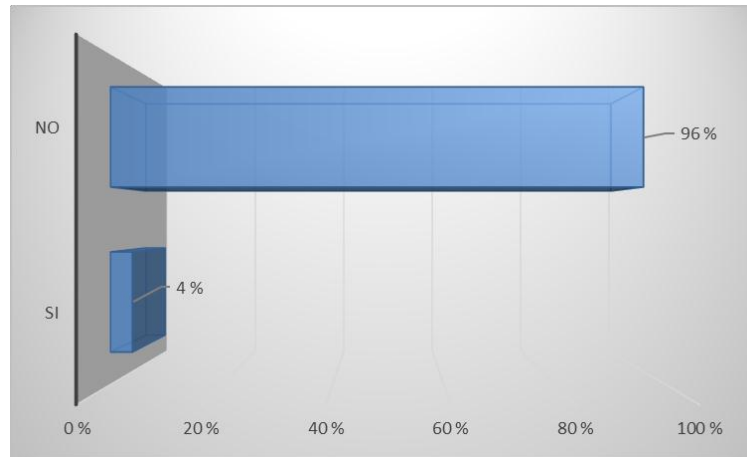


Figura 10. Disponibilidad Plan de negocios.
Elaborado por: Geovanna Rea

Los encuestados en su gran mayoría no poseen Plan de Negocios (*Bussines Plan*), para su negocio con más del 96% de los encuestados, y una minoría con el 4% si lo posee.

Pregunta 9. ¿Dispone usted de algún software para el manejo de su negocio y a cuál de las siguientes áreas corresponde?

Tabla 13. Disponibilidad de Software Contable

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
Caja	13	3 %
Contable	36	9 %
Inventario	12	3 %
Personal	39	10 %
Procesos	11	3 %
Integral (Cumple varios ciclos del negocio o todos)	3	2 %
Ninguno	269	69 %

Elaborado por: Geovanna Rea

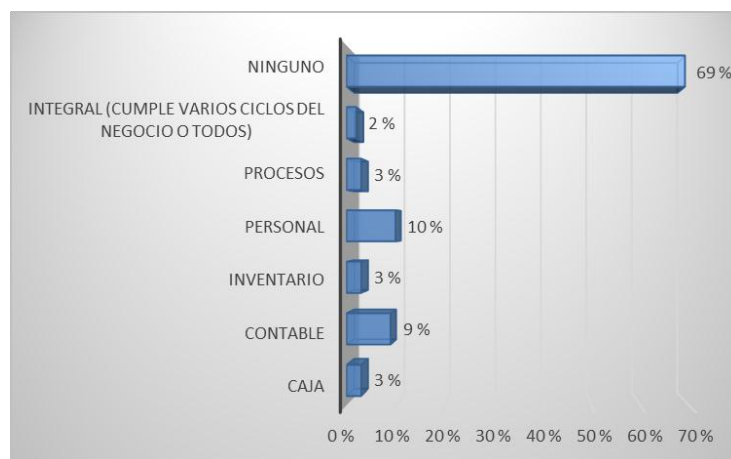


Figura 11. Disponibilidad de Software Contable.
Elaborado por: Geovanna Rea

El 69% de los encuestados no poseen ningún software para el manejo de su negocio, un porcentaje del 10% si dispone de sistema de manejo de personal; un 9% sistema contable un 3% Caja e Inventario respectivamente junto a procesos y un 2% disponen de un sistema integral.

Pregunta 10. ¿A la fecha como usted mantiene al día sus obligaciones con el Estado?

Tabla 14. Presentación de declaraciones al Estado.

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
Personal externo	191	49 %
Lo realiza usted mismo	87	22 %
Apoyo de familiares o amigos	86	22 %
Aun no tiene regularizada la documentación	28	7 %

Elaborado por: Geovanna Rea

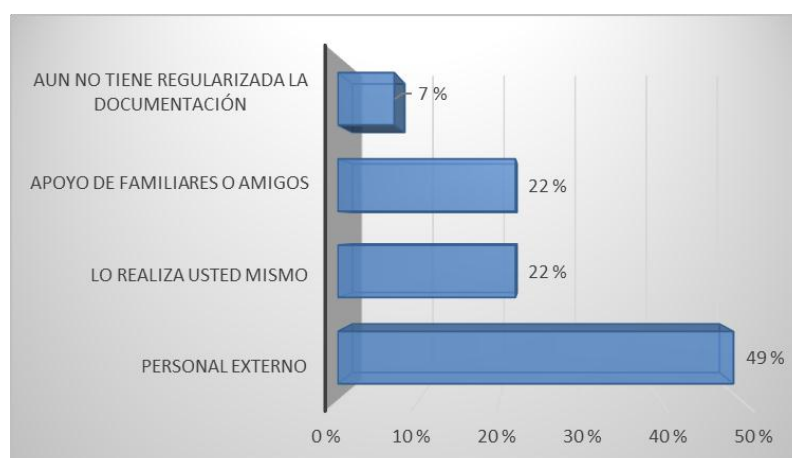


Figura 12. Presentación de declaraciones al Estado.
Elaborado por: Geovanna Rea

El mayor porcentaje correspondiente al 49% menciona que utiliza personal externo para efectuar sus obligaciones al Estado; el 22% lo hace con ayuda de familiares o amigos o ellos mismo respectivamente y un grupo limitado del 7% menciona que aún no tiene regularizada su situación tributaria, con estos resultados la empresa tiene muchas posibilidades de ingresar en el mercado fuertemente.

Pregunta 11. ¿Le gustaría a usted disponer de información relevante sobre su actividad económica o sobre la evolución de las PYMES?

Tabla 15. Información sobre PYMES

DESCRIPCIÓN	NÚMERO	%
SI	367	95 %
NO	16	5 %

Elaborado por: Geovanna Rea

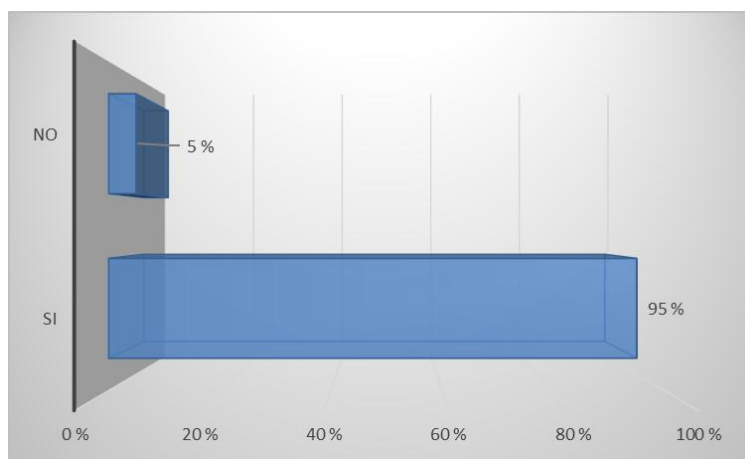


Figura 13. Información sobre PYMES
Elaborado por: Geovanna Rea

El 95% de los encuestados afirma que si le interesaría recibir información sobre Pymes, siendo este un porcentaje de gran apreciación para el presente proyecto, mientras que más de un 5% dice que no.

2.4.2. Entrevistas

El modelo de la entrevista fue diseñada por la autora con el fin de determinar la percepción cualitativa de usuarios recurrentes de servicios de contabilidad y tributación en la Parroquia de Calderón, y comprobar con sus proveedores vigentes como es el servicio actual

y de qué manera se puede con una estrategia determinada captar su interés en nuestros servicios (VER ANEXO #2).

2.4.2.1. Análisis de las entrevistas

Tabla 16. Análisis de entrevistas

Entrevistado	Cargo	Empresa	Análisis
Arq. Rosalino Ayala	Gerente-Propietario	Contratista de obras públicas	Al momento de realizar personalmente los trámites legales de constitución de su negocio es donde tiene conocimiento de los requerimientos necesarios para aperturar su negocio, le interesa conocer el estado real de su negocio y recibir asesoría que esclarezca sus inquietudes tributarias.
Mgs. Darwin García	Gerente-Propietario	Empresa de consultoría en medio ambiente y reforestación	Al iniciar su negocio no tenía claro conocimiento acerca de las obligaciones tributarias a ejercer, la actividad económica en el día a día le insiste a solicitar de asesoría contable-tributaria para cubrir sus requerimientos.
Ing. Mario Zapata	Gerente-Propietario	Empresa Constructora	Al iniciar su negocio no tenía conocimiento de las obligaciones tributarias que le correspondían, encontrándose muy interesado en recibir asesoría en temas de liquidez ya que su negocio requiere para cada proyecto.
Ing. Romina Solís	Administradora	Empresa de Transporte	Al iniciar su negocio no se encontraba al tanto de las obligaciones tributarias, laborales, municipales que requería, al momento dispone de servicios de asesoría contable pero requiere conocer temas financieros actuales de su negocio.
Ing. Milton Rea	Accionista	Empresa de Consultoría Ambiental	Al iniciar su negocio se encontraba al tanto de las obligaciones tributarias sin embargo es de su requerimiento recibir asesoría de impuestos e información tributaria.

Elaborado por: Geovanna Rea

2.4.3. Conclusiones a las encuestas y entrevistas.

Encuestas

Las encuestas realizadas al grupo objetivo refleja datos útiles para avalar la propuesta:

- Se establece una tendencia mayoritaria a un valor de inversión no superior a 100 dólares mensuales por servicios de contabilidad y tributación.
- Los grupos de comercio y servicios son los más preponderantes en el sector.
- Las declaraciones del IVA y de gastos personales son las más solicitadas.
- La información y la asesoría continuas son solicitadas mayoritariamente.
- En lo que respecta a capacitación en temas de impuestos son los más solicitados.
- La mayoría de encuestados no poseen un Plan de Negocios (*Bussines Plan*).
- En gran porcentaje las personas consultadas no tiene ningún software para el manejo del negocio un porcentaje pequeño dispone de sistema contable y otro tipo de software especializado.
- En su gran mayoría los encuestados externalizan los servicios de contabilidad y tributación.

Los insumos obtenidos de la encuesta permiten plantear estrategias para la captación de clientes en el sector.

Entrevistas

De acuerdo a las 5 entrevistas realizadas, refleja un alto porcentaje de requerimiento de asesoría contable- tributaria a negocios que están emprendiendo en la parroquia de Calderón, determinando que la mayoría de microempresarios indicaron que al iniciar su negocio no disponían de información clara acerca de sus obligaciones con el Estado para iniciar sus actividades comerciales, se encuentran interesados en contratar servicios de asesoría contable y tributaria para conocer el estado actual de sus negocios y continuar con sus actividades, lo cual sugiere que es importante buscar mecanismos para captar clientes que están en proceso de apertura de su negocio y buscar si es posible convertirse en socios estratégicos para el crecimiento de su negocio y así fidelizar nuestros servicios.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

CREACIÓN DE UNA PYMES EN CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN EN LA PARROQUIA DE CALDERÓN.

3.1. Plan Estratégico de la empresa

3.1.1. Nombre comercial

Para que la compañía de responsabilidad limitada ejerza el comercio necesita contar con una razón social que le distinguirá de las demás empresas que desarrollan actividades similares, acompañado de las palabras Compañía Limitada (Cía. Ltda.).

El nombre escogido para la futura empresa es REA CONSULTING CIA. LTDA., el cual personifica a la pionera del proyecto, acompañado de la palabra Consulting que representa consultoría y asesoría dando mayor realce y credibilidad a la empresa.

3.1.2. Logo

Los colores que se ha escogido para identificar a la empresa es el azul, por ser un color primario permite al ser humano su facilidad y rapidez de detectado directamente, se considera que el color azul es la percepción a través de la visión, lo que permite tener una ventaja enfocada hacia la atracción rápida de posibles clientes.

Por otro lado también se trata de uno de los colores más relacionados con la tranquilidad y el control de la situación, así como con la paz, el entendimiento, la protección y se vincula al cuidado de los demás, confianza y credibilidad.

El logo tiene una R en representación del nombre y lleva acompañado en la parte inferior el nombre comercial de la empresa.



Figura 14. Logo de Rea Consulting Cia Ltda.
Elaborado por: Geovanna Rea

3.1.3. Visión

La visión es considerada como el SUEÑO de la empresa, una imagen futura con aspiraciones a mediano o largo plazo y con el propósito de ser guía de la empresa enrumada alcanzar los objetivos deseados. REA Consulting Cía. Ltda., trabajará con la siguiente Visión:

Consolidar a Rea Consulting en los próximos 5 años como una empresa reconocida a nivel local en la prestación de servicios de asesoría contable y tributaria en la Parroquia de Calderón del DMQ, con un recurso humano altamente calificado, reconocidos por la eficiencia y calidad de los servicios que prestamos cubriendo las expectativas de los clientes en asesoría, capacitación y puntualidad en los servicios requeridos; y aportando al crecimiento de las PYMES del sector.

Elementos de la Visión

- Medible y Alcanzable

Cuenta con una aspiración posible y calculable, que lleva esfuerzo del equipo basado en experiencia y conocimiento.

- Integradora

Requiere la acción de liderazgo y permanente apoyo de todos los integrantes de la organización.

- Realista

Sustentada con el manejo de información fidedigna tomando en cuenta entorno, la tecnología, cultura organizacional, recursos y competencia.

- Alentadora

Es impulsadora y motivadora hacia la acción, dirección y éxito institucional.

- Difundida

Comprendida por todos los integrantes de la organización y clientes, por su lenguaje sencillo.

- Flexible

Posible de ajustarse a las exigencias y dispuesta al cambio.

3.1.4. Misión

La Misión refleja la razón de ser de la empresa enfocada a satisfacer las necesidades de los clientes. A continuación se detalla la Misión de REA Consulting Cía. Ltda.

Prestar servicios de asesoría contable y tributaria, garantizando la satisfacción de las necesidades y expectativas de nuestros clientes a través de un servicio de calidad orientado hacia el mejoramiento continuo, contando con un equipo de profesionales calificados que se desempeñen aplicando metodologías de trabajo fundamentados en valores éticos y morales, con precios accesibles para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de la Parroquia de Calderón del DMQ.

Elementos tomados en cuenta en la Misión

- Actividad de la empresa
- Servicios a ofrecer

- Finalidad y objetivos
- Clientes dirigidos
- Cobertura Geográfica

3.1.5. Políticas

- Mantener mínimo 1 sesión mensual documentada, a fin de coordinar y evaluar planes y programas, definir prioridades y plantear soluciones.
- Realizar evaluaciones cada 3 meses a todos los procesos de la organización, si la situación amerita se organizará antes del tiempo programado.
- Todos los puestos de trabajo en la empresa son considerados de carácter poli funcional; ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que se encuentre debidamente capacitado.
- El personal debe asistir al trabajo en el horario establecido, si por alguna razón se dificulta su llegada deberá documentar mediante un escrito adjuntando los debidos respaldos que justifiquen su inasistencia.
- No divulgar ni dar mal uso de información de la empresa con ninguna persona externa a la misma.
- Dar apoyo de colaboración a los trabajadores en casos que amerite.
- Los empleados deben ofrecer trato justo y delicado a todos los clientes tanto internos como externos.
- Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa.
- Preservar el entorno ambiental y la seguridad de todos los integrantes y clientes.
- Difundir permanentemente los servicios de la empresa en forma externa.
- Brindar suministros y materiales necesarios de manera oportuna permitiendo el desarrollo normal de las actividades.

3.1.6. Estrategias

La estrategia de Rea Consulting, se basa en ofrecer servicios profesionales y puntuales a nuestros clientes; brindando un valor agregado a nuestros servicios con asesoría y capacitación permanente para nuestros usuarios para así fidelizarlos.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los países latino americanos requieren de instrumentos operativos que les permitan identificar los procesos que deben mejorar y fortalecer para lograr ubicarse en los mercados altamente competitivos actuales y asegurar su permanencia en el largo plazo. (Arce, 2008)

3.1.7. Valores

- Responsabilidad

Profesionales con capacidad de tomar decisiones, reflejando la responsabilidad del su trabajo y de lograr un rendimiento acorde a las expectativas de los clientes.

- Puntualidad

Brindar un servicio ágil y oportuno cumpliendo con los requerimientos en el tiempo establecido.

- Honestidad

Realizar las acciones laborales y personales con verdad e integridad, combatiendo cualquier acto de corrupción y salvaguardando los intereses de socios y clientes.

- Confianza

Brindar seguridad en el servicio que se ofrece cumpliendo con las expectativas de los clientes.

3.1.7. Principios

- Trabajo en equipo

Para la prestación de los servicios de asesoría contable – tributaria y cumplir exitosamente con los requerimientos de los clientes es necesario la colaboración de todos los integrantes.

- Organización

La adaptación a los constantes cambios del medio se caracteriza por dar solución de problemas por medio de interrelaciones grupales.

- Calidad

Los servicios que brindará la nueva empresa se caracterizará por la eficacia y eficiencia en atención personalizada que cada colaborador transmitirá al cliente, respaldando y brindando confianza ante cualquier eventualidad, así como saber escuchar al cliente para mejorar servicios y satisfacer necesidades.

- Precios acorde a las necesidades de las PYMES

REA Consulting enfocada a brindar servicios de asesoría contable - tributaria se encontrará sujeto a cubrir precios acordes a cada una de las necesidades de las PYMES.

3.2. Estructura organizacional

3.2.1. Organigrama estructural

Para que la nueva organización brinde sus servicios de asesoría contable- tributaria eficaz y eficientemente es necesario contar con personal operativo apto para satisfacer la demanda de clientes en el sector de Calderón, en el caso de REA Consulting el personal mínimo necesario es:

Gerente General

Asesor Contable – Tributario

Asesor Legal

Asistente Contable – Administrativo

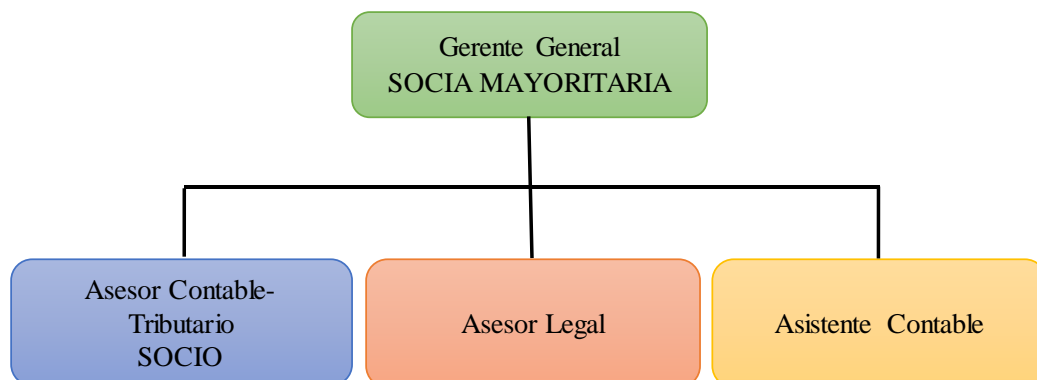


Figura 15. Organigrama estructural
Elaborado por: Geovanna Rea

3.2.2. Perfil de los contratados

GERENTE GENERAL

Requisitos mínimos

- Título mínimo de tercer nivel en áreas administrativas o contables.
- Experiencia mínima de 5 años en áreas administrativas o contables.
- Poseer conocimientos sólidos de contabilidad y administración.
- Mínimo 35 horas de capacitación en temas relacionados.
- Tener liderazgo.
- Tener destreza para la negociación y reconocer oportunidades para el mejoramiento de la empresa.
- Conocimientos de programas informáticos nivel intermedio.
- Excelentes habilidades de comunicación.
- Con iniciativa, proactivo y flexible con capacidad de trabajar en equipo.

Deberes y responsabilidades

- Representar legal, administrativa y financieramente a la empresa.
- Planificar, Organizar, Dirigir, Coordinar y Controlar las actividades de la organización.
- Establecer cartera de clientes.
- Aprobar presupuestos.
- Recibir, revisar y aprobar contratos de trabajo.
- Establecer, vigilar y hacer cumplir lineamientos que garanticen el alcance de los objetivos planteados y la calidad de servicio brindado.

ASESOR CONTABLE- TRIBUTARIO

Requisitos mínimos

- Título de CPA.
- Experiencia mínima de 5 años en cargos similares.
- Mínimo 35 horas de capacitación en temas relacionados.
- Contar con sólidos conocimientos de contabilidad, impuestos y auditoría.
- Manejo avanzado de portales públicos.

- Conocimientos de programas informáticos nivel intermedio.
- Excelentes habilidades de comunicación.
- Con iniciativa, proactivo y flexible con capacidad de trabajar en equipo.

Deberes y responsabilidades

- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales, políticas, procedimientos y técnicas de contabilidad determinadas por la ley y organismos de control.
- Elaborar procesos contables para clientes.
- Diseñar propuestas de asesoramiento para clientes.
- Detectar problemas y dar solución.
- Supervisar el trabajo.
- Elaboración de reportes contables de la empresa.
- Manejar las cuentas anuales de la empresa y los plazos de entrega de los estados contables ante las entidades de control.
- Representar a la empresa en procesos de Auditoría- Externa.

ASESOR LEGAL

Requisitos mínimos

- Titulado de Abogado o Doctor en jurisprudencia.
- Experiencia mínima de 5 años en procesos legales y en brindar asesoría jurídica y legal.
- Capacitación mínima de 35 horas en temas relacionados.
- Conocimientos de programas informáticos nivel intermedio.
- Excelentes habilidades de comunicación.
- Con iniciativa, proactivo y flexible con capacidad de trabajar en equipo.

Deberes y responsabilidades

- Elaborar documentos jurídicos requeridos por la Gerencia.
- Mantener una estrecha relación con las entidades de control.
- Dar seguimiento a la documentación jurídica que ingresa a la empresa, manteniendo un registro ordenado y al día de los mismos, así como velar por la seguridad y conservación de los mismos.

- Realizar informes frecuentes sobre el estado de procesos a su cargo.
- Cumplir con los principios éticos de la profesión.
- Representar a la empresa en procesos legales.
- Otras tareas que le sean encomendadas, relacionadas con el área de su especialidad y competencia

ASISTENTE CONTABLE - ADMINISTRATIVO

Requisitos mínimos

- Título de tercer nivel o 6to semestre aprobado en CPA o Administración.
- Experiencia mínima de 3 años en cargos similares.
- Mínimo 35 horas de capacitación en temas relacionados.
- Conocimientos de programas informáticos nivel intermedio.
- Poseer altas destrezas de redacción.
- Excelentes habilidades de comunicación.
- Con iniciativa, proactivo y flexible con capacidad de trabajar en equipo.

Deberes y responsabilidades

- Apoyo a la Gerencia General en atención a clientes y redacción de informes.
- Manejo básico de portales públicos.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales, políticas, procedimientos y técnicas de contabilidad determinadas por la ley y organismos de control.
- Registrar la información para pago de impuestos.
- Realizar el registro de facturas de proveedores, operaciones diarias de cuentas por cobrar, ingresos.
- Verificar la documentación fuente, de origen interno y externo, para determinar si se han cumplido los procedimientos vigentes.
- Manejar actualizados los archivos de la documentación de sustento y de los registros contables.
- Garantizar la custodia permanente de documentos de la empresa.
- Revisar solicitudes de reposición de fondos de caja chica y preparar cheques.

3.2.3. Análisis del entorno de acuerdo a las 5 fuerzas de Porter

El análisis de las cinco fuerzas de Porter, permite establecer un marco para analizar el nivel de competencia en la industria y así establecer una estrategia para el modelo de negocio. Se base en el análisis del microentorno y del macroentorno estas son: Amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos entrantes o competidores, la rivalidad entre competidores, el poder de negociación de los proveedores, y el poder de negociación de los clientes.

3.3. Análisis del Macroentorno

3.3.1. Factor Geográfico:

Para la implementación de Rea Consulting, empresa unipersonal especializada en brindar servicios de Contabilidad y tributación; se ha escogido a la Parroquia de Calderón en el DMQ; no solo por domiciliarse aquí la propietaria sino también por ser la parroquia más grande del país con una población de casi 300.000 habitantes, cerca de la zona urbana del DMQ y con una dinámica social entre lo urbano y rural.

La expansión urbanística de la parroquia de Calderón permite que se establezcan cada vez más comercios; no existe a la fecha datos concretos, pero si analizamos el coeficiente de localización de empresas en el 2013 en el DMQ se reportan 172631 establecimientos, de las cuales el 5% se ubican en Calderón a esa fecha. (INEC, 2013)

Tabla 17. Coeficiente de localización empresarial 2013

RAMA DE ACTIVIDAD	Calderón	Conocoto	Quito
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	5%	3%	78%
Actividades de atención a la salud humana y asistencia social	2%	2%	86%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	4%	4%	84%
Actividades financieras y de seguros	1%	2%	91%
Actividades inmobiliarias	3%	3%	81%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	3%	3%	84%
Administración pública y defensa, seguridad social	1%	2%	79%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2%	3%	54%
Artes, entretenimiento y recreación	3%	4%	79%
Comercio, reparación automotores y motocicletas	5%	3%	80%
Construcción	5%	5%	73%
Distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento	9%	0%	74%
Enseñanza	4%	4%	79%
Explotación minas y canteras	1%	1%	86%
Industrias manufactureras	6%	4%	78%
Información y comunicación	3%	3%	88%
Otras actividades de servicios	6%	4%	77%
Suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	3%	1%	90%
Transporte y almacenamiento	8%	4%	73%

Fuente: INEC-Directorio de Empresas 2013. Extraído del PDOT de la Parroquia de Calderón.

3.3.2. Factor Económico:

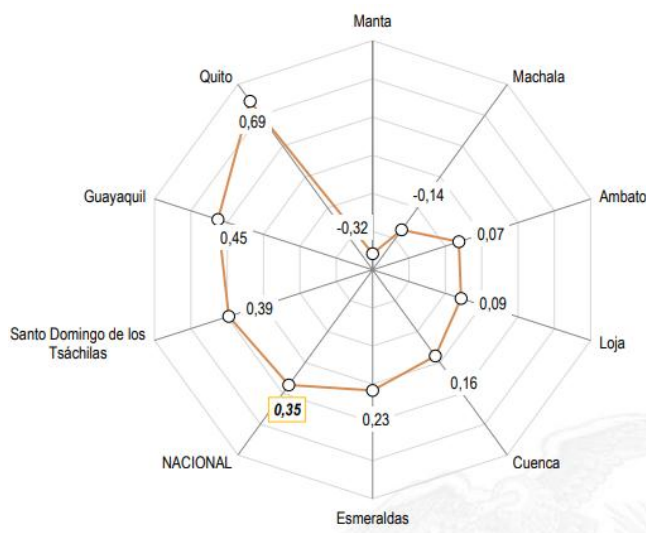


Figura 16. Inflación anual por ciudades
Fuente: Banco Central del Ecuador (Noviembre del 2018)

No se ha logrado adquirir datos sobre la Parroquia de Calderón, pero se ha tomado como referencia las del Cantón Quito, a la cual pertenece donde existió al mes de noviembre del

2018 un incremento del 0,68% en las variaciones de precios, lo cual es la más alta a nivel de las 7 ciudades consultadas en todo el país. Esta variación no necesariamente afecta a la competitividad de las empresas, ya que recientemente se aplicó la Ley de Fomento Productivo con el fin de beneficiar a las empresas de todo el país.

3.3.3. Factor Socio Cultural:

El factor social y cultural es predominante en las parroquias rurales, tal como es en la Parroquia Rural de Calderón; ya que es influye en la toma de decisiones.

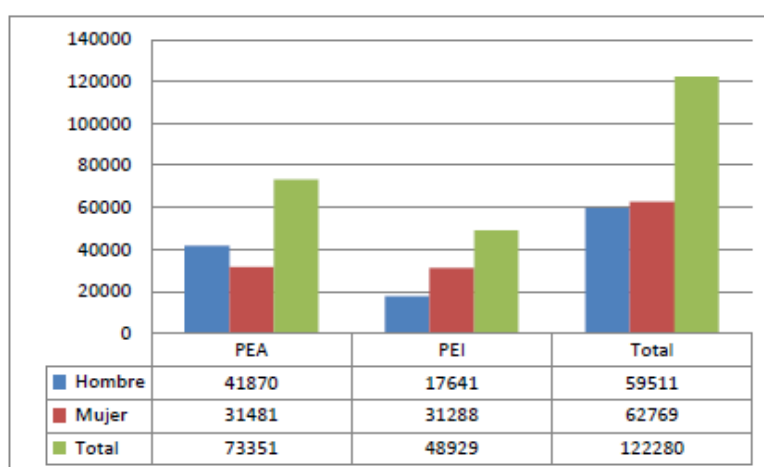


Figura 17. Población económicamente activa por sexo.
Fuente: INEC 2010, extraída del PDOT de la Parroquia de Calderón.

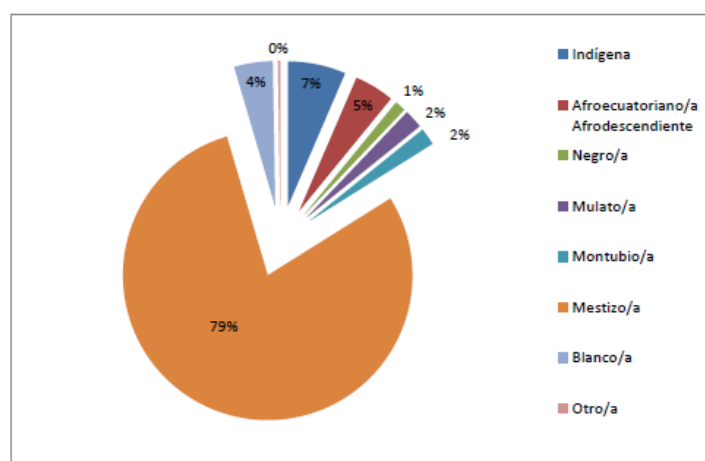


Figura 18. Población económicamente activa por etnias.
Fuente: INEC 2010, extraída del PDOT de la Parroquia de Calderón.

3.3.4. Factor Político Legal:

La (Ley para el Fomento Productivo, atracción de inversiones y generación de empleo, 2018); propone a decir del contenido de los justificativos el fomento a la producción, atracción de inversiones y generación de empleo con incentivos a las empresas para sus actividades económicas.

3.3.5. Factor Tecnológico:

Las competencias digitales son fundamentales hoy en día en las actividades diarias y mucho más en los negocios; es fundamental el uso de las TIC's para ser eficientes con nuestros clientes y a la vez para mantenerlos informados y comunicados permanentemente de sus obligaciones. También el uso de software contable será una pieza fundamental para realizar satisfacer las necesidades de nuestros clientes para ello se deberá buscar socios estratégicos en la industria de la tecnología.

3.3.6. Amenaza de entrada de nuevos competidores.

En la industria de la asesoría contable existe una gran oferta constituida en su mayoría por grandes empresas; que se dedican en su mayoría al mercado de las grandes empresas, mientras que los profesionales de la Contabilidad así como los bachilleres contables encuentran nichos en las PYMES. Considerando la dinámica del sector de la parroquia de Calderón; nuestro nicho está determinado por las PYMES del sector.

3.3.7. La rivalidad entre los competidores.

Existen varias empresas, así como personas naturales que brindan similares servicios. El Censo del INEC 2010, menciona que existen 283 compañías que ofrecen servicios de asesoría y consultoría y 1628 son empresas unipersonales que brindan servicios contables en todo el DMQ; a estos datos deberíamos sumar a los contadores CPA como Bachilleres contables sin establecimientos registrados que ofrecen servicios similares. Como

mencionamos en el capítulo anterior nuestros competidores más cercanos están en ese grupo entre los CPA y Bachilleres Contables registrados y los no registrados.

Competidores directos:

- Empresas de asesoría contable y tributaria que ofrece el mercado y que cuentan con alto prestigio y son reconocidas en el mercado.
- Profesionales contables que prestan sus servicios de forma independiente y que se encuentran facultados para firmar Estados Financieros, pueden realizar declaraciones de impuestos y todo tipo de trámites contables y tributarios.

Competidores indirectos:

- Auditores por su capacidad de verificar que el proceso de contabilidad esté realizada de acuerdo a las normas contables para determinar su validez y razonabilidad, y por otro lado por su alta relación con profesionales recomienda para asesorías a quien lo necesite.

3.3.8. Poder de negociación de los proveedores.

Se buscará disponer de una cartera de asesores externos en leyes y Contabilidad y Tributación, con el fin de disponer de opciones que satisfagan las necesidades presupuestarias de los clientes.

Tabla 18. Proveedores para la nueva empresa

PROVEEDOR	FUNCIÓN	DESCRIPCIÓN
Doctora Mónica Arellano	Profesional del Derecho	Servicios Legales
Licenciada Karla Torres	Profesional Contable	Servicios Contables- Tributarios
Ingeniero Carlos Solis	Profesional Diseño Gráfico	Publicidad
Dilipa	Papelería	Suministros de Oficina
Tintas y Toner	Distribuidora	Tintas para impresora
Santa María	Supermercado	Utiles de Aseo

Elaborado por: Geovanna Rea

3.3.9. Poder de negociación de los clientes.

Existe cada vez más información por la masificación del Internet, los clientes cada vez son más exigentes y buscan ser atendidos adecuadamente; para ello es fundamental disponer de personal calificado y eficiente. Considerando que el mercado siempre está en aumento ya que todos los días aparecen y desaparecen nuevos negocios muchos más en nuestro mercado objetivo que es las PYMES; y considerando la presión que ejercen las instituciones de control se debe estar adaptados a las necesidades de los futuros clientes.

Tabla 19. Empresas por rama de actividad en Calderón

Rama de Actividad	Número de Empresas	%
Comercio, reparación automotores y motocicletas	3151	36%
Transporte y almacenamiento	1205	14%
Industrias manufactureras	1041	12%
Otras actividades de servicios	956	11%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	633	7%
Construcción	399	5%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	390	4%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	263	3%
Actividades inmobiliarias	175	2%
Enseñanza	165	1,9%
Actividades de atención a la salud humana y asistencia social	125	1,4%
Información y comunicación	76	0,9%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	45	0,5%
Artes, entretenimiento y recreación	37	0,4%
Actividades financieras y de seguros	10	0,1%
Distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento	9	0,1%
Administración pública y defensa, seguridad social	3	0,03%
Explotación minas y canteras	3	0,03%
Suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	2	0,02%

Fuente: INEC 2010, Censo de Población y Vivienda. Extraído del PDOT de la Parroquia de Calderón.

3.3.10. Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

Los eficientes servicios tecnológicos que se innovan día a día pueden ser considerados como amenaza de productos sustitutos, ya que cada vez se automatizan de mejor manera los procesos, se agilitan los trámites de declaraciones, se cruza cada vez más información online, se factura electrónicamente lo cual hace posible que sea desarrollado cada vez mejor software.

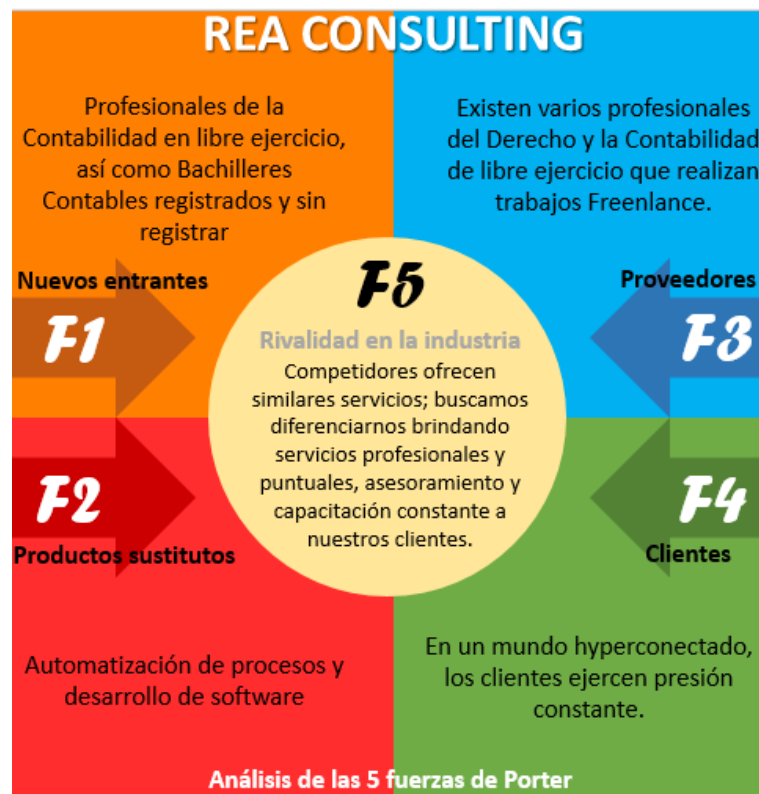


Figura 19. Análisis de las 5 fuerzas de Porter para Rea Consulting.
Elaborado por: Geovanna Rea

3.4. Plan de Marketing Mix

3.4.1. Producto

El producto ofertado por REA Consulting Cia. Ltda. Objeto del presente estudio es la asesoría de contabilidad y tributación en la parroquia de Calderón, debido a que pequeñas y medianas empresas afrontan ciertos problemas en el área contable-tributaria y optan por contratar servicios profesionales de asesoría a ciertas empresas y personas. En el presente

proyecto objetivo es satisfacer las necesidades ofreciendo un extenso portafolio de servicios como son:

- Constitución y legalización de empresas.
- Estructuración de plan de cuentas.
- Contabilidad sistematizada.
- Codificación, digitación y emisión de soportes contables.
- Elaboración y presentación de estados financieros.
- Apertura, actualización y cierre de RUC.
- Elaboración de impuestos como Impuesto al Valor Agregado (IVA), Retención en la Fuente (RF), e Impuesto a la Renta (IR).
- Elaboración de anexos transaccionales, anexos de gastos personales.
- Trámites y asesoramiento de obligaciones tributarias.
- Elaboración y verificación de cumplimiento de obligaciones patronales.
- Elaboración de rol de pagos.
- Elaboración y pagos de impuestos municipales.
- Asesoría en administración y gestión empresarial.
- Auditorías contables.
- Control de costos.
- Administración y control de inventarios.
- Administración y control de activos fijos.

3.4.2. Precio

Respecto al precio del producto de asesoría contable y tributaria, se considera lo siguiente:

- Gastos pecuniarios y el esfuerzo de desplazamiento de un lugar a otro.
- El tiempo dedicado a la preparación de información acorde a cada necesidad.

A continuación se presenta un cuadro que detalla los precios acorde a los servicios ofrecidos por la nueva empresa, precios dados en comparación a la competencia:

Tabla 20. Paquete básico para Pymes

Servicio	Precio
Declaración de IVA	\$ 25,00
Trámites IESS : Avisos de Entrada y salida, Legalización de Actas de Finiquito, Contratos de Trabajo, Planillas del IESS.	\$ 25,00
Tramites en el Ministerio del Trabajo: Aportaciones, planillas, prestamos	\$ 25,00
Anexo Transaccional (ATS)	\$ 25,00
Total	\$ 100,00

Elaborado por: Geovanna Rea

3.4.3. Plaza

Se considera como adecuada ubicación de las oficinas de la empresa es el sector Norte de Quito, con facilidad de acceso al sector Calderón y de igual manera a las entidades públicas con las que la nueva empresa tiene relación para brindar el servicio de asesoría de manera eficiente.

3.4.4. Promoción

La promoción de los servicios ofertados por la nueva empresa, se realizará por varios canales como:

- Marketing Digital: Redes sociales, página web, envío de correos electrónicos masivos.
- Afiches Publicitarios y Trípticos: colocados y entregados en contornos de instituciones de aglomeración de gente del sector como oficinas GAD Calderón, cooperativas de ahorro y crédito, bancos, centros médicos públicos y privados, escuelas, colegios, centros de cómputo.
- Asistir a eventos a los cuales concurren personas que sean considerados posibles clientes, con la finalidad de interactuar y concretar futuras visitas de asesoría.

Brindar un servicio de calidad a los clientes de esta manera incentivar a los mismos a dar buenas referencias y recomendaciones a futuros posibles clientes.

Página Web y Redes Sociales

La creación de una página web y redes sociales (Facebook, twitter y correo electrónico), permitirá a la empresa dar a conocer a los posibles potenciales clientes de los servicios ofertados a cualquier hora y con mayor facilidad, ya que la mayor parte de la población está interrelacionada con el uso constante del internet.



Nuestros servicios

Toda tipo de servicios contables y tributarios, contadores externos y outsourcing contable para atender los requerimientos de su empresa, de la mejor manera y a excelentes costos.

 Asesoría Contable Ofrecemos un servicio global para brindar la mejor asesoría contable acorde a los objetivos de la empresa.	 Asesoría Tributaria Todos los servicios para cumplir de manera adecuada las obligaciones tributarias y evitar multas por falta de cumplimiento.
---	--



Por qué ELEGIRNOS

Para **BJ Servicios Contables** es un gusto poder ayudarle



Somos una empresa que se adapta a las necesidades de todas las empresas, del sector público y más, somos tu mejor opción



Profesionalismo

Personaliza la preparación de los impuestos y diligencias.



Experiencia

Contadores con más de 10 años de experiencia.



Costos

Planes muy competitivos según sus necesidades.



Servicio Personalizado

Con atención adecuada para su negocio.

Enlaces de interés



Teléfono: 2830262



whatsApp: 0980379320



geovy_08_11@hotmail.com

Figura 20. Diseño páginas web y redes sociales.
Elaborado por: Geovanna Rea

Tríptico

Con la presentación y entrega del tríptico permite la oportunidad de dar a conocer los servicios en forma física mientras los posibles clientes realizan otro tipo de actividades fuera de su domicilio o su lugar de trabajo, y por el diseño ventajosamente amplio permite añadir la mayor cantidad de textos y gráficos proporcionando una completa información.

Contáctanos

Teléfono: 2830262
 whatsapp: 0980379320
 geovy_08_11@hotmail.com

Quienes somos

REA CONSULTING es un despacho profesional enfocado en trabajar para cubrir las necesidades de asesoramiento contable y tributario. Aportamos a la solución más adecuada y eficiente a la pequeña y mediana empresa, ofreciendo un amplio portafolio de servicios personalizados encajados a cada necesidad.

REA Consulting Cia Ltda.

- :: Tramites SRI
- :: Trámites IESS
- :: Ministerio de Trabajo
- :: Anexos transaccionales ATS

¿Necesitas ayuda Contable, Tributaria o laboral?

Tenga su contabilidad ordenada y evite multas.

NUESTROS SERVICIOS

Si eres de las personas emprendedoras ecuatorianas y deseas iniciar un negocio o ya tienes un negocio en marcha, o empresa PYME recuerda que debes llevar un orden de tus registros sobre todo ante las entidades de Control, puedes contar con nosotros, somos un equipo de profesionales quienes te ofrecemos los siguientes servicios:

- :: Declaración de IVA
- :: Trámites IESS: Avisos de Entrada y salida, legalización de actas de finiquito, contratos de trabajo, planillas de IESS.
- :: Trámites en el Ministerio de Trabajo: Aportaciones, planillas, préstamos. Anexo transaccional (ATS).

Beneficios de trabajar con nosotros:

- :: **Comodidad:** Podemos trabajar en su oficina o recoger su documentación, como usted prefiera, nuestra prioridad se basa en un servicio oportuno.
- :: **Competitividad:** usted ahorra en programas, espacio de trabajo y en gastos fijos de personal, debido a que contamos con profesionales altamente calificados, capacitados con experiencia.
- :: **Puntualidad:** mantenga al día y de manera oportuna sus obligaciones contables y tributarias.

Figura 21. Tríptico.
 Elaborado por: Geovanna Rea

3.5. Análisis de la Demanda:

3.5.1. Segmentación

Se toma a la toda la Población Económicamente Activa (PEA) de la Parroquia de Calderón de acuerdo al Censo 2010 INEC, como una población global.

Tabla 21. Población Económicamente Activa de la Parroquia de Calderón (PEA)

	Hombres	Mujeres	Total
PEA	41,870	31,481	73,351

Fuente: INEC 2010, Censo de Población y Vivienda. Extraído del PDOT de la Parroquia de Calderón.

La población potencial se considerará al número de personas activas en el sector terciario de las ramas de actividad económica; que en este caso corresponde a 69.644 habitantes (Calderón, 2017).

Del total de habitantes ocupados solo en el sector terciario; se usa solo al segmento del comercio al por mayor y menor correspondiente a 14477 habitantes (21% PEA) como población objetivo; ya que en este segmento es donde se podría requerir más frecuentemente los servicios de contabilidad y tributación.

Tabla 22. Cálculo de la demanda potencial

	A	B	$F=(A*C)+A$	C
Años	Población	Porcentaje	Demanda Potencial	Tasa de crecimiento
0	14477	100%	17372	20,00%
1	17372	100%	20847	20,00%
2	20847	100%	25016	20,00%
3	25016	100%	30020	20,00%
4	30020	100%	36023	20,00%
5	36023	100%	43228	20,00%

Elaborado por: Geovanna Rea

La Demanda Real de un cierto producto o servicio a diferentes precios puede considerarse como los requerimientos de cualquier tipo de consumidor (Cabezut, 2009).

Tabla 23. Cálculo de la demanda real

	A	B	C= (A*B)
Años	Demanda Potencial	Porcentaje	Demanda Real
0	17372	50%	8686
1	20847	50%	10423
2	25016	50%	12508
3	30020	50%	15010
4	36023	50%	18012
5	43228	50%	21614

Elaborado por: Geovanna Rea

La Demanda Efectiva es el conjunto de mercancías y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado. La demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, en el que se adiciona la capacidad que se tiene para hacerlo. (Definicion org., 2009).

Tabla 24. Cálculo de la demanda efectiva

	A	B	C= (A*B)
Años	Demanda Real	Porcentaje	Demanda efectiva
0	8686	50%	4343
1	10423	50%	5212
2	12508	50%	6254
3	15010	50%	7505
4	18012	50%	9006
5	21614	50%	10807

Elaborado por: Geovanna Rea

3.6. Análisis de la Oferta:

De acuerdo a datos proporcionados por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO, 2018); la tasa de crecimiento de empresas dedicadas al asesoramiento empresarial en la ciudad de Quito de la Provincia de Pichincha, es del 3,70% para el año 2017.

Tabla 25. Análisis de la competencia

Empresas	Número de clientes (mensuales)
Sory Services	51
Yantza asociados	52
Sisbi Cont	57
Actulizate	55
C.A. Conciliacion	57
Promedio	54

Elaborado por: Geovanna Rea

Para el sector de estudio en la Parroquia de Calderón; se tiene un estimado de 54 clientes atendidos mensualmente.

Se ha considerado la tasa de crecimiento anual proporcionado por él (MIPRO, 2018); donde se determinó que el incremento es del 3,7% en el sector de las asesoras empresariales.

Tabla 26. Cálculo de la oferta real anual

Año	Oferta mensual	Número de meses	Total anual
2019	54	12	648

Elaborado por: Geovanna Rea

Se determina de acuerdo al cálculo que existe una oferta anual para el año 2019 de 648 servicios; esto permitió proyectar el desarrollo del emprendimiento en los próximos 5 años.

Tabla 27. Cálculo de la oferta real de servicios

Años	Oferta Anual	Tasa de crecimiento
2019	648	3,70%
2020	672	3,70%
2021	697	3,70%
2022	723	3,70%
2023	750	3,70%
2024	778	3,70%

Elaborado por: Geovanna Rea

3.7. Demanda Insatisfecha:

Para determinar la demanda insatisfecha restamos la demanda efectiva y la oferta de servicios, de acuerdo al siguiente cuadro:

Tabla 28. Cálculo de la demanda insatisfecha

Años	Demanda Efectiva	Oferta Anual	Demanda Insatisfecha
2019	4343	648	3695
2020	5212	672	4540
2021	6254	697	5557
2022	7505	723	6782
2023	9006	750	8256
2024	10807	778	10029

Elaborado por: Geovanna Rea

Del análisis obtenido se puede determinar que existe una gran demanda insatisfecha en el ramo; pero hay que considerar que así como existe demanda; también existe una realidad en las PYMES en el país que es su vida; así como se abren empresas todos los días, se cierran muchas más a diario.

3.8. Establecimiento de precio

De las encuestas realizadas al grupo objetivo se estableció como un precio aceptable un valor entre 100,00 usd o menos por mes para acceder al paquete básico; esto represento un 72,10% del total de encuestados.

Tabla 29. Establecimiento de precio

Servicio	Precio
Declaración de IVA	\$ 25,00
Trámites IESS : Avisos de Entrada y salida, Legalización de Actas de Finiquito, Contratos de Trabajo, Planillas del IESS.	\$ 25,00
Tramites en el Ministerio del Trabajo: Aportaciones, planillas, prestamos	\$ 25,00
Anexo Transaccional (ATS)	\$ 25,00
Total	\$ 100,00

Elaborado por: Geovanna Rea

Se establece un incremento del 13,04% que es la tasa de descuento del 2017 en el Ecuador que corresponde a los valores comprendidos por: inflación 3,38%, tasa pasiva 4,98%, riesgo país 4,68%.

Tabla 30. Incremento de precio

Años	Precio	Incremento anual	Precio potencial
2019	\$ 100	13,04%	\$ 113
2020	\$ 110	13,04%	\$ 124
2021	\$ 121	13,04%	\$ 137
2022	\$ 133	13,04%	\$ 150
2023	\$ 146	13,04%	\$ 166
2024	\$ 161	13,04%	\$ 182

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9. Análisis financiero

Para el análisis financiero se determina las inversiones en infraestructura, insumos, personal, gastos de constitución entre otros factores que permitan la instalación de la empresa; y luego determinar su factibilidad de acuerdo a los índices Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

3.9.1. Activos corrientes:

Tabla 31. Equipos de oficina

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Teléfono	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Papelería	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Total			\$ 450,00

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 32. Equipo de Computación

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Equipo de computación	2	\$ 650,00	\$ 1.300,00
Impresora multiusos	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Software empresarial	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Total			\$ 3.150,00

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 33. Muebles y Enseres

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Escritorio	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Silla ejecutiva	2	\$ 75,00	\$ 150,00
Mesa de reuniones	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Sillas normales	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Sillón de espera	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Archiveros	2	\$ 45,00	\$ 90,00
Total			\$ 930,00

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 34. Inversiones en activos corrientes intangibles

Concepto	Valor total
Estudios preliminares	\$ 200,00
Constitución legal	\$ 450,00
Gastos de constitución	\$ 200,00
Permisos de funcionamiento	\$ 210,00
Subtotal	\$ 1.060,00
Imprevisto 5%	\$ 53,00
Total	\$ 1.113,00

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 35. Inversiones en activos corrientes tangibles

Concepto	Valor total
Equipos de computación	\$ 3.150,00
Equipos de oficina	\$ 450,00
Muebles y enseres	\$ 930,00
Subtotal	\$ 4.530,00
Improvisado 5%	\$ 226,50
Total	\$ 4.756,50

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9.2. Gastos Administrativos:

Tabla 36. Salarios propuestos primer año de funcionamiento

Cargo	Sueldo	Aporte patronal 12,15%	Aporte personal 9,45%	Fondo de reserva	Décimo 3er sueldo	Décimo 4to sueldo	Total pago mensual	Número de empleados	Total pago anual
Gerente	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 47,25	\$ 41,65	\$ 41,67	\$ 32,83	\$ 676,90	1	\$ 8.122,80
Asesor Contable-Tributario	\$ 450,00	\$ 54,68	\$ 42,53	\$ 37,49	\$ 37,50	\$ 32,83	\$ 612,49	1	\$ 7.349,92
Asesor legal	\$ 450,00	\$ 54,68	\$ 42,53	\$ 37,49	\$ 37,50	\$ 32,83	\$ 612,49	1	\$ 7.349,92
Asistente Contable-Administrativo	\$ 450,00	\$ 54,68	\$ 42,53	\$ 37,49	\$ 37,50	\$ 32,83	\$ 612,49	1	\$ 7.349,92
Total									\$ 30.172,56

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 37. Suministros de oficina

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Carpeta	50	\$ 0,25	\$ 12,50	\$ 50,00
Resma de papel	12	\$ 3,50	\$ 42,00	\$ 42,00
Esfero	20	\$ 0,45	\$ 9,00	\$ 36,00
Caja de clips	2	\$ 0,60	\$ 1,20	\$ 2,40
Grapadora	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 4,00
Perforadora	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 4,00
Porta documentos	2	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Tarjeteros	2	\$ 3,00	\$ 6,00	\$ 6,00
Porta lápices	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 4,00
Total Suministros de oficina				\$ 188,40

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 38. Servicios Básicos

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Energía eléctrica	200	\$ 0,12	\$ 24,00	\$ 288,00
Teléfono	250	\$ 0,08	\$ 20,00	\$ 240,00
Agua	150	\$ 0,08	\$ 12,00	\$ 144,00
Internet	4	\$ 8,00	\$ 32,00	\$ 384,00
Total servicios básicos				\$ 1.056,00

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 39. Útiles de aseo

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Fundas para basura x10und	1	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 10,80
Desinfectante	1	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 4,80
Papel higiénico por paquete de 12	1	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 30,00
Ambientadores	2	\$ 0,70	\$ 1,40	\$ 8,40
Limpia vidrio (500ml)	1	\$ 1,60	\$ 1,60	\$ 6,40
Detergentes 2kg	2	\$ 0,80	\$ 1,60	\$ 9,60
Jabón líquido	1	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 5,40
Ajax cloro	1	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 9,60
Balde	1	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
Pala para recoger basura	1	\$ 1,80	\$ 1,80	\$ 1,80
Escoba	1	\$ 2,30	\$ 2,30	\$ 2,30
Trapeador	1	\$ 1,80	\$ 1,80	\$ 7,20
Franela	1	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 3,00
Tachos para basura	5	\$ 1,50	\$ 7,50	\$ 7,50
Total utiles de aseo				\$ 109,30

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 40. Arriendo

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Arriendo	1	\$ -	\$ -	\$ -
Total arriendo				\$ -

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 41. Publicidad

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Publicidad digital	1000	\$ 0,10	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Total publicidad				\$ 1.200,00

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 42. Gastos Administrativos Anuales

Artículo	Total
Salarios	\$ 30.172,56
Suministros de oficina	\$ 188,40
Servicios básicos	\$ 1.056,00
Útiles de aseo	\$ 109,30
Publicidad	\$ 1.200,00
Subtotal	\$ 32.726,26
Imprevistos 5%	\$ 1.636,31
Total	\$ 34.362,57

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9.3. Inversión

Tabla 43. Resumen de Inversiones

Inversiones	Parcial	Total	Porcentaje
Activo corrientes		\$ 4.756,50	
Equipos de computación	\$ 3.150,00		
Equipos de oficina	\$ 450,00		81,04%
Muebles y enseres	\$ 930,00		
Imprevistos 5%	\$ 226,50		
Activos diferidos		\$ 1.113,00	
Estudios preliminares	\$ 200,00		
Constitución legal	\$ 450,00		18,96%
Gastos de constitución	\$ 200,00		
Permisos de funcionamiento	\$ 210,00		
Imprevistos 5%	\$ 53,00		
Total activo		\$ 5.869,50	100,00%

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9.4. Financiamiento

Tabla 44. Forma de Financiamiento

Fuente	%	Monto
Socios	60%	\$ 3.521,70
Crédito bancario	40%	\$ 2.347,80
Total		\$ 5.869,50

Préstamo	\$ 2.347,80
Tasa	1,71%
Períodos	24
Cuota	\$ 120,07

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9.5. Depreciación

Tabla 45. Cálculo de Depreciaciones

Denominación	Valor de activos	Valor residual	Valor a depreciar	Vida útil en años	Depreciación anual
Equipos de computación	\$ 3.150,00	\$ 315,00	\$ 2.835,00	3	\$ 945,00
Equipos de oficina	\$ 450,00	\$ 45,00	\$ 405,00	10	\$ 40,50
Muebles y enseres	\$ 930,00	\$ 93,00	\$ 837,00	10	\$ 83,70

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9.6. Presupuesto gastos

Tabla 46. Presupuesto de Gastos

Gastos	2019	2020	2021	2022	2023
Gastos administrativos	\$ 31.526,26	\$ 32.591,85	\$ 33.693,45	\$ 34.832,29	\$ 36.009,62
Salarios	\$ 30.172,56	\$ 31.192,39	\$ 32.246,70	\$ 33.336,63	\$ 34.463,41
Suministros de oficina	\$ 188,40	\$ 194,77	\$ 201,35	\$ 208,16	\$ 215,19
Servicios básicos	\$ 1.056,00	\$ 1.091,69	\$ 1.128,59	\$ 1.166,74	\$ 1.206,17
Útiles de aseo	\$ 109,30	\$ 112,99	\$ 116,81	\$ 120,76	\$ 124,84
Gastos de ventas	\$ 1.200,00	\$ 1.240,56	\$ 1.282,49	\$ 1.325,84	\$ 1.370,65
Publicidad	\$ 1.200,00	\$ 1.240,56	\$ 1.282,49	\$ 1.325,84	\$ 1.370,65
Depreciaciones	\$ 1.069,20	\$ 1.069,20	\$ 1.069,20	\$ 124,20	\$ 124,20
Equipos de computación	\$ 945,00	\$ 945,00	\$ 945,00	\$ -	\$ -
Equipos de oficina	\$ 40,50	\$ 40,50	\$ 40,50	\$ 40,50	\$ 40,50
Muebles y enseres	\$ 83,70	\$ 83,70	\$ 83,70	\$ 83,70	\$ 83,70
Gastos financieros	\$ 385,81	\$ 148,01	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses del préstamo	\$ 385,81	\$ 148,01	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos	\$ 34.181,27	\$ 35.049,62	\$ 36.045,14	\$ 36.282,33	\$ 37.504,47

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9.7. Proyección de ingresos

Tabla 47. Proyección de Ingresos

	B	C+D	C	D	B*C+D	
Año	Costos totales	Demanda insatisfecha	Precio de venta	Costo unitario (30%)	Utilidad (70%)	Ingresos totales
2019	\$ 34.181,27	120	\$ 100,00	\$ 30,00	\$ 70,00	\$ 12.000,00
2020	\$ 35.049,62	223	\$ 110,00	\$ 33,00	\$ 77,00	\$ 24.530,00
2021	\$ 36.045,14	358	\$ 121,00	\$ 36,30	\$ 84,70	\$ 43.318,00
2022	\$ 36.282,33	531	\$ 133,10	\$ 39,93	\$ 93,17	\$ 70.676,10
2023	\$ 37.504,47	743	\$ 146,41	\$ 43,92	\$ 102,49	\$ 108.782,63

Elaborado por: Geovanna Rea

3.9.8. Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio permite determinar el monto en el cual la empresa puede cubrir sus gastos con los ingresos generados y con una ganancia.

Tabla 48. Determinación de costos

Determinación de costos	
Costos variables	\$ 1.282,49
Costos de ventas	\$ 1.282,49
Costos fijos	\$ 34.762,65
Sueldos	\$ 32.246,70
Suministros de oficina	\$ 201,35
Útiles de aseo	\$ 116,81
Servicios básicos	\$ 1.128,59
Depreciaciones	\$ 1.069,20
Amortización	\$ -
Gastos financieros	\$ -
Total	\$ 36.045,14

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 49. Punto de equilibrio en unidades

$$PE_{\text{Unidades}} = \frac{\text{costos fijos}}{\text{precio unitario} - \text{costo variable unitario}}$$

Punto de Equilibrio (Unidades)	
Costos fijos	\$ 34.762,65
Costo variable unitario	\$ 36,30
Valor precio unitario	\$ 121,00
Punto de Equilibrio (Unidades)	410

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 50. Punto de equilibrio en dólares

$$PE_{\text{Dólares}} = \frac{\text{costo fijo}}{1 - \frac{\text{costo variable}}{\text{ingreso por ventas}}}$$

Punto de Equilibrio (Dinero)	
Costos fijos	\$ 34.762,65
Costos variables	\$ 1.282,49
Costos totales	\$ 36.045,14
Ventas	\$ 49.660,93
Punto de Equilibrio (Dinero)	\$ 35.684,19

Elaborado por: Geovanna Rea

Se determinó que con \$ 35.684,19 se tendrá un punto de equilibrio, este valor equivale a 410 paquetes básicos de servicios contables ofrecidos por REA CONSULTING Cia Ltda. Valores que con una correcta aplicación del programa de marketing mix la propuesta es alcanzable.

3.9.9. Cálculo del VAN y TIR

Tabla 51. Flujo de Caja

Periodos	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso de ventas	\$ 12.000,00	\$ 24.530,00	\$ 43.318,00	\$ 70.676,10	\$ 108.782,63
Capital	\$ 5.869,50				
Total de ingresos	\$ 17.869,50	\$ 24.530,00	\$ 43.318,00	\$ 70.676,10	\$ 108.782,63
Egresos					
Activos fijos	\$ 4.756,50				
Activos diferidos	\$ 1.113,00				
(-) Costo total	\$ 34.181,27	\$ 35.049,62	\$ 36.045,14	\$ 36.282,33	\$ 37.504,47
Total egresos	\$ 40.050,77	\$ 35.049,62	\$ 36.045,14	\$ 36.282,33	\$ 37.504,47
(=)Utilidad bruta en ventas	\$ (22.181,27)	\$ (10.519,62)	\$ 7.272,86	\$ 34.393,77	\$ 71.278,16
(-) 15% utilidad de trabajadores	\$ (3.327,19)	\$ (1.577,94)	\$ 1.090,93	\$ 5.159,07	\$ 10.691,72
(=) Utilidad antes de impuesto	\$ (18.854,08)	\$ (8.941,67)	\$ 6.181,93	\$ 29.234,70	\$ 60.586,43
(-) 22% de impuesto a la renta	\$ (4.147,90)	\$ (1.967,17)	\$ 1.360,02	\$ 6.431,64	\$ 13.329,02
(=) Utilidad liquida del ejercicio	\$ (14.706,18)	\$ (6.974,51)	\$ 4.821,90	\$ 22.803,07	\$ 47.257,42
(+) Depreciaciones	\$ 1.069,20	\$ 1.069,20	\$ 1.069,20	\$ 124,20	\$ 124,20
(+) Amortizaciones	\$ 222,60	\$ 222,60	\$ 222,60	\$ 222,60	\$ 222,60
Flujo neto	\$ (13.414,38)	\$ (5.682,71)	\$ 6.113,70	\$ 23.149,87	\$ 47.604,22

Elaborado por: Geovanna Rea

Tabla 52. Flujo Acumulado

Período	Flujo	Flujo acumulado
2019	\$ (13.414,38)	\$ (13.414,38)
2020	\$ (5.682,71)	\$ (19.097,09)
2021	\$ 6.113,70	\$ (12.983,38)
2022	\$ 23.149,87	\$ 10.166,49
2023	\$ 47.604,22	\$ 57.770,70

Elaborado por: Geovanna Rea

CÁLCULO DEL VAN

Mediante el cálculo del Valor Actual Neto se determinará los flujos proyectados a un valor presente permitiendo analizar la situación y condición del proyecto, a través de la siguiente fórmula:

$$VAN = \frac{VF1}{(1+i)^1} + \frac{VF2}{(1+i)^2} + \frac{VF3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{VF_n}{(1+i)^n} - I.I.$$

En dónde:

VF = Valor Futuro

$(1+i)^1$ = Factor de Descuento / Factor de Descapitalización año 1

$(1+i)^2$ = Factor de Descuento / Factor de Descapitalización año 2

$(1+i)^3$ = Factor de Descuento / Factor de Descapitalización año 3

$(1+i)^n$ = Factor de Descuento / Factor de Descapitalización año n

I.I. = Inversión Inicial

$$VAN = \frac{-13.414,38}{(1+0,05)^1} + \frac{-5.682,71}{(1+0,05)^2} + \frac{6.113,70}{(1+0,05)^3} + \frac{23.149,87}{(1+0,05)^4} + \frac{47.604,22}{(1+0,05)^5} - 5.869,50$$

$$VAN = 40.649,94$$

CÁLCULO DEL TIR

TIR que representa Tasa Interna de Retorno es utilizada habitualmente para denominar la tasa interna de rentabilidad o de retorno de un proyecto de inversión, dando a conocer la rentabilidad que ofrece a la inversión del proyecto, (Dominguez, 2011)

Se calcula a través de Microsoft Office con la herramienta Excel que facilita el cálculo de la TIR.

$$TIR = 55\%$$

Considerando los valores arrojados del VAN y la TIR se determina que el presente proyecto es viable con recuperación exitosa del total de inversiones.

CONCLUSIONES

En el Capítulo 1 Marco Teórico; se ha realizado un recorrido sobre el estado de las Pymes en el mundo y en Ecuador; haciendo una revisión sobre los problemas más comunes que enfrentan; donde entre los principales es lo complicado que es para ellas disponer de personal de planta para satisfacer sus obligaciones tributarias, sociales, municipales y otras; y de allí recogimos dogma sobre las Pymes con el fin de que esta conceptualización permita disponer de insumos para la propuesta.

En el Marco Metodológico se ha evaluado la percepción de un grupo particular sobre los servicios de asesoría y tributación en la Parroquia de Calderón; donde con el uso de herramientas cuantitativas como son las encuestas se pudo determinar la percepción del público sobre las necesidades de los pequeños y medianos negocios para luego fortalecer este trabajo con encuestas a personas interesadas en nuestros servicios.

En la Propuesta que está desarrollada en el Capítulo 3; se presentó el proyecto para la creación de REA CONSULTING CIA LTDA. pequeña empresa de carácter familiar que busca captar un nicho en la Parroquia de Calderón; donde el análisis financiero y el cálculo de factibilidad financiera determinó la viabilidad del proyecto y se reforzó la propuesta con el diseño de un Plan de Marketing Mix para su funcionamiento.

RECOMENDACIONES

Elaborar y analizar de manera constante medidas de corrección que minimicen el riesgo del proyecto que puede a la vez poner en riesgo la viabilidad del mismo.

Generar un ambiente de trabajo apropiado al interior de la empresa de manera que los empleados se sientan motivados a contribuir con el éxito de la empresa cumpliendo con los objetivos establecidos.

La empresa ofrecerá servicios innovadores, actualizados y de calidad y para ello es necesario implementar capacitaciones constantes a todos los colaboradores en varios temas de relevancia.

Realizar estrategias innovadoras en convenios con instituciones educativas del sector para otorgar capacitaciones de temas básicos contables y tributarios incentivando el interés en temas educativos relacionados.

Bibliografía

- Arce, B. A. (2008). La evaluación de las cadenas de valor como estrategia para la competitividad de las pymes.
- Ayala, A. (2006). Cooperación Empresarial en Pymes. 1.
- Barrera, M. (2017). *Indicadores de las PYMES de Ecuador*. Quito - Ecuador: Flasco publicaciones. Obtenido de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-febrero-2006/736-analisis-y-ranking-de-pymes>
- Cabezut, B. (2009). *Economía y finanzas*. Mexico: Grill.
- Calderón, G. d. (2017). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial*. Quito.
- CAN, C. A. (2009). *Resolución 1260; Disposición Técnica para la Transmisión de Datos de Estadísticas de PYME de los Países Miembros de la Comunidad Andina*. Quito.
- Definicion org. (2009). Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/D/DEMANDA_EFECTIVA.htm
- Díaz, L. P. (2013). Metodología de investigación en educación médica. *Scielo*.
- Dominguez, C. G. (2011). Metodología económicamente aplicada.
- Grasso, L. (2006). Encuestas para su diseño y análisis. En *Encuestas para su diseño y análisis* (pág. 13). Argentina: 1 era ed.
- Horngren, C., Harrison, W., & Smith, L. (2003). *Contabilidad*. Mexico: Quinta edición.
- Idalberto, C. (1981). *Introducción a la teoría general de la administración*. Bogotá-Colombia: McGraw Hill.
- INEC. (2013). *Directorio de Empresas*. Quito.
- Ley para el Fomento Productivo, atracción de inversiones y generación de empleo (Asamblea Nacional del Ecuador 07 de Agosto de 2018).

- Logística, Z. (13 de 12 de 2017). *Zona Logística*. Obtenido de <https://www.zonalogistica.com/peso-de-las-pymes-en-la-economia-mundial/>
- Luna, A. C. (2016). *Plan estratégico de negocios*. México: Grupo Editorial Patria.
- MIPRO. (2018). *Indicadores sectoriales de Quito*. Quito - Ecuador: MIPRO Ediciones.
- OIT. (2015). *Informe*.
- Padilla, D. N. (1998). *Contabilidad Administrativa*. México D.F.: McGraw Interamericana editores.
- Pedraza, O. (2014). *Modelo del Plan de Negocios para la micro y pequeña empresa*. México.
- Rendón, Ó. H. (2014). *Modelo de plan de negocios para micro y pequeña empresa*. México: Grupo Editorial Patria.
- SCS, S. d. (29 de 2008). R.O. 496 del 29 de diciembre de 2008. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Torres, M. (2014). Métodos de recolección de datos para una investigación. Boletín Electrónico 3.
- Tributario, C. (2012). *Código Tributario*. Quito- Ecuador: C. d. Publicaciones, Ed.
- UASB, U. A. (2016). *Observatorio de la Pyme* . Quito: Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa.
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Lima: USAID.

ANEXOS

ANEXO #1 Modelo de encuesta:

CREACION MYPES DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACION EN LA PARROQUIA DE CALDERÓN

El objetivo de la siguiente encuesta es determinar la percepción del público sobre la necesidad de crear una Mypes de Contabilidad y Auditoría en el DMQ,

*Obligatorio

Sección sin título

1. ¿Favor determine su género? *

Marce solo un óvalo.

- Masculino
 Femenino

2. Determine su edad *

Marce solo un óvalo.

- 15 a 19 años
 20 a 24 años
 25 a 29 años
 30 a 34 años
 35 a 39 años
 40 a 44 años
 45 a 49 años
 50 años en adelante

3. ¿Cuanto estaría usted dispuesto a invertir por los servicios de Contabilidad y Tributación para su negocio mensualmente? *

Marce solo un óvalo.

- 100
 200
 300
 mas de 300

4. ¿A que sector de la economía pertenece su negocio? *

Seleccione todos los que correspondan.

- Comercio
 Servicios
 Transporte
 Construcción
 Capacitación
 Alimentación

5. ¿Que tipo de obligaciones tiene con el Estado? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Declaraciones mensuales del IVA
- Declaraciones semestrales del IVA
- Impuesto a la renta
- Anexos transaccionales
- Gastos personales
- Responsabilidades Patronales
- Patente municipal

6. ¿En el caso de necesitar los servicios por parte de la MYPES especializada en Contabilidad y Tributación en la Parroquia de Calderón, cual de los siguientes servicios sería mas relevante para usted? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Asesoramiento continuo
- Capacitación permanente
- Información continua

7. ¿En el caso de necesitar "CAPACITACIÓN" para su negocio que tema consideraría relevante? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Impuestos
- Administración de MYPES
- Talento Humano
- Procesos
- Marketing
- Servicio al Cliente
- Ofimática

8. ¿Dispone usted de un PLAN DE NEGOCIOS (BUSSINES PLAN) para su negocio? *

Selecciona todos los que correspondan.

- SI
- NO

9. ¿Dispone usted de algún software para el manejo de su negocio y a cual de las siguientes áreas corresponde? *

Marca solo un óvalo.

- Caja
- Contable
- Inventario
- Personal
- Procesos
- Integral (Cumple varios ciclos del negocio o todos)
- Ninguno

10. ¿A la fecha como usted mantiene al día sus obligaciones con el Estado? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Tiene personal externo
- Lo realiza usted mismo
- Apoyo de familiares o amigos
- Aun no tiene regularizada toda la documentación

11. Le gustaría a usted disponer de información relevante sobre su actividad económica o sobre la evolución de las PYMES *

Marca solo un óvalo.

- SI
- NO

ANEXO #2 Entrevistas

Entrevista 1

Arq. Rosalino Ayala Guerrón; contratista de obra en el sector de Calderón.

1. ¿En qué sector de la Parroquia de Calderón se encuentra su negocio?

Calderón Zona Centro

2. ¿Qué cargo ocupa en su organización?

Gerente – Propietaria

3. Número de personas que trabajan en su organización

Dos personas (Propietario y residente de obras)

4. ¿Cuál es el valor de las ventas brutas?

Menos de cien mil dólares anuales

5. ¿Cuál es el monto de activos?

Menos de cien mil dólares

6. ¿Al iniciar su negocio, usted estaba al tanto de las obligaciones tributarias, laborales, municipales entre otras; favor describa cuáles?

No necesariamente, al momento de apertura del RUC me entere de todas mis obligaciones tributarias.

7. ¿Le gustaría conocer el estado real de su negocio, favor describa que específicamente le gustaría saber sobre su negocio?

Por supuesto; es importante saber la salud financiera de mi negocio, para así entender que mecanismos aplicar para mejorar las cosas.

8. Dispone su empresa de servicios de asesoría contable?

No.

9. ¿En el caso de necesitar los servicios de una asesoría tributaria y contable para su negocio; cuál sería su requerimiento?

Mantener al día las obligaciones tributarias; ser profesionales en los servicios, informar financieramente; asesorar contablemente y financieramente en los proyectos de infraestructura que ejecuto.

Entrevista 2

Entrevista al Mgs. Darwín Abdón García; empresa unipersonal que oferta servicios de consultoría en medio ambiente y reforestación en la parroquia de Calderón.

¿En qué sector de la Parroquia de Calderón se encuentra su negocio?

Calderón Zona Centro

1. ¿Qué cargo ocupa en su organización?

Gerente – Propietaria

2. Número de personas que trabajan en su organización

Dos personas (Propietario y residente de obras)

3. ¿Cuál es el valor de las ventas brutas?

Menos de cien mil dólares anuales

4. ¿Cuál es el monto de activos?

Menos de cien mil dólares

5. ¿Al iniciar su negocio, usted estaba al tanto de las obligaciones tributarias, laborales, municipales entre otras; favor describa cuáles?

No; en el transcurso de las actividades económicas que realiza uno va topándose con ciertos requisitos obligatorios por cumplir, como son patentes y en mi caso Registro Único de Proveedores al Estado.

6. ¿Le gustaría conocer el estado real de su negocio, favor describa que específicamente le gustaría saber sobre su negocio?

La salud financiera para poder acceder a créditos y acceso a pólizas para contratos con el Estado.

7. ¿Dispone su empresa de servicios de asesoría contable?

No.

8. ¿En el caso de necesitar los servicios de una asesoría tributaria y contable para su negocio; cuál sería su requerimiento?

Declaraciones puntuales; bien realizadas e información permanente sobre las finanzas.

Entrevista 3

Ing. Mario Zapata; empresa constructora domiciliada en la Parroquia de Calderón.

¿En qué sector de la Parroquia de Calderón se encuentra su negocio?

Carapungo

1. ¿Qué cargo ocupa en su organización?

Gerente – Propietaria

2. Número de personas que trabajan en su organización

Cuatro personas (Ingeniero, arquitecto, asistente y residente de obras)

3. ¿Cuál es el valor de las ventas brutas?

Hasta cien mil dólares anuales

4. ¿Cuál es el monto de activos?

Menos de cien mil dólares

5. ¿Al iniciar su negocio, usted estaba al tanto de las obligaciones tributarias, laborales, municipales entre otras; favor describa cuáles?

No; uno va enterándose a medida que lo van notificando las instituciones de control.

6. ¿Le gustaría conocer el estado real de su negocio, favor describa que específicamente le gustaría saber sobre su negocio?

Por supuesto. Muchas veces se tiene proyectos en marcha que es necesario conocer la liquidez para solventar los proyectos.

7. ¿Dispone su empresa de servicios de asesoría contable?

No.

8. ¿En el caso de necesitar los servicios de una asesoría tributaria y contable para su negocio; cuál sería su requerimiento?

Eficiencia y puntualidad.

Entrevista 4

Entrevista al Ing. Romina Solís; empresa de transporte domiciliada en la Parroquia de Calderón.

¿En qué sector de la Parroquia de Calderón se encuentra su negocio?

Carapungo

1. ¿Qué cargo ocupa en su organización?

Administradora

2. Número de personas que trabajan en su organización

De 10 a 49 personas como mínimo.

3. ¿Cuál es el valor de las ventas brutas?

Entre 100.001 a 1'000.000 anuales

4. ¿Cuál es el monto de activos?

De 100.001 a 750.000

5. ¿Al iniciar su negocio, usted estaba al tanto de las obligaciones tributarias, laborales, municipales entre otras; favor describa cuáles?

No.

6. ¿Le gustaría conocer el estado real de su negocio, favor describa que específicamente le gustaría saber sobre su negocio?

Si financieramente.

7. ¿Dispone su empresa de servicios de asesoría contable?

Si.

8. ¿En el caso de necesitar los servicios de una asesoría tributaria y contable para su negocio; cuál sería su requerimiento?

Tributaria y Financiera.

Entrevista 5

Ing. Milton Rea; consultora ambiental domiciliada en la Parroquia de Calderón.

¿En qué sector de la Parroquia de Calderón se encuentra su negocio?

Calderón Zona Centro

1. ¿Qué cargo ocupa en su organización?

Accionista

2. Número de personas que trabajan en su organización

De 1 a 9 personas.

3. ¿Cuál es el valor de las ventas brutas?

Menor de 100.000 dólares anuales.

4. ¿Cuál es el monto de activos?

Hasta 100.000 dólares.

5. ¿Al iniciar su negocio, usted estaba al tanto de las obligaciones tributarias, laborales, municipales entre otras; favor describa cuáles?

Declaración IVA

Declaración Renta

Gastos personales

6. ¿Le gustaría conocer el estado real de su negocio, favor describa que específicamente le gustaría saber sobre su negocio?

Impuestos

7. ¿Dispone su empresa de servicios de asesoría contable?

No.

8. ¿En el caso de necesitar los servicios de una asesoría tributaria y contable para su negocio; cuál sería su requerimiento?

Información tributaria e información del servicio de asesoría.