

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL



PROGRAMA: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TEMA: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE-FINANCIERA Y TRIBUTARIA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO”

AUTOR: Ing. Juan Francisco Jarrín Monteverde

TUTOR: PhD. Teresita de Jesús Gallardo López

Quito-Ecuador

Diciembre 2014

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Trabajo de Graduación, nombrado por la Comisión Académica de Posgrados de la Universidad Tecnológica Israel certifico:

Que el Trabajo de Investigación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE-FINANCIERA Y TRIBUTARIA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO”, presentado por el Maestrante Juan Francisco Jarrín Monteverde, estudiante del programa de Maestría en Administración y Dirección de Empresas Décima Quinta Promoción MBA15, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado que la Comisión Académica de Posgrados designe.

Quito, diciembre 2014

TUTOR

PhD. Teresita de Jesús Gallardo López

Cédula 175522464-7

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

AUTORIA DE TESIS

El abajo firmante, en calidad de estudiante de la Maestría en Administración y Dirección de Empresas Décima Quinta Promoción MBA , declara que los contenidos de este trabajo de Graduación, requisito previo a la obtención del Grado de Magister en Administración y Dirección de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, diciembre del 2014

Ing. Juan Francisco Jarrín Monteverde

Cedula No. 170443753-0

DEDICATORIA

A mi esposa Gloria,
Que es el capítulo más importante de mi vida,
Por su paciencia y apoyo todos esos largos días, meses y años,
En que le deje sola para seguir mis metas,
A mis hijos Juan Gabriel, compañero de esas metas,
A Santiago que aún sigue buscando una meta,
A Paul y Adrián, quienes tienen muy claras sus metas,
Y a todos ellos que son una fuente de inspiración y valor para seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, el haber permitido una realización mas,

A través de esta nueva experiencia profesional

A mi familia por su apoyo durante todo este tiempo

A todos mis compañeros maestrantes,

Y en especial al líder de nuestro grupo

Por su amistad y apoyo brindado,

A la Universidad Tecnológica Israel, y a todo su personal,

Al cuerpo docente por todos sus conocimientos compartidos,

Los mismos que permitieron incrementar los míos.

De manera muy especial un agradecimiento a la

PhD. Teresita de Jesús Gallardo López,

Tutora del presente trabajo por su paciencia

Y acertada guía para esta realización.

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR	II
AUTORIA DE TESIS	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ÍNDICE DE FIGURAS	X
ÍNDICE DE ANEXOS	XI
RESUMEN	XII
INTRODUCCIÓN.....	1
OBJETIVO GENERAL:.....	9
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	9
CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	10
1.1 MARCO TEÓRICO.....	10
1.2 MARCO CONCEPTUAL	12
1.2.1 Contabilidad	12
1.2.2 Administración.....	13
1.2.3 Obligación tributaria	13
1.2.4 Contribuyente	13
1.2.5 Pymes	13
1.2.6 Método del Balance Proyectado.....	13
1.2.7 Tasa Interna de Rendimiento.....	13
1.2.8 Depreciación.....	13
1.2.9 Gestión Empresarial	14
1.2.10 Rentabilidad	14
1.2.11 Economía.....	15
1.2.12 Inflación	15
1.3. MARCO LEGAL.....	15
1.4 MARCO DE UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	20

CAPÍTULO II METODOLOGÍA Y LA PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE- FINANCIERA Y TRIBUTARIA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO	22
2.1 METODOLOGÍA UTILIZADA EN LA INVESTIGACIÓN.....	22
2.1.1 Posición metodológica asumida para la propuesta del plan de negocios.....	22
2.1.2. MÉTODOS Y TÉCNICAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN.....	23
2.2 PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	25
2.2.1 Concepción del plan de negocios	25
2.2.2 Análisis y estructura del mercado	25
LA DEMANDA	48
Determinación y Proyecciones	48
LA OFERTA	50
2.2.3 ESTUDIO TÉCNICO Y PLAN DE OPERACIONES	51
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	51
INGENIERÍA DEL PROYECTO	54
Procesos Estratégicos.....	54
Procesos de Servicios o productos.....	54
Procesos de Apoyo o auxiliares operativos	54
LOS SERVICIOS DE ASESORÍA A OFRECER	55
ASESORÍA CONTABLE.....	55
ASESORÍA FINANCIERA.....	55
ASESORÍA TRIBUTARIA.....	55
LAS FUERZAS DE PORTER	57
La amenaza de nuevos competidores.....	57
La rivalidad entre los competidores existentes	58
La amenaza de productos y servicios sustitutos	58
El poder de negociación de los proveedores.....	58
El poder de negociación de los clientes	59
MARKETING PUBLICIDAD Y MEDIO AMBIENTE	59
PRECIOS DE LOS SERVICIOS DE ASESORÍA A OFRECER	60
2.2.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ESTRUCTURAL	63

PRESUPUESTO DEL PERSONAL DIRECTIVO Y OPERATIVO	69
2.2.5 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	72
GASTOS DE ORGANIZACIÓN SERVICIOS BÁSICOS Y ARRIENDOS	74
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA.....	74
CAPITAL DE TRABAJO	75
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	77
PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS	78
CONFORMACIÓN DEL COSTO DE LOS SERVICIOS Y LOS GASTOS OPERATIVOS	79
DEPRECIACIÓN.....	80
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	85
TASA DE DESCUENTO.....	86
VALOR ACTUAL NETO.....	87
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	88
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)	89
2.3 CRITERIOS Y VALORACION DE LA PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS POR PARTE DE ESPECIALISTAS	89
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
CONCLUSIONES	93
RECOMENDACIONES.....	94
BIBLIOGRAFÍA	95
ANEXOS	98

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS	26
TABLA 2: PREGUNTA 1 – ENCUESTA PILOTO	27
TABLA 3: PREGUNTA 2 ENCUESTA PILOTO	29
TABLA 4: PREGUNTA 3 ENCUESTA PILOTO	30
TABLA 5: PREGUNTA 4 ENCUESTA PILOTO	31
TABLA 6: PREGUNTA 1 ENCUESTA	33
TABLA 7: PREGUNTA 2 ENCUESTA	34
TABLA 8: PREGUNTA 3 ENCUESTA	36
TABLA 9: PREGUNTA 4 ENCUESTA	37
TABLA 10: PREGUNTA 5 ENCUESTA	38
TABLA 11: PREGUNTA 6 ENCUESTA	39
TABLA 12: PREGUNTA 7 ENCUESTA	40
TABLA 13: PREGUNTA 8 ENCUESTA	41
TABLA 14: PREGUNTA 9 ENCUESTA	42
TABLA 15: PREGUNTA 10 ENCUESTA	44
TABLA 16: PREGUNTA 11 ENCUESTA	45
TABLA 17: PREGUNTA 12 ENCUESTA	46
TABLA 18: DEMANDA DE SERVICIOS DE ASESORÍA	49
TABLA 19: DISPUESTAS A CONTRATAR LOS SERVICIOS	49
TABLA 20: CUOTA DE MERCADO ESTIMADA	49
TABLA 21: POTENCIAL OFERTA DE SERVICIOS DE ASESORÍA	50
TABLA 22: TIPO DE SERVICIOS DE ASESORÍA	51
TABLA 23: MATRIZ DE LOCALIZACIÓN	52
TABLA 24: PRESUPUESTO DE PERSONAL	69
TABLA 25: PRESUPUESTO DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	73
TABLA 26: PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES	73
TABLA 27: PRESUPUESTO DE EQUIPOS DE OFICINA	74
TABLA 28: GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y SERVICIOS BÁSICOS	74
TABLA 29: PRESUPUESTO DE UTILES DE OFICINA Y SUMINISTROS	75
TABLA 30: PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO	76
TABLA 31: MONTO DE LA INVERSIÓN REQUERIDA	77
TABLA 32: PROYECCIÓN DE INGRESOS	78
TABLA 33: PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS	78
TABLA 34: COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS	79
TABLA 35: DEPRECIACIONES PROYECTADAS	80
TABLA 36: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL	81
TABLA 37: ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS	82
TABLA 38: ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS	83
TABLA 39: FLUJOS DE EFECTIVO PROYECTADO	84

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: PREGUNTA 1 – ENCUESTA PILOTO	28
FIGURA 2: PREGUNTA 2 ENCUESTA PILOTO	29
FIGURA 3: PREGUNTA 3 ENCUESTA PILOTO	30
FIGURA 4: PREGUNTA 4 ENCUESTA PILOTO	31
FIGURA 5: PREGUNTA 1 ENCUESTA	34
FIGURA 6: PREGUNTA 2 ENCUESTA	35
FIGURA 7: PREGUNTA 3 ENCUESTA	36
FIGURA 8: PREGUNTA 4 ENCUESTA	37
FIGURA 9: PREGUNTA 5 ENCUESTA	39
FIGURA 10: PREGUNTA 6 ENCUESTA	40
FIGURA 11: PREGUNTA 7 ENCUESTA	41
FIGURA 12: PREGUNTA 8 ENCUESTA	42
FIGURA 13: PREGUNTA 9 ENCUESTA	43
FIGURA 14: PREGUNTA 10 ENCUESTA	44
FIGURA 15: PREGUNTA 11 ENCUESTA	46
FIGURA 16: PREGUNTA 12 ENCUESTA	47
FIGURA 17: SECTOR DE LOCALIZACIÓN	53
FIGURA 18: LAS FUERZAS DE PORTER	57
FIGURA 19: PLANO DE OFICINAS	62
FIGURA 20: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	64

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO NO. 1 CUESTIONARIO PARA ENCUESTA PILOTO	99
ANEXO NO. 2 CUESTIONARIO PARA ENCUESTA	100
ANEXO NO. 3 CUESTIONARIO PARA ENCUESTA A ESPECIALISTAS	103
ANEXO NO. 4 REFERENCIAS PORCENTAJES DE INFLACIÓN	104
ANEXO NO. 5 CÁLCULO DE COSTOS UNITARIOS DE SERVICIOS	105
ANEXO NO. 6 ÍNDICES FINANCIEROS	106

RESUMEN

En el contexto socioeconómico actual, las personas buscan formas alternativas de generar ingresos, las inversiones gigantescas para grandes empresas y corporaciones no están a su alcance por el momento y aparecen una forma alternativa de desarrollo económico y crecimiento: las denominadas Pymes (pequeñas y medianas empresas). El presente Plan de Negocios propone la creación de una asesora contable financiera y tributaria para brindar servicios a este importante sector de la economía nacional.

Para la investigación se emplea la metodología denominada descriptiva, por cuanto se requiere de información sobre aspectos muy puntuales. Los enfoques cualitativos y cuantitativos son utilizados en el estudio y para la realización de la investigación se parte de un diseño no experimental, empleando métodos del Nivel Teórico, del Nivel Empírico, así como los del Nivel Estadístico-Matemático.

Mediante una investigación de mercado se llega a determinar el potencial existente de los servicios que se plantea ofrecer al sector en mención. Se determina y propone paso a paso su conformación y estructura organizacional.

Mediante una evaluación económica y financiera, se demuestra la factibilidad del proyecto, y su rentabilidad, así como la recuperación de la inversión inicial.

Sometida al criterio de los especialistas, el Plan de Negocios, determinan que es factible y recomendable ponerlo en práctica.

Es un proyecto atractivo para los inversionistas y genera desarrollo para el sector de las Pymes y a su vez satisface aspectos en el ámbito social, como un generador de empleo.

INTRODUCCIÓN

La Republica del Ecuador está ubicada al noroeste de Sudamérica, limitando al norte con Colombia, al sur y este con el Perú, y al oeste con el Océano Pacífico, a su vez el archipiélago de Colon o de Galápagos, situado a 965 km en el Océano Pacífico, pertenece al país. Su extensión territorial compuesta por sierra, costa, oriente y región insular es de 283.561 km cuadrados, cuenta según datos del INEC, Censo del 2010, con una población de 14.204.900 habitantes.

Su capital es Quito, constituida en Distrito Metropolitano, con 2.500.000 habitantes aproximadamente, entre otras ciudades de gran desarrollo y actividad empresarial de importancia, están Guayaquil, Cuenca, Ambato, entre otras.

Quito, su capital, es la segunda ciudad más poblada del país, y el crecimiento y desarrollo del comercio y los servicios, tanto en el sector formal como en el informal, han generado una tendencia a la conformación de pequeñas empresas y negocios en estos últimos años, con la proliferación de las denominadas PYMES (pequeñas y medianas empresas).

Está claro el determinar que en la estructura económica de los países, existen determinados sectores más productivos que otros, es así como determinadas actividades tienen determinadas ventajas comparativas frente a otros países, y a su vez en casi todos los países podemos encontrar empresas pequeñas y las grandes empresas, y en la economía mundial se puede identificar una clara tendencia a la internacionalización de los negocios y la globalización de los mercados mundiales, determinado por la liberación del comercio y el intercambio entre los gigantescos bloques económicos regionales y mundiales. En este proceso son las pequeñas empresas quienes juegan un papel muy importante.

Las Pymes pese a que tienen problemas, tienen la capacidad de adaptarse relativamente breve a los cambios tecnológicos, y por ende de ser fuentes de empleos, y a su vez de distribución de los ingresos a su sector, desarrollando la economía de un país.

Las Pymes en el país, y en otros países se han generado y desarrollado de dos formas:

1. Aquellas que se generan como entidades jurídicas debidamente constituidas.
2. Aquellas que tienen un origen familiar, determinadas por la supervivencia de sus integrantes.

Las primeras cuentan con una organización y una estructura formal, mientras que en las segundas prevalece la informalidad, no existe organización, y su preocupación no es de carácter formal estructural, sino de producir y vender lo que producen.

Los sectores de actividades en Pymes que predominan en el país, están las que se dedican al comercio y a los servicios, y las de producción artesanal.

El mercado actual mundial y nacional es un mercado de competencias, donde el más preparado y capacitado tiene mayores posibilidades de éxito, y las organizaciones deben estar preparadas para responder a las exigencias actuales de los mercados, las Pymes, pequeñas empresas en la práctica tienen que competir con otras pequeñas, pero también tienen que competir con otras más grandes, por ende es importante implementar acciones encaminadas a su mejoramiento organizacional, tanto en las áreas operativas, administrativas y de producción.

Las Pymes, termino con que se las denomina mundialmente a las Pequeñas y medianas empresas, (en inglés Small Business), y para su categorización debemos tomar en cuenta factores que ya se han determinado con anterioridad por entidades como la CAN, Comunidad Andina de Naciones, como son número de empleados, total de activos, montos de ventas anuales, etc., bajo estas premisas se podría analizar que existen muchas empresas con relativamente poco personal, pero con tecnología de última generación (de punta), que sin embargo no podríamos categorizarlas como Pymes, por la inversión realizada justamente en sus activos.

Se podría pretender determinar a las Pymes como una organización generadora de bienes y servicios, que abastecen en su mayoría la demanda de estos bienes o servicios a otras empresas de mayor tamaño, y en porcentajes reducidos a consumidores finales.

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad publicó una investigación realizada a 803 empresas todas afiliadas a las Cámaras de la Pequeña Industria de las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua, en la que se concluye que ” se ha podido constatar, una vez más, el papel que históricamente desempeña la pequeña y mediana industria en aspectos claves del convivir nacional como la absorción de empleo, la producción de bienes y servicios para atender las necesidades básicas de la sociedad nacional y la generación de riqueza.”

Este estudio comprendió ocho sectores de la producción:

- 1.- Textil y confecciones
- 2.- Alimentos y bebidas
- 3.- Cuero y calzado
- 4.- Madera y muebles
- 5.- Papel, imprentas y editoriales

6.- Productos químicos y plásticos

7.- Productos minerales no metálicos

8.- Maquinaria y equipo

Características básicas del estudio:

- La mayoría de Pymes están constituidas como compañías de responsabilidad limitadas, representando el 37.3%, determinándose que tienen un altísimo porcentaje aquellas que operaran como personas naturales, equivalente al 35.2%, esto quiere decir que todavía se mantiene una estructura de carácter familiar, empresas familiares, sin embargo aproximadamente el 97% cuentan con el Registro Único de Contribuyentes (RUC), demostrando cierta formalidad y cumplimiento de la normativa tributaria.
- En lo referente a fuentes de empleo, el sector de alimentos, textil y confecciones, maquinaria y equipos y productos químicos, generan el 74% de las plazas de trabajo de las Pymes.
- El 44% de las empresas cubren únicamente el mercado local (determinado por su ciudad), el 26% el mercado regional, el 8% ha extendido su actividad hasta las provincias limítrofes y apenas el 6% mantiene actividades de exportación de sus productos. Entre las mayores dificultades que tienen las Pymes para exportar se han determinado la falta de capacidad productiva (volúmenes de producción insuficiente), lo cual encarece notablemente los costos de producción.
- El mercado de las Pymes está conformado por todo el sector privado que representa el 79% y el sector público que representa el 21%.

El Recurso Humano:

1. El personal de las Pymes afiliadas a las Cámaras de la Pequeña Industria, un 67% está en la producción, el 14% relacionado con la administración, el 10% está en las ventas y un 9% en el control y mantenimiento.
2. Un porcentaje equivalente al 14.8% tiene nivel profesional, y un 1.3% tiene nivel de postgrado. En los sectores productivos de confecciones y maderero aproximadamente el 11% del personal ocupado tienen nivel profesional, en el sector químico representan el 20.3%, mientras que la mayoría de personal ocupado no profesional está en el sector de minerales no metálicos.

En relación al nivel tecnológico:

- El 29.1% del equipamiento es de accionamiento manual, el 43.6% es de accionamiento semiautomático, el 23.6% es de accionamiento automático y apenas el 3.7% es computarizado.
- La maquinaria con accionamiento manual en el sector maderero y de muebles representan el 44.6%, en el sector de minerales no metálicos representan el 42.9%. El sector con mayor equipamiento semiautomático son el cuero y calzado con un 56%, alimentos con un 47.5%, metalmecánico con un 47.3% y confecciones con el 46.7%. Las imprentas representan al sector con mayor grado de maquinaria automatizada con el 55.9% seguido de el sector de productos químicos con un 32.1%.
- El 43% de la maquinaria empleada en el sector tendría una antigüedad de 10 años, el 31% está entre 10 y 20 años, y el 18% está entre 20 y 30 años. El 8.4% se encuentra representado por un grado de antigüedad de la maquinaria que superan los 30 años, determinándose claramente problemas colaterales como son elevados costos en mantenimiento y dificultad de competir por sus elevados costos de producción.
- El 36% de las empresas no cuentan con un computador, el 35% cuentan con un solo equipo.

En Relación a los procesos en productos y servicios:

1. El 39% de las empresas (Pymes) no cuentan con una contabilidad de costos, incluso en sectores como el textil y confecciones, cuero y calzado, madera y muebles, químicos y otros, de las que si llevan contabilidad de costos el 87% lo realizan por cuenta propia, es decir no profesionalmente.
2. El 24% de las empresas han recibido algún tipo de capacitación en gestión ambiental
3. No existen controles técnico ni profesionales de inventarios, el 36% emplea kardex manual.
4. La capacidad instalada de producción está en el 62% aproximadamente. El sector de las imprentas emplea el 72% de su capacidad instalada, mientras que los minerales no metálicos se encuentran en el 53.5% de su capacidad.
5. Básicamente no existe control de la calidad, el 57.4% de la Pymes, lo realizan mediante una inspección visual, sin las herramientas e instrumentos técnicos y especializados para pruebas, análisis y verificaciones, mediante el establecimiento de parámetros y normas vigentes.

Del 2009 en adelante han existido cambios muy representativos para todos los sectores empresariales, en las áreas contables, financieras, tributarias y legales, básicamente determinadas por la resolución y vigencia determinada por el organismo de control de las empresas y sociedades, Superintendencia de Compañías, con su normativa NIIFS (Normas Internacionales de Información Financiera), y de nueva normativa tributaria y legal determinada en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, canalizada a través del Servicios de Rentas Internas (SRI).

Por las razones antes expuestas, la principal herramienta de gestión que las empresas tienen es una buena y oportuna información, el mercado empresarial en todas sus actividades operativas es cada vez más complicado y competitivo. 82% por ciento de las empresas nacionales está conformada por las denominadas PYMES (pequeñas y medianas empresas), el requerimiento de asesoramiento en las disciplinas contables, administrativas, financieras y del área tributaria es de gran importancia, para su normal operatividad y proyección de crecimiento y desarrollo.

Con la creación de una empresa de asesoría en los temas antes indicados, y con la gama de servicios propuestos se busca ayudar al desarrollo de tan importante sector de la economía ecuatoriana.

Se pretende presentar una justificación Práctica, al proponer estrategias y soluciones a los problemas en estas áreas que las PYMES tienen, basados en la experiencia y práctica profesional y en el conocimiento adquirido en los diferentes módulos de la maestría.

Una de las limitantes existentes para que las PYMES de la ciudad de Quito, hagan uso de los servicios de asesoramiento, pueden ser los elevados costos de los servicios, y la falta de seriedad en el cumplimiento de ciertos trabajos.

El sector empresarial que es el generador de ingresos y recursos por la venta, producción y comercialización de bienes y servicios, para las economías de los países en el mundo, hasta inicios de los ochenta en Latinoamérica se relacionaban con el contexto mundial a partir de las condiciones que habían alcanzado en el orden económico de la postguerra, caracterizado por un modelo proteccionista, y el Estado como el gran regulador y actor que dirigía la economía.

La integración vertical fue utilizada por las grandes empresas y la conglomeración como una estrategia de crecimiento, determinando la diversificación de las inversiones en varios sectores de la economía y de las actividades, como fueron productivas, de servicios y financieras. Claro está que en este modelo siempre imperó el capital, antes que el potencial humano con toda su connotación.

Cabe indicar que hace treinta años la economía mundial, y por ende todo el sector empresarial, especialmente de los países desarrollados atravesó una fuerte crisis,

especialmente en el sector empresarial financiero, muy marcada para mediados del 2008, con énfasis en la denominada burbuja inmobiliaria que afectó Europa, concretamente España, y los Estados Unidos, determinada por los créditos otorgados al sector sin el correspondiente respaldo real, mediante la sobrevaloración de los activos que respaldaban las operaciones crediticias de la banca y de una equivocada valoración de las transacciones en el mercado bursátil.

Para las grandes empresas, las nuevas interconexiones propias de la globalización significaron una evolución hacia el paradigma de la empresa global, que se asocia con el incremento de la concentración del poder económico en los grandes oligopolios que operan a escala mundial. Pero al mismo tiempo se producen procesos de reestructuración entre industrial y empresas en la búsqueda de ventajas competitivas dentro de ese nuevo orden de competencia, que han brindado a las empresas líderes de los países en desarrollo un nuevo horizonte de crecimiento luego de las reformas estructurales en sus economías, al permitirles internacionalizar sus actividades de comercio e inversión (Portes, 1986; Dicken, 1992).

Según cifras estimadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Ecuador para el 2014, tendrá una tasa de crecimiento del 4.04%, y la estimación del Banco Central del Ecuador es de una tasa de crecimiento del 4.05%, y en las estimaciones de la CEPAL esta tasa estará alrededor del 4.5%, es decir superando el promedio de la región, que es del 3.2%, este crecimiento en gran medida está dado por la fuerte inversión originada desde el sector público gracias a los importantes ingresos del petróleo, como a una eficiente y efectiva recaudación de impuestos, canalizada por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Es determinante el nuevo modelo económico implementado por el Gobierno, delineado claramente en su plan de Desarrollo y el Plan del Buen Vivir, en donde lo primordial es el ser humano.

La economía Colombiana proyectó un nivel de crecimiento del 4.5% para el 2013, resultado del incremento en la producción de café, y en la elevada producción de petróleo. (Ekos, 2014)

El crecimiento de la economía Peruana y por ende su sector empresarial, es uno de los mejores de la región con una estimación del 6% para el 2013, determinado por la fuerte inversión recibida. (Ekos, 2014)

La Unión Europea presenta problemas en su crecimiento, y en el 2012 decreció en -0.58%, determinado por los problemas de Grecia, Chipre, España, Italia, que han afectado a la economía del bloque, proyectándose una tasa de decrecimiento negativa para el 2014 de aproximadamente el -0.39%. (Ekos, 2014)

La economía y el sector empresarial de los Estados Unidos, creció y se recuperó para el 2013, con una tasa del 1.56%, cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI), proyectan una tasa de crecimiento para el 2014 de alrededor del 2.6%.

Al 2013, el Japón tuvo una tasa de crecimiento del 1.95% según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), y para el 2014 se estima una tasa menor a 1.24%, determinado por reducciones en el gastos de capital (inversión) y reducción de la demanda por el incremento de impuestos a las ventas determinados en el 2014. (Ekos, 2014)

China tiene en la actualidad la segunda economía y sector empresarial más fuerte del mundo, el Fondo Monetario Internacional (FMI), proyecta una tasa de crecimiento del 7.6% para el 2013, y las proyecciones para el 2014 es con una tasa del 7.25%. (Ekos, 2014)

Los indicadores de crecimiento determinan eminentemente un sector empresarial más productivo y próspero en el país en todos sus sectores, con énfasis en los de servicios.

Uno de los objetivos dentro de la política industrial y de fomento para el desarrollo de las Pymes, pequeñas y medianas empresas del Gobierno ha sido propiciar su competitividad, mediante transferencia de tecnologías, formación de los recursos humanos, acceso a la información, ayuda e impulso a las nuevas ideas de emprendedores y promoción comercial.

Para tal efecto el país, como gran número de otros países latinoamericanos, ha logrado establecer un marco institucional moderno bajo su ley de Comercio Exterior e Inversiones, a través de la cual se constituyó el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), mismo que se encuentra conformado por el Sr. Presidente de la República, los Ministros de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, El Ministro de Finanzas y Crédito Público, el de Relaciones Exteriores, Agricultura y Ganadería y Turismo, y el Presidente de la Federación.

Del gran total de las pequeñas y medianas empresas existentes en el país, bajo la denominación genérica de (PYMES), con respecto a la forma jurídica como se encuentran constituidas bajo el marco legal de la Ley de Compañías, aproximadamente el 46% están conformadas como compañías de responsabilidad limitada que tienen entre otras las siguientes características:

- El capital social se encuentra conformado por certificados de aportación
- Los promotores, dueños, etc., se denominan socios
- Los socios responden ante terceras personas solamente por el valor de su aportación
- Para la cesión (transferencia mediante venta) de su aporte de capital, deberán primeramente ofrecerlos a los demás socios de la entidad, y si estos no les interesa a terceras personas.
- Por lo general el paquete accionario no se cotiza o juega en la bolsa de valores.
- Las reservas legales sobre sus utilidades anuales no pueden ser menores al 5%

Aproximadamente en un 27% se encuentran conformadas bajo la figura jurídica amparada por la Ley de Compañías, de sociedades anónimas, que tienen las siguientes características:

- El capital social se encuentra conformado por acciones
- Los promotores, dueños, etc. Se denominan accionistas
- Los accionistas responden ante terceras personas por el valor total de las obligaciones existentes.
- Para la cesión (transferencia de acciones), lo pueden hacer libremente, a las personas o entidades que ellos deseen.
- Estas acciones pueden cotizarse y negociarse en la bolsa de valores.
- Las reservas legales sobre sus utilidades anuales no pueden ser menores al 10%

El porcentaje restante permanece formando parte del grupo denominado sector artesanal e informal, es decir que todavía no se han constituido como sociedades jurídicas (empresas), pero representan un aporte importante a la economía del país.

FALENCIAS Y DEBILIDADES DETECTADAS DE LAS PYMES

Dentro de las probables deficiencias y debilidades de este sector de gran importancia en la economía nacional, están:

Insuficiente y /o inadecuada tecnología

Falta de capacitación del recurso humano

Insuficiencia de financiamiento

Falta de capacidad productiva, para mejorar sus costos y ser más competitivos

Inadecuada y/o falta de asesoría contable, financiera y tributarias

LIMITACIONES DEL SECTOR DE LAS PYMES

Entre las limitaciones de este sector podemos citar las siguientes:

- Si bien los diferentes costos de hacer negocios afectan a todas las empresas, son particularmente onerosos para las pequeñas y medianas empresas. Mientras que el mismo costo administrativo podría constituir una proporción muy reducida de los ingresos de una empresa grande, estos costos implican para la pequeña empresa, tener que destinar una elevada suma de las ventas para poder cubrirlos.
- Dificultades de acceso al crédito, debido a restricciones de las entidades financieras, que perciben a las Pymes como clientes poco confiables y de riesgo alto, las empresas pequeñas tendrán siempre menor posibilidad de contar con créditos altos.
- Escasez de personal calificado, tanto a nivel gerencial como de empleados, el tamaño de la empresa limita el contar con personal de cierto grado de especialización.

- Establecimiento de metas de muy corto plazo, por la falta de visión estratégica, que impide identificar oportunidades a futuro y planificar acciones de mejoramiento de tecnología y desarrollo de nuevos productos. Las Pymes no cuentan con planes estratégicos que conlleve a una toma de decisiones técnica y profesional.
- Falta de colaboración con otras empresas.
- Baja orientación a desarrollar procesos de innovación que ayuden a mejorar su calidad y nivel de producción.
- No se utilizan las TICS, tecnologías de la información para ayudar en sus procesos administrativos y de producción.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo contribuir a la asesoría contable-financiera y tributaria, con servicios de calidad para las Pymes de Quito?

OBJETIVO GENERAL:

Proponer un Plan de Negocios para la creación de una empresa de asesoría contable - financiera y tributaria para las Pymes de la ciudad de Quito.

INTERROGANTES CIENTÍFICAS

-¿Cuál es la situación actual de las Pymes en la ciudad de Quito con relación a la asesoría contable-financiera y tributaria?

¿Cuáles fundamentos sustentan la creación de la empresa de asesoría contable-financiera y tributaria?

- ¿Que componentes estructurales deben integrarse en el Plan de Negocios para la creación de una empresa en el área de la asesoría contable-financiera y tributaria?

- ¿Qué resultados ofrece la valoración de la propuesta del Plan de Negocios bajo el criterio de especialistas?

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Analizar la situación actual de las Pymes en la ciudad de Quito en relación con la asesoría contable-financiera y tributaria.

Establecer los fundamentos para la creación de la empresa de asesoría.

Diseñar una propuesta de plan de negocios para la asesoría contable financiera y tributaria

Valorar la propuesta del Plan de Negocios por criterio de especialistas

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Este capítulo abarca el marco teórico referencial determinando el contexto actual de la realidad de las (pequeñas y medianas empresas), Pymes en el país, su representatividad, importancia e incidencia en la economía nacional, así como el marco teórico requerido para el diseño de un Plan de Negocios.

Se trata también el denominado marco conceptual de mayor relevancia para el estudio propuesto, determinándose los conceptos de varios autores, para luego ser empleados reflexionados y analizados durante el desarrollo del presente estudio.

Se determina y analiza el marco legal paso a paso su estructura y normativas vigentes, para la creación de una empresa de asesoría propuesta, así como sus obligaciones con los organismos de control, y por último se determina su ubicación geográfica, mediante una matriz de localización.

1.1 MARCO TEÓRICO

El Marco Teórico, denominado también por algunos autores como el Marco Teórico Referencial es imprescindible y totalmente necesario para realizar cualquier trabajo de investigación, “El Marco Teórico Referencial es denominado también por algunos autores como el estado del arte, estado de los conocimientos o marco teórico” (Bermúdez & Luis, 2013), este marco nos guía y determina un orden secuencial y lógico para el proyecto de investigación.

Para diseñar un Plan de Negocios, también llamado plan de empresa que es un documento que especifica en forma escritas un negocio que se pretende iniciar, se expone el estudio de mercado, el estudio técnico, el financiero y el de organización. La gran importancia de un Plan de Negocios es dar paso a la creación de un proyecto escrito que evalúe y determine la factibilidad del proyecto y sus proyecciones futuras.

Para la realización del presente estudio se ha tomado la información de la Superintendencia de Compañías del Ecuador donde se encuentran registradas 38.000 empresas activas, y de este total el 96%, es decir aproximadamente 36.480 son pequeñas y medianas empresas, es decir Pymes.

La denominación de Pymes en nuestro país no se encuentra definidamente estandarizada y generalizada en su conceptualización, y se utilizara la definición que emplea el Proyecto de Ley para las Pymes, mismo que también lo contempla el Proyecto de Estatuto para MIPYMES de la Comunidad Andina de Naciones.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) en informaciones proporcionadas en el 2011, existen en sus registros 27646 entidades denominadas Pymes (pequeñas y medianas empresas), de las cuales la gran mayoría pertenecen al sector de la producción de bienes y servicios,

representando un 95% de las unidades productivas del país, y generando un 60% del empleo total, representando un 99% del volumen de las ventas totales del país.

Con relación a su ubicación y concentración las denominadas Pymes, están en las provincias de mayor desarrollo, como son Pichincha y Guayas, representando un 83.75%, distribuido en 43.29% en Pichincha y 40.46% en Guayas, justificado por la mayor cantidad poblacional de estas provincias y de las localizaciones de las entidades más grandes a las que proporcionan sus bienes y servicios que producen. En la ciudad de Quito, se encuentran concentradas en su mayoría en la zona centro norte, denominado el centro empresarial de la ciudad.

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas denominadas Pymes están constituidas jurídicamente como compañías limitadas, y también tienen un porcentaje muy representativo aquellas que operan en calidad de personas naturales. La rentabilidad promedia del 2011 fue del 6%, luego de restar sus costos y gastos operativos.

Es evidente la importancia que tienen este sector de pequeñas y medianas empresas en el país, como también la falta de asesoramiento en temas contables, financieros y tributarios, para su normal desarrollo, por esto que la presente propuesta de generar un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a esta actividad es viable ya que existe un campo potencial de trabajo muy representativo, marcado por la inadecuada asesoría ofertada, por los costos demasiado altos, por la falta de seriedad, y por la falta de calidad en los servicios ofrecidos.

Según datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) a finales del 2011 existieron 27.646 pequeñas y medianas empresas, denominadas Pymes, de las cuales se encuentran concentradas en Pichincha y Guayas, provincias que agrupan la mayor cantidad de Pymes en el país, en Pichincha se encuentra el 43.29% y en Guayas el 40.46%, por dos razones básicas que son, en estas provincias se concentran la mayor cantidad poblacional del país, y por otro lado las grandes empresas se encuentran ubicadas allí, y son justamente las Pymes quienes las abastecen con sus servicios y productos, que para la gran industria se constituyen en sus subproductos (que forman parte del producto final que ellas elaboran)

Según datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) las empresas pequeñas tienen un ingreso anual de USD 451.341, siendo los sectores de mayores ingresos los de la actividad de la pesca y acuicultura con un promedio anual de USD 631.084, las dedicadas a la actividad bananero un promedio anual de USD 578.858 y las del sector de la construcción con un ingreso anual de USD 560.423.

Por todas las razones antes expuestas y por el aporte importante que tienen todo el sector de las pequeñas y medianas empresas, denominadas Pymes en la economía del país, es necesario que tengan una debida asesoría y guía técnica y profesional en el tema contable, financiero y tributario, que ayude a reforzar sus estructuras, ajustarse a las necesidades de

los clientes, optimizar sus rendimientos vía resultados más elevados, con una buena asesoría, al momento la utilidad promedia del sector de las Pymes según datos del Servicio de Rentas Internas, está en un 6%, solamente con un adecuado uso del crédito tributario y optimización de sus costos de producción se podrían incrementar dichas utilidades, con el apoyo de una asesoría con valor agregado para las Pymes en los temas relacionados, tributarios y contables.

La mayoría de las consultoras existentes en el país se dedican a brindar sus servicios a las grandes empresas, y han descuidado el sector que representan las pequeñas y medianas empresas, denominadas (PYMES).

Según la CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe:

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto interno bruto.

Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Al mismo tiempo, a diferencia de lo que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las pymes en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto a las grandes empresas. (Ferraro & Stumpo, 2010, pág. 13)

1.2 MARCO CONCEPTUAL

Los conceptos básicos que se utilizarán en el trabajo de investigación para la propuesta del plan de negocios es la siguiente y forma parte del contenido de la bibliografía que se consultó:

1.2.1 Contabilidad

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. (Ramírez Padilla, 1998)

Otro de los conceptos muy conocido de contabilidad es “Contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa”. (Armando, 1984, pág. 9)

1.2.2 Administración

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 áreas y en todos los niveles de la organización, con el fin de alcanzar tales objetivos de la manera más adecuada a la situación. (Chiavenato, 1981)

1.2.3 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, pág. 4)

1.2.4 Contribuyente

Es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas. (Tributario, 2012, pág. 5)

1.2.5 Pymes

“Se conoce como Pymes al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas.” (S.R.I., 2014)

1.2.6 Método del Balance Proyectado

”Consiste en elaborar un Estado de Flujos de efectivo a través de la comparación entre un balance del año actual y otro pronosticado para el periodo siguiente. La técnica es muy variada y cambia en cada circunstancia”. (Ramírez Padilla, 1998)

1.2.7 Tasa Interna de Rendimiento

Método para evaluar proyectos de inversión que consiste en encontrar la tasa a que se descuentan los flujos positivos de efectivo, de tal manera que su valor actual sea igual a la inversión. La tasa obtenida significa el rendimiento de la inversión y se compara con el costo de capital de la empresa. (Ramírez Padilla, 1998)

1.2.8 Depreciación

Es la pérdida de valor, no recuperada con el mantenimiento, que sufren los activos, y se debe a diferentes factores que causan finalmente su inutilidad, obligando por tanto el reemplazo del activo. Al terminar la vida de un activo, debe remplazarse, invirtiéndose para ello un valor que recibe el nombre de costo de reemplazo. (Fernández, 1994)

El tratamiento actual con relación a las depreciaciones, bajo la normativa NIIFS, tiene que ver directamente con el cálculo que las empresas realizan de la vida productiva de un bien determinado, esto no concuerda con la normativa legal tributaria para realizar los montos de depreciaciones de acuerdo al tipo de activo y utilizando los porcentajes determinados por la ley. (Depreciación por método de línea recta). En la realidad de las empresas y negocios muchos activos fijos que ya se encuentran totalmente depreciados siguen funcionando y por ende integrando su participación en el proceso de la generación de bienes y servicios, la normativa NIIFS, trata de calcular el valor de mercado (precio en que se podrían comercializar estos bienes una vez depreciados), para que el impacto contable y tributario sea más razonable al momento de registrar dicha venta.

1.2.9 Gestión Empresarial

Cuando se describe la actividad gerencial es habitual mencionar las funciones básicas que la componen. A este respecto, el planteamiento, ya clásico en el ámbito de la administración de empresas, recoge, en su formulación más simple, las funciones de planificar, organizar, ejecutar y controlar. Estas cuatro funciones están integradas porque se desarrollan en el ámbito de una misma unidad económica, se ejecutan por los mismos gestores y se influyen entre sí, y porque todas ellas exigen la toma de decisiones para ser operativas.

En este contexto, el control es aquella función que pretende asegurar la consecución de los objetivos y planes prefijados en la fase de planificación. Como última etapa formal del proceso de gestión, el control se centra en actuar para que los resultados generados en las fases que le preceden sean los deseados. (Pérez & Veiga, 2013, pág. 21)

1.2.10 Rentabilidad

El rendimiento contable que obtienen los accionistas sobre su inversión se puede calcular por el cociente entre el beneficio neto y los fondos propios. Este ratio, denominado rentabilidad financiera, mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas bien mediante el pago de un dividendo o mediante la retención de beneficios, con el consiguiente incremento del valor de su patrimonio.

Este índice es significativo por tres razones. En primer lugar, porque contribuye a explicar la capacidad para financiar el crecimiento de la compañía. En segundo lugar, porque sólo en la medida en que se satisfagan las expectativas de rentabilidad de los accionistas éstos apoyarán la gestión realizada. Esto significa, entre otras consideraciones, que acudirán a eventuales ampliaciones de capital que pueda realizar la empresa, manteniendo abierta así la posibilidad de recurrir a esta fuente de financiación. Finalmente, la rentabilidad financiera, por su carácter de ratio genérico y universal, permite comparar, desde la perspectiva del accionista, rendimientos de inversiones alternativas, aunque para ello sea preciso añadir factores de corrección derivados de elementos tales como el riesgo y la liquidez.

Rentabilidad económica: Expresa el rendimiento contable del activo neto, sin contemplar la incidencia de la estructura de financiación. (Pérez & Veiga, 2013, págs. 108,109,111)

1.2.11 Economía

Sinónimo de ciencia económica; en otro sentido, se utiliza para designar el sistema económico existente en un país o región, como cuando se habla de “la economía ecuatoriana”; por último, y más apegada a la etimología del término, economía significa la administración recta y prudente de los bienes, el ahorro de tiempo, materiales o trabajo. (Osorio, 2013)

1.2.12 Inflación

Fenómeno caracterizado por la elevación persistente y sostenida del nivel general de precios se considera que hay una situación inflacionaria cuando la demanda, expresada en dinero, es superior a la oferta disponible de bienes. La inflación produce efectos nocivos sobre los ingresos y los egresos fiscales, reduciéndolos en términos reales. (Martin, 1998)

1.3. MARCO LEGAL

Fundamentación legal.- pequeña introducción y marco legal

- La Constitución de la Republica del Ecuador como máxima ley
- Ley de Compañías
- Ley de Consultoría
- Ley de Régimen tributario Interno
- Código de la Producción

De los Órganos de Regulación de las Pymes

El Consejo Sectorial de la Producción coordinara las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias.

Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero.
- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno.
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector.
- Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, ASISTENCIA TECNICA y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional.

- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES.
- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia.
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participen en el desarrollo empresarial de las Pymes.

NORMATIVA NIIFS PARA EL SECTOR DE LA PYMES

Todas las Pymes debidamente constituidas, controladas y reguladas por las entidades de control correspondientes, deberán obligatoriamente elaborar sus estados financieros bajo la normativa NIIFS:

Según Resolución No. 06.Q.ICI.004 del 21 de agosto del 2006 de la Superintendencia de Compañías, y publicada en el Registro Oficial No.348 del 04 de septiembre del 2006, en el Ecuador se adoptaron las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFS, y se determinó que su aplicación sea de carácter obligatorio por parte de las compañías y entidades sujetas al control de la Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero del 2009:

Que mediante Resolución No. ADM 08199 de 3 de julio del 2010, publicada en el Suplemento del Registro Oficial NO. 378 del 10 de julio del 2010, el Superintendente de Compañías ratificó el cumplimiento de la Resolución No. 06.Q.ICI.004 del 21 de agosto del 2006;

Que es necesario viabilizar el pedido del Gobierno Nacional de prorrogar la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFS, para permitir que los empresarios del país puedan enfrentar de mejor manera los posibles impactos de la crisis financiera global;

Que el Art. 433 de la Ley de Compañías faculta al Superintendente de Compañías para expedir regulaciones, reglamentos y resoluciones que considere necesarios para el buen gobierno, vigilancia y control de las compañías sometidas a su supervisión: y, en ejercicio de las atribuciones conferidas por la ley. (Compañías, 2012)

Resuelve:

ARTÍCULO PRIMERO: Establecer el siguiente cronograma y aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFS por parte de las compañías y entes sujetos al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías:

1.- Aplicarán a partir del 1 de enero del 2010: Las compañías y los entes sujetos y regulados por la Ley de Mercado de Valores, así como todas las compañías que ejercen actividades de auditoría externa.

Se establece el año 2009 como periodo de transición; para tal efecto, este grupo de compañías y entidades deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normativas Internacionales de Información Financiera NIIFS a partir del ejercicio económico del año 2009.

2.- Aplicara a partir del 1 de enero del 2011: Las compañías que tengan activos totales iguales o superiores a US 4.000.000.00 al 31 de diciembre del 2009; las compañías Holding o Tenedoras de acciones, que voluntariamente hubieren conformado grupos empresariales; las compañías de economía mixta y las que bajo la forma jurídica de sociedades constituya el Estado y Entidades del Sector Publico; las sucursales de compañías extranjeras u otras empresas extranjeras estatales, para estatales, privadas o mixtas, organizadas como personas jurídicas y las asociaciones que estas formen y que ejerzan sus actividades en el Ecuador.

Se establece el año 2010 como periodo de transición; para tal efecto, este grupo de compañías y entidades deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información financiera NIIFS a partir del ejercicio económico del año 2010.

3.- Aplicaran a partir del 1 de enero del 2012: Las demás compañías no consideradas en los dos grupos anteriores.

Se establece el año 2011 como periodo de transición; para tal efecto este grupo de compañías deberán elaborar y presentar sus estados financieros comparativos con observancia de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFS, a partir del año 2011. (Compañías, 2012)

Los Estados Financieros bajo la normativa NIIFS, comprenden la presentación de:

- Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultados Integral
- Estado de Evolución del Patrimonio
- Estado de Flujos de Efectivo.- (método directo)
- Notas a los Estados Financieros

Clasificación de las Pymes de acuerdo a la Normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente:

Considerando:

Que en el Programa Estadístico Comunitario de la CAN, adoptado mediante la Decisión 488 del 7 de diciembre del 2010, se establecen los preceptos básicos para elaborar las estadísticas comunitarias de las Pymes;

Que el Sistema Estadístico Comunitario de la CAN establece que las Pymes comprenden a todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social, comprendidas dentro de los umbrales establecidos en el artículo 3 de la Decisión 702 del 9 y 10 de diciembre re del 2008,

Que el artículo 3 de la Decisión 702 de la Comisión de la Comunidad Andina establece los parámetros de acuerdo a lo señalado a continuación:

VARIABLES(**)	ESTRATO I	ESTRATO II	ESTRATO III	ESTRATO IV
PERSONAL OCUPADO	1 A 9	10 A 49	50 A 99	100 A 199
VENTAS BRUTAS ANUALES (*)	MENOR A 100,000	DE 100,001 A 1,000,000	DE 1,000,001 A 2,000,000	DE 2,000,001 A 5,000,000
Fuente : Resolución 1260 de la CAN				

(*) Margen comercial para las empresas comerciales

(**) Prevalcerá el valor bruto de las ventas anuales sobre el criterio de personal ocupado.

Que el artículo 5 de la Decisión 702 de la Comisión de la Comunidad Andina indica que los países miembros deberán elaborar y transmitir estadísticas comunitarias armonizadas sobre las Pymes,

Que el artículo 433 de la Ley de Compañías faculta al Superintendente de Compañías a expedir las resoluciones que considere necesarias para el buen gobierno de las sociedades mencionadas en el Art. 431, de la misma ley, y, en ejercicio de las atribuciones que le confiere la ley,

Resuelve:

Artículo Primero.- DE LA CLASIFICACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS.- Acoger la siguiente clasificación de las Pymes, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación vigente:

VARIABLES	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDES EMPRESAS
PERSONAL OCUPADO	1 A 9	10 A 49	50 A 99	MAS DE 200
VENTAS BRUTAS ANUALES	MENOR A 100,000	DE 100,001 A 1,000,000	DE 1,000,001 A 5,000,000	DE 5,000,000 EN ADELANTE
MONTOS DE ACTIVOS	HASTA 100,000	DE 100,001 A 750,000	DE 750,001 A 3,999,999	DE 4,000,000 EN ADELANTE
Fuente : Resolución 1260 de la CAN				

Artículo Segundo.- DE LA VIGENCIA Y EJECUCIÓN.- La presente resolución entrara en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial, y de su ejecución encárguense los señores Intendentes de Compañías de 3 Guayaquil y Quito.

Dada y firmada, en la Superintendencia de Compañías, Guayaquil 5 de noviembre del 2010.

Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios

Art. 1.- Comprobantes de venta.- Son comprobantes de venta los siguientes documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos:

- Facturas;
- Notas de venta - RISE;
- Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios;
- Tiquetes emitidos por máquinas registradoras;
- Boletos o entradas a espectáculos públicos; y,
- Otros documentos autorizados en el presente reglamento.

Art. 11.- Facturas.- Se emitirán y entregarán facturas con ocasión de la transferencia de bienes, de la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con impuestos, considerando lo siguiente:

- a) Desglosando el importe de los impuestos que graven la transacción, cuando el adquirente tenga derecho al uso de crédito tributario o sea consumidor final que utilice la factura como sustento de gastos personales;
- b) Sin desglosar impuestos, en transacciones con consumidores finales; y,
- c) Cuando se realicen operaciones de exportación.

Art. 18.- Requisitos pre-impresos para las facturas, notas de venta, liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios, notas de crédito y notas de débito.- Estos documentos deberán contener los siguientes requisitos pre-impresos:

1. Número, día, mes y año de la autorización de impresión del documento, otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
2. Número del registro único de contribuyentes del emisor.
3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía, si lo hubiere.
4. Denominación del documento.
5. Numeración de quince dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:
 - a) Los tres primeros dígitos corresponden al número del establecimiento conforme consta en el registro único de contribuyentes;
 - b) Separados por un guión (-), los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento; y,
 - c) Separado también por un guión (-), constará el número secuencial de nueve dígitos.Podrán omitirse la impresión de los ceros a la izquierda del número secuencial, pero deberán completarse los nueve dígitos antes de iniciar la nueva numeración.
6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda.
7. Fecha de caducidad del documento, expresada en día, mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas.
8. Número del registro único de contribuyentes, nombres y apellidos, denominación o razón social y número de autorización otorgado por el Servicio de Rentas Internas, del establecimiento gráfico que realizó la impresión.
9. Los destinatarios de los ejemplares. El original del documento se entregará al adquirente, debiendo constar la indicación “ADQUIRENTE”, “COMPRADOR”, “USUARIO” o cualquier leyenda que haga referencia al adquirente. Una copia la conservará el emisor o vendedor, debiendo constar la identificación “EMISOR”, “VENDEDOR” o cualquier leyenda que haga referencia al emisor. Se permitirá consignar en todos los ejemplares de los comprobantes de venta la leyenda: original-adquirente/copia-emisor, siempre y cuando el original se diferencie claramente de la copia.

Art. 19.- Requisitos de llenado para facturas.- Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:

1. Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte, cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos, para efectos de la determinación del impuesto a la renta o crédito tributario para el impuesto al valor agregado; caso contrario, y si la transacción no supera los US \$ 200 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda “CONSUMIDOR FINAL”, no siendo necesario en este caso tampoco consignar el detalle de lo referido en los números del 4 al 7 de este artículo;
2. Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado, indicando la cantidad y unidad de medida, cuando proceda. Tratándose de bienes que están identificados mediante códigos, número de serie o número de motor, deberá consignarse obligatoriamente dicha información.

En los casos en que se refiera a envíos de divisas al exterior, se deberá indicar el valor transferido al exterior y si la transacción se encuentra exenta del impuesto a la salida de divisas, junto con la razón de exención.

3. Precio unitario de los bienes o precio del servicio.
4. Valor subtotal de la transacción, sin incluir impuestos.
5. Descuentos o bonificaciones.
6. Impuesto al valor agregado, señalando la tarifa respectiva.
7. En el caso de los servicios prestados por hoteles bares y restaurantes, debidamente calificados, la propina establecida por el Decreto Supremo N° 1269, publicado en el Registro Oficial N° 295 del 25 de agosto de 1971. Dicha propina no será parte de la base imponible del IVA.
8. En el caso de que se refiera a servicios para efectuar transferencias de divisas al exterior, prestados por agentes de percepción del impuesto a la salida de divisas, se consignará el impuesto a la salida de divisas percibido.
9. En el caso de las ventas efectuadas por los productores nacionales de bienes gravados con el ICE, se consignará el impuesto a los consumos especiales por separado.
10. Importe total de la transacción.
11. Signo y denominación de la moneda en la cual se efectúa la transacción, únicamente en los casos en que se utilice una moneda diferente a la de curso legal en el país.
12. Fecha de emisión.
13. Número de las guías de remisión, cuando corresponda.
14. Firma del adquirente del bien o servicio, como constancia de la entrega del comprobante de venta.

Cada factura debe ser totalizada y cerrada individualmente, debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias o, en el caso de utilización de sistemas computarizados autorizados, de manera consecutiva. En el caso de facturas emitidas por sistemas computarizados autorizados por el Servicio de Rentas Internas, que tuvieran más de una página, deberá numerarse cada una de las páginas que comprende la factura, especificando en cada página el número de la misma y el total de páginas que conforman la factura (Correa, 2010).

El presente estudio se enmarca dentro del Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 (SENPLADES, 2013), dentro de sus doce objetivos nacionales podemos mencionar la relación con los siguientes objetivos:

Objetivo No. 4.- Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía

Objetivo No. 8.- Consolidar el sistema económico y social y solidario de forma sostenible.

Objetivo NO. 9.- Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

Objetivo No. 10.- Impulsar la transformación de la matriz productiva

1.4 MARCO DE UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Se propone el presente estudio en la ciudad de Quito, por las siguientes razones:

- Numero de Pymes existentes en la ciudad
- Número de personas que las integran (que generan puestos de trabajo)
- Monto de recaudación tributaria
- Diversidad de servicios

La ciudad de Quito, se fundó el 6 de diciembre de 1534

Cantonización, e realizo el 25 de junio de 1824, según Ley de división territorial

Es la capital de la Republica del Ecuador, según decreto del 24 de septiembre de 1830, primera constituyente expedida en Riobamba.

Se constituye como Distrito Metropolitano a partir del 27 de diciembre del 1993

Extensión territorial, 421.498 has (4.215 km cuadrados aproximadamente)

Población Cantón Quito, 1.839.853 habitantes.

Ciudad de Quito, 1.399.378 habitantes

Limitación geográfica:

Norte: Provincia de Imbabura

Sur: Cantones Rumiñahui y Mejía

Este: Cantones Pedro Moncayo, y provincia de Napo

Oeste: Cantones Pedro Vicente Maldonado, Los Bancos, y la provincia de Santo Domingo de los Tsachilas

PARROQUIAS URBANAS:

Eloy Alfaro, Cotacollao, San Blas, Chimbacalle, El Batán, El Inca, la Magdalena, La Villaflora, San Roque, El Beaterio, La Concepción, Santa Prisca, Chillogallo, Guamaní, Las Cuadra, Carcelén,

PARROQUIAS RURALES:

Alangasi, Calacalí, Cumbayá, El Quinche, Guayllabamba, Lloa, Nayón, Perucho, Pomasquí, San Antonio de Pichincha, Tumbaco, Amaguaña, Calderón, Chavespamba. Gualea, La Merced, Nanegal, Nono, Pifo, Puembo, San José de Minas, Yaruqui, Atahualpa, Conocoto, Checa, Guangopolo, Llano Chico, Nenegalito Pacto, Pintag, Puellaró, Tababela, Zambiza.

CAPÍTULO II METODOLOGÍA Y LA PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE-FINANCIERA Y TRIBUTARIA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO

En el presente capítulo, se describen los aspectos metodológicos y herramientas empleadas en la investigación, se precisa el enfoque y la metodología que se utilizó.

Además se desarrolla el Plan de Negocios, partiendo de la concepción de un Plan para determinar su estructura. Se realiza el correspondiente estudio de mercado, partiendo de una encuesta piloto, para luego realizar las técnicas de mercado y su correspondiente análisis. Se determinan los servicios a ofrecer, su estrategia, promoción y marketing a emplearse, su ubicación, se precisa la estructura de la organización y finalmente se realizan las proyecciones económicas y financieras, para determinar la factibilidad de la propuesta. El Plan de Negocios es sometido al criterio de especialistas para su análisis y opinión.

2.1 METODOLOGÍA UTILIZADA EN LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Posición metodológica asumida para la propuesta del plan de negocios

Para la propuesta del estudio planteado se emplea la metodología de la investigación denominada DESCRIPTIVA por cuanto se requiere de información importante sobre aspectos puntuales, como son: actividad, conformación, niveles de ingresos, requerimientos de asesoría, entre otros aspectos, etc., que determinen las características particulares del mercado meta (las Pymes en la ciudad de Quito), los estudios descriptivos pueden ofrecer la posibilidad de predicciones aunque sean rudimentarias. (Hernández, Fernández, & Baptista, Metodología de la Investigación, 1997).

Según Danhke (1989), los estudios de investigación descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas y grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

Dentro de los alcances del método descriptivo, podemos mencionar el valor de la ubicación de variables y el propósito de tener mediciones precisas o descripciones profundas del tema analizado.

Toda investigación científica parte de enfoques, los enfoques cualitativos o los enfoques cuantitativos. El enfoque cualitativo es inductivo, mientras que el enfoque cuantitativo es deductivo.

Para esta investigación se utilizara lo que se denomina, según algunos autores, enfoque mixto, o multimodal de la investigación (triangulación), en los últimos tiempos se han utilizado una combinación de los dos enfoques (Aravena, Torrealba, & Zuñiga, 2006)

En términos generales los dos enfoques cuantitativo y cualitativo, utilizan cinco fases similares y relacionadas entre sí (Grinnell, 1997), que son:

1. Llevan a cabo la observación y evaluación del fenómeno
2. Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación
3. Prueban y demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento
4. Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de pruebas o de análisis
5. Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para establecer, modificar, cimentar o fundamentar las suposiciones e ideas, o incluso para generar otras.

Es así como la investigación se centro en el enfoque Cualitativo, en vista de que existe una realidad que describir, realizando una recolección de datos, preguntas e información sin ninguna medición numérica, con el fin de generar y formular preguntas para la investigación.

Posteriormente se utilizó el enfoque Cuantitativo, utilizando la información recabada, el análisis de los datos, se realiza una medición numérica, se emplearon técnicas y análisis estadísticos para establecer patrones de tendencias y comportamientos de los sujetos, ya que existe una realidad que conocer. Más delante de la investigación se emplea la triangulación o modelo Multimodal que consistió en la fusión y convergencia de los enfoques cualitativo y cuantitativo, que determinaron la línea de base para la elaboración del Plan de Negocios.

El diseño básicamente consiste en la estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en la investigación. Según M.A. Rothery (citado por Grinnell, 1997), para generar conocimiento el enfoque Cuantitativo se fundamenta en el método hipotético-deductivo.

Para esta investigación se partió de un diseño no experimental, y se utilizaron métodos de nivel teórico, como son el inductivo-deductivo, el histórico lógico, el analítico sintético, entre otros. Dentro de los métodos del nivel empírico, se utilizó la observación, la entrevista, el análisis documental y la encuesta. Además se utilizaron métodos del nivel estadístico-matemático, básicamente mediante el análisis porcentual de resultados obtenidos.

2.1.2. MÉTODOS Y TÉCNICAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN

Desde la posición metodológica de la investigación asumida se emplearán métodos y técnicas de los siguientes niveles:

Métodos del Nivel Teórico:

- Método Inductivo-deductivo
- Método Histórico lógico
- Método Analítico sintético
- Método Sintético estructural

Métodos del Nivel Empírico:

Se utilizara los siguientes métodos y técnicas:

- Observación
- Entrevista
- Encuesta
- Análisis documental

Nivel Estadístico – Matemático

Se utilizará la ayuda que brinda la estadística descriptiva, mediante el análisis porcentual.

Mediante la utilización en el presente estudio de los métodos del Nivel Teórico, se pudo estructurar el marco teórico, los aspectos metodológicos de la investigación y el diseño y sus enfoques empleados.

La ayuda de los métodos del Nivel Empírico, ya mencionados apoyó para la recopilación de datos e información para la generación y determinación de la viabilidad del plan de negocios planteado.

Los métodos del Nivel Estadístico-matemático fueron de gran ayuda en la estructuración de gráficos y análisis porcentuales de los resultados obtenidos.

Se analizaron varios documentos relacionados con el tema objeto de la investigación (Pymes en la ciudad de Quito), como fueron informes de eventos, nacionales e internacionales, ponencias, disposiciones legales, políticas y otras directrices para el funcionamiento y proyecciones de las Pymes, mismas que llegaron a determinar una concepción más amplia y más exacta de este sector tan importante de la economía.

Con respecto a la metodología empírica, que tiene que ver con la Observación, se puede mencionar varios casos ocurridos en su mayoría en el sector del denominado barrio Ipiales (centro comercial Ipiales), y en el centro norte de la ciudad de Quito, “ La observación participante es un ingrediente fundamental de la metodología cualitativa y designa la investigación que implica la interacción social entre el investigador y quienes forman parte del escenario natural que va a observarse” (Aravena, Torrealba, & Zuñiga, 2006), he tenido la oportunidad de ofrecer en varias ocasiones mis servicios profesionales en los lugares

antes descritos con regularidad, y se ha podido observar con mucha frecuencia que los pequeños negocios (Pymes), expiden facturas con fechas caducadas, por descuido y desconocimiento, y otros negocios, las expiden con datos incompletos.

Se realizó una Encuesta al mercado meta, según cuestionario diseñado para el efecto determinado por varios aspectos de información requeridas en la investigación, como se puede apreciar en el Anexo No 2 cuya interpretación y análisis se lo realiza más adelante en la parte relacionada a la investigación de mercado.

2.2 PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS

2.2.1 Concepción del plan de negocios

Básicamente un Plan de Negocios es un documento formal que tiene un proceso lógico para poner en práctica, una idea de una actividad futura de servicios o de negocios.

Los principales objetivos de un Plan de Negocios son:

- Conocer de la actividad o del negocio que se desea crear
- Ayudar al acceso de fuentes de financiamiento para el proyecto
- Determinar la factibilidad del proyecto

Se asume esta estructura general de un Plan de Negocios:

- Análisis del sector y estudio de mercado
- Plan de marketing y comercialización
- Plan de Operaciones o estudio técnico
- Plan Económico financiero

2.2.2 Análisis y estructura del mercado

Se realiza un estudio y análisis de la estructura de las PYMES (pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Quito, mediante la segmentación del mercado y la utilización de instrumentos de investigación como son la entrevista, la observación y la encuesta, se determina la oferta y demanda de nuestros servicios.

2.2.2.1 Segmentación del Mercado

La segmentación del mercado consiste en dividir a la población en sectores o subgrupos con condiciones similares o comunes tanto en sus necesidades como en sus características. Para el presente estudio la segmentación demográfica es la siguiente:

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Cantón-ciudad: Quito

Sector: centro-norte

Según datos e información del Servicio de Rentas Internas (SRI), y de la Superintendencia de Compañías, en el 2012 el número de Pymes existentes en la ciudad de Quito ascienden a 11.306, conformadas de la siguiente manera: 2097 empresas medianas, 4176 empresas y negocios pequeños y 5033 conformadas por microempresas.

Para recabar la información se realizaron entrevistas a personal directivo y operativo de mandos medios de negocios y empresas pequeñas, (PYMES), con capacidad de decisión, la observación directa, y la encuesta. También se efectuó el análisis de varios documentos relacionados al tema en estudio..

Se denomina Muestra a una parte representativa de la población.

Se ha tomado como base de información la proporcionada por la Superintendencia de Compañías a diciembre del 2012 que es la más actual disponible:

Tabla 1: Clasificación de las empresas

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS	ACTIVAS
MEDIANAS	2097
PEQUEÑAS	4176
MICROEMPRESAS	5033
TOTAL	11306

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Juan Jarrín

Se ha utilizado la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra:



Descripción de la simbología empleada:

N = Universo

Z = coeficiente de confiabilidad

pq = factor de probabilidad

n = tamaño de la muestra

e = margen de error permitido

Para determinar el universo, se ha tomado la información proporcionada por la Superintendencia de Compañías, a diciembre del 2012, de su Anuario estadístico.

La selección de la muestra para realizar el estudio investigativo será el denominado de aleatoria simple, la misma que tiene por particularidad que los elementos son seleccionados de manera que cada una de las muestras posibles tengan la misma probabilidad de que sean tomadas en cuenta del universo seleccionado.

El universo seleccionado para realizar la encuesta es considerado finito y se encuentra representado por 11.306 Pymes existentes en la ciudad de Quito, según información de la Superintendencia de Compañías.

El grado de confiabilidad de la muestra será del 95%

El grado de error máximo será del 5%

Mediante una encuesta piloto a realizar con 32 encuestas, en que se formularan 4 preguntas, que luego de procesada la información (tabulada) ayuda a determinar los valores para las variables p (grado de aceptación) y q (grado de rechazo) de los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria.

Cuestionario de Encuesta Piloto, según Anexo No. 1

Para la encuesta piloto se han formulado 4 preguntas y estos son los resultados obtenidos:

Pregunta 1

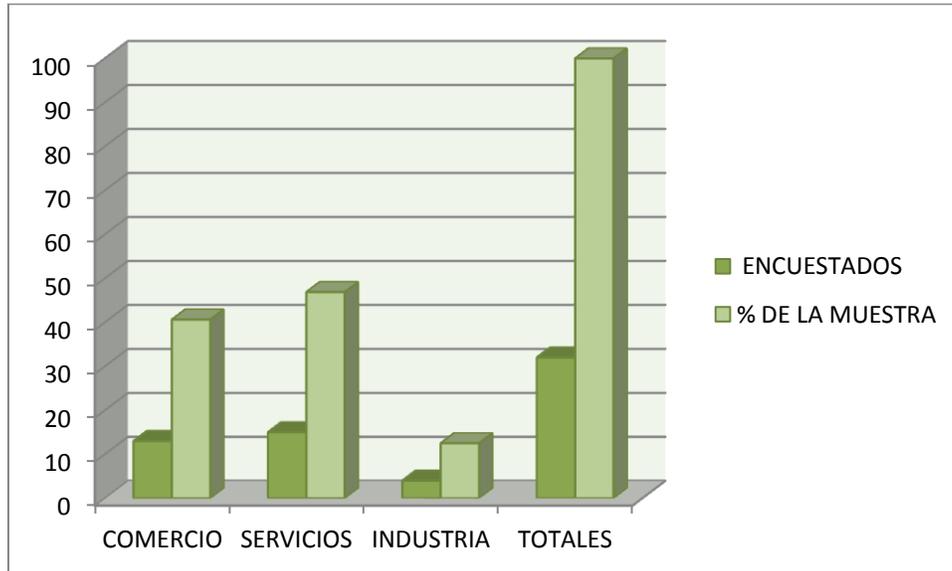
¿A qué actividad se dedica su empresa o negocio?

Tabla 2: Pregunta 1 – Encuesta piloto

ACTIVIDAD	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
COMERCIO	13	40,63
SERVICIOS	15	46,88
INDUSTRIA	4	12,50
TOTALES	32	100,00

Fuente: Encuesta

Figura 1: Pregunta 1 – Encuesta piloto



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Como resultado de la encuesta realizada a la muestra piloto se puede apreciar que el porcentaje mayoritario de las Pymes de la ciudad de Quito se dedican a la prestación de servicios, representando un 46.88%. Le siguen las que realizan actividades de comercio (caracterizado por la compra venta de productos) con un 40.63%, mientras que las Pymes dedicadas a la industria (transformación de materias primas e insumos en otros bienes o subproductos para nuevos productos finales), apenas representan el 12.50%.

Si consideramos la actividad del comercio y los servicios juntas, representarían el 87.51% del total de las Pymes existentes en Quito, lo cual determina nuestra líneas de acción en la prestación de los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria a este sector de actividades.

Pregunta 2

¿Ha tenido alguna dificultad o llamado de atención con las entidades de control como el SRI, Superintendencia de Compañías u otras, en el último año?

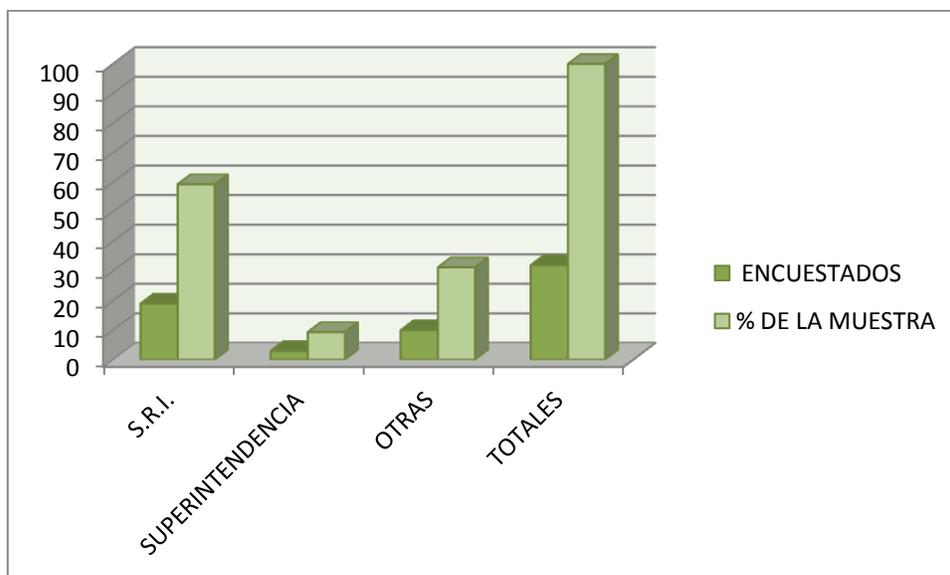
Tabla 3: Pregunta 2 Encuesta piloto

ENTIDAD	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
S.R.I.	19	59,38
SUPERINTENDENCIA	3	9,38
OTRAS	10	31,25
TOTALES	32	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 2: Pregunta 2 Encuesta piloto



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Los resultados obtenidos de la encuesta determinan que el porcentaje mayoritario de llamadas de atención (observaciones de los organismos de control), representan el 59.38% del total de Pymes existentes en la ciudad de Quito, lo cual de alguna manera determina el plan de acción a seguir en cuanto a la asesoría tributaria determinado por este resultado.

Pregunta 3

¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de asesoría contable-financiera o tributaria?

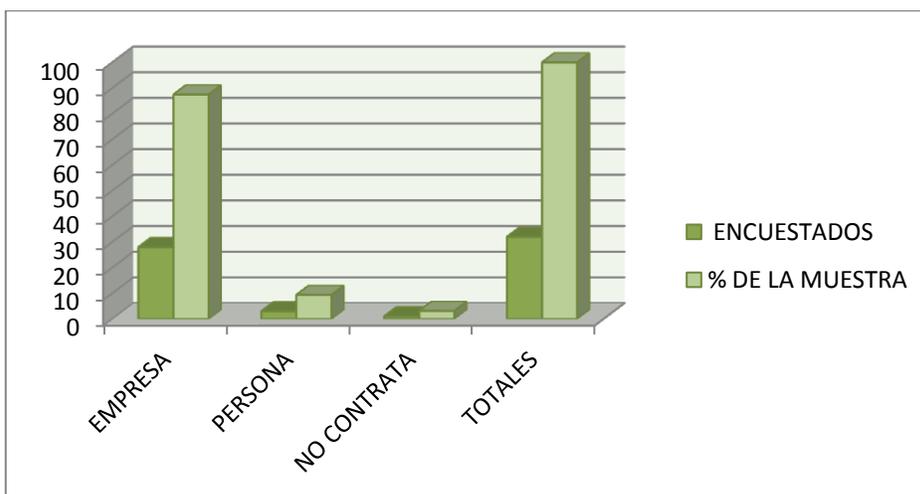
Tabla 4: Pregunta 3 Encuesta piloto

ENTIDAD	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
EMPRESA	28	87,50
PERSONA	3	9,38
NO CONTRATA	1	3,12
TOTALES	32	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 3: Pregunta 3 Encuesta piloto



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

El resultado de la pregunta relacionada con si estaría dispuesto a contratar los servicios de una asesoría contable-financiera o tributaria, es mayoritaria representando el 96.88% frente a un 3.12% que no lo realizaría. Para fines del presente estudio en que se plantea la creación de una empresa de asesoría contable-financiera y tributaria para las Pymes de la ciudad de Quito, al existir un porcentaje del 9.38% que contrataría los servicios de asesoría con personas naturales (profesiones que se dedican particularmente a esta actividad), y no con empresas, se considerara dicho porcentaje como que no contratarían el servicio.

Por otro lado con estos resultados obtenidos podemos claramente proyectar nuestras variables para la formula a ser aplicada en la determinación del tamaño de la muestra del

universo existente de Pymes en la ciudad de Quito, con relación a p y q que determinan los factores de realización de un evento.

Pregunta 4

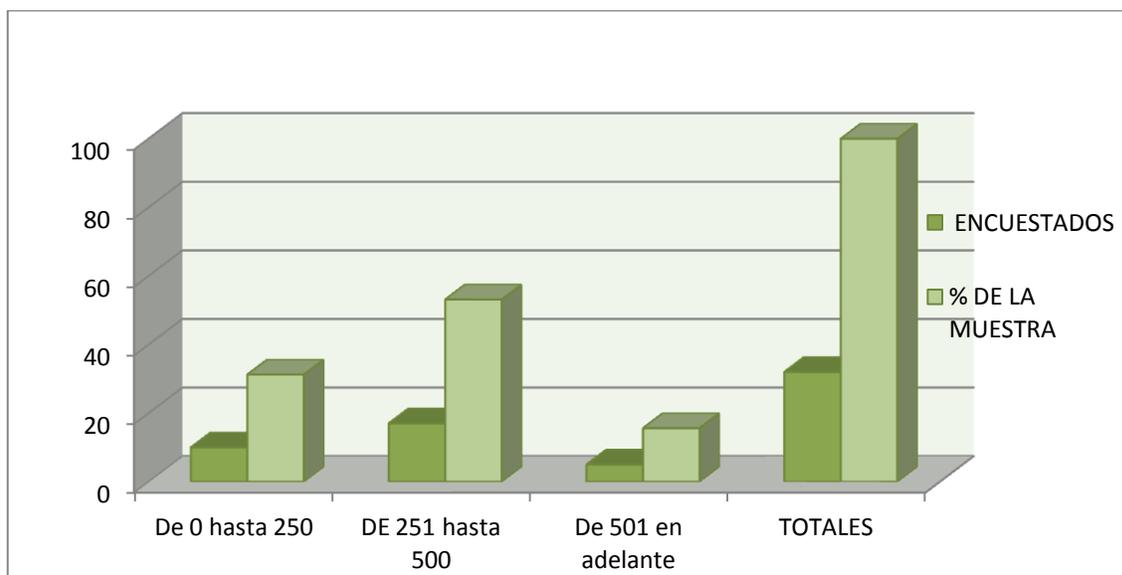
¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar por los servicios de asesoría Contable-financiera y tributaria para su empresa o negocio mensualmente?

Tabla 5: Pregunta 4 Encuesta piloto

ENTIDAD	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
De 0 hasta 250	10	31,25
DE 251 hasta 500	17	53,13
De 501 en adelante	5	15,63
TOTALES	32	100,00

Fuente: Encuesta

Figura 4: Pregunta 4 Encuesta piloto



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

El 53.13% de los encuestados estarían dispuestos a pagar por los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria un valor mensual comprendido en el rango de 251 hasta 500 dólares mensuales, seguido por el 31.25% de aquellas Pymes que podrían pagar hasta 250 dólares mensuales por los servicios. Esta información obtenida determina de alguna manera un indicador para la determinación de los costos mensuales de los servicios de asesoría a ofrecer.

2.2.2.2 Determinación del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, es decir el número de encuestas a realizar

N	=	11.306	=	Universo
Z	=	1.96	=	coeficiente de confiabilidad
p	=	0.8750	=	factor de probabilidad a favor
q	=	0.1250	=	factor de probabilidad en contra
n	=	?	=	tamaño de la muestra
e	=	0.05	=	margen de error permitido

Reemplazando los valores:



Tamaño de la muestra igual a 166 encuestas a realizarse.

Se obtuvo un total de 166 encuestas, y una vez determinado el tamaño de la muestra, del universo seleccionado, planteamos como objetivo el determinar la demanda potencial de los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria por parte del segmento de las Pymes en la ciudad de Quito.

2.2.2.3 Elaboración del cuestionario y aplicación de la encuesta

La encuesta estuvo diseñada para cubrir las necesidades de información requeridos en el estudio a realizarse, claramente direccionado al sector de las Pymes en la ciudad de Quito, para determinar los requerimientos de los potenciales usuarios de los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria.

Las preguntas que se utilizaron en el formulario fueron cerradas y abiertas, tratando de obtener respuestas directas y exactas sobre determinados campos, y a su vez brindando un espacio de apertura a ciertas preguntas, mediante las abiertas.

Modelo del cuestionario empleado en la Encuesta, según anexo No. 2

2.2.2.4 Recolección de la información

La encuesta se realizó en base a la muestra determinada previamente por un equipo conformado por 8 personas con un nivel de título profesional en áreas administrativas afines, liderados por el autor de la presente propuesta de Plan de Negocios, el sector para el levantamiento de la información y aplicación de la presente encuesta fue seleccionado previamente en base a la aplicación de la encuesta piloto, varias visitas de observación directa y a la experiencia del autor de esta tesis, sobre sectores con un número representativo de Pymes que reúnen las características del estudio.

La encuesta fue directamente dirigida a los dueños de los establecimientos y directivos de mandos medios con poder de decisión, en algunos casos existió resistencia a la encuesta, por recelo a dar información, pero luego de una breve explicación la situación cambió, y en otros casos hubo que regresar más tarde o al día siguiente.

La encuesta se realizó en el sector de Santa Clara, abarcando parte de la av.10 de agosto hasta la calle Bolivia (Sector del Ministerio de Finanzas)

2.2.2.5 Resultados de la Encuesta

Pregunta No. 1

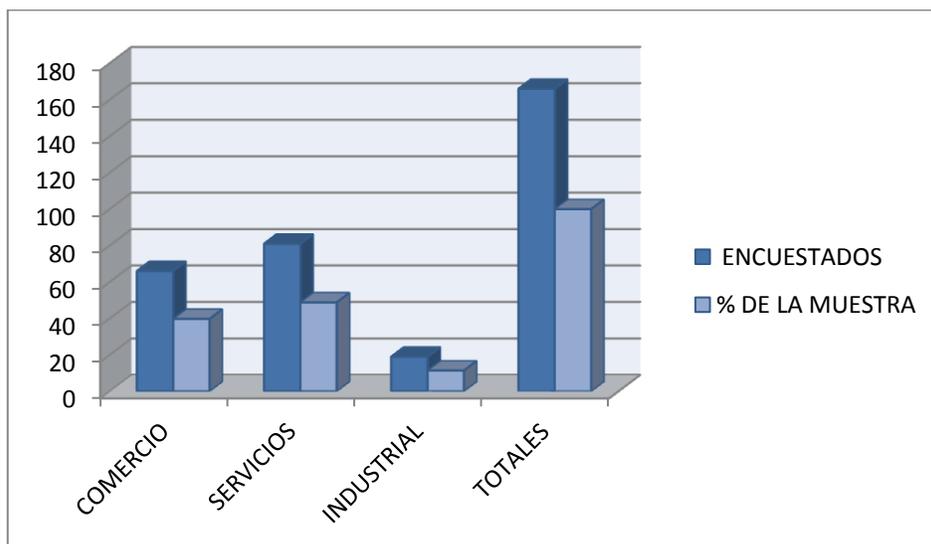
1.- ¿A qué actividad se dedica su empresa o negocio?

Tabla 6: Pregunta 1 Encuesta

ACTIVIDAD	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
COMERCIO	66	39,76
SERVICIOS	81	48,80
INDUSTRIAL	19	11,44
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Figura 5: Pregunta 1 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Los resultados de la encuesta determinan que el porcentaje mayoritario de las Pymes existentes en la ciudad de Quito, se dedican a actividades relacionadas con la prestación de servicios, representando un 48.80, seguido de la actividad comercial que representa el 39.76%, si unificamos las dos actividades representan el 88.56%.

Estos resultados determinan claramente que los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria deberán estar encaminados a estos sectores de actividades.

Pregunta No.2

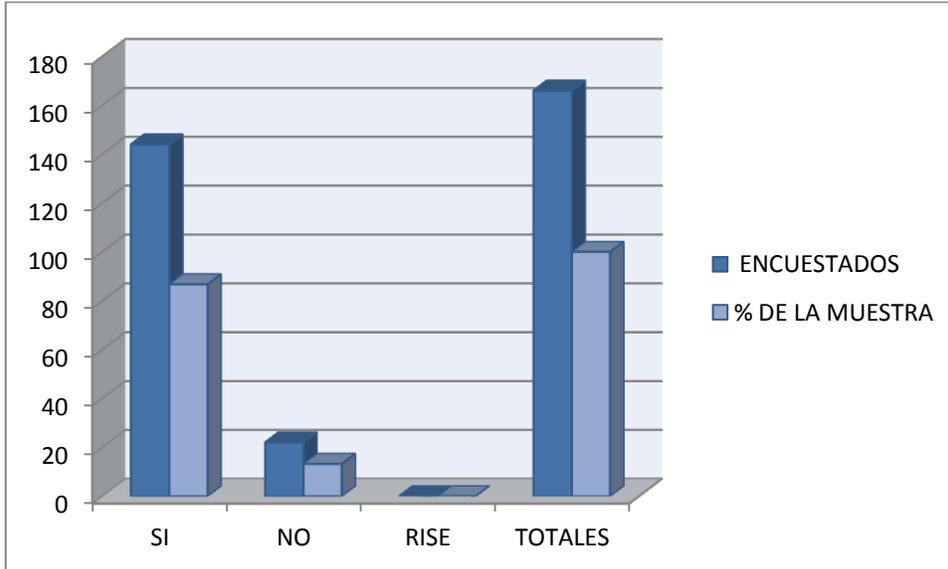
2.- ¿Está obligado a llevar contabilidad?

Tabla 7: Pregunta 2 Encuesta

	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
SI	144	86,75
NO	22	13,25
RISE	0	-
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Figura 6: Pregunta 2 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

El 86.75% de las entidades encuestadas están obligadas a llevar contabilidad, mientras que el 13.25% restante no lo están, y se encuentran básicamente representadas por personas naturales no obligadas a llevar contabilidad de acuerdo a la normativa tributaria vigente y otras por estar dentro del denominado régimen RISE.

Esta pregunta fue de alguna manera un filtro para la realización de la encuesta por cuanto los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria van directamente encaminados a Pymes de la ciudad de Quito obligadas a llevar contabilidad, por cuanto son las que demandaran mayoritariamente este tipo de servicios.

Si bien las personas naturales y las del régimen RISE, también deben realizar sus obligaciones tributarias, como son las declaraciones y otras, el servicio de asesoría que se ofrece, no realiza este tipo de declaraciones únicamente, sino que proporciona un servicio integral.

Pregunta No.3

3.- ¿Cuántas personas trabajan en su empresa o negocio, de administración y operativos?

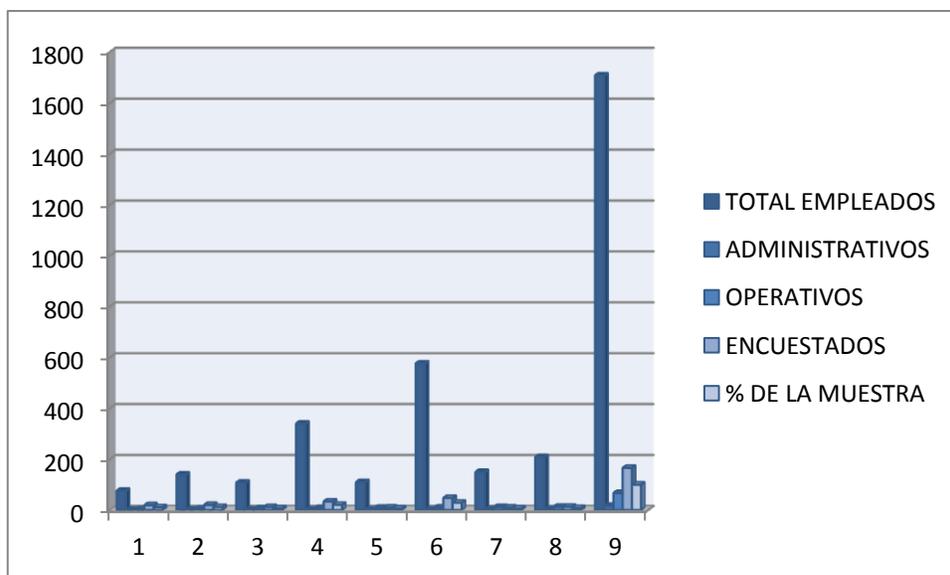
Tabla 8: Pregunta 3 Encuesta

TOTAL EMPLEADOS	ADMINISTRATIVOS	OPERATIVOS	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
76	1	3	19	11,45
140	2	5	20	12,05
108	2	7	12	7,23
340	2	8	34	20,48
110	2	9	10	6,02
576	2	10	48	28,92
150	3	12	10	6,02
208	3	13	13	7,83
1708	17	67	166	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 7: Pregunta 3 Encuesta



De las entidades encuestadas el 11.45% tienen un promedio de 4 empleados y el 7.83% del sector tienen un promedio de 16 personas empleadas. Siendo el porcentaje más representativo el del 28.92% que ocupan un promedio de doce personas por entidad, seguido del 20.48% que tienen un promedio de empleados de 10 personas por entidad.

Del total del personal ocupado el 19.67% representan el personal administrativo, y el 80.33% está conformado por el personal operativo.

Pregunta No.4

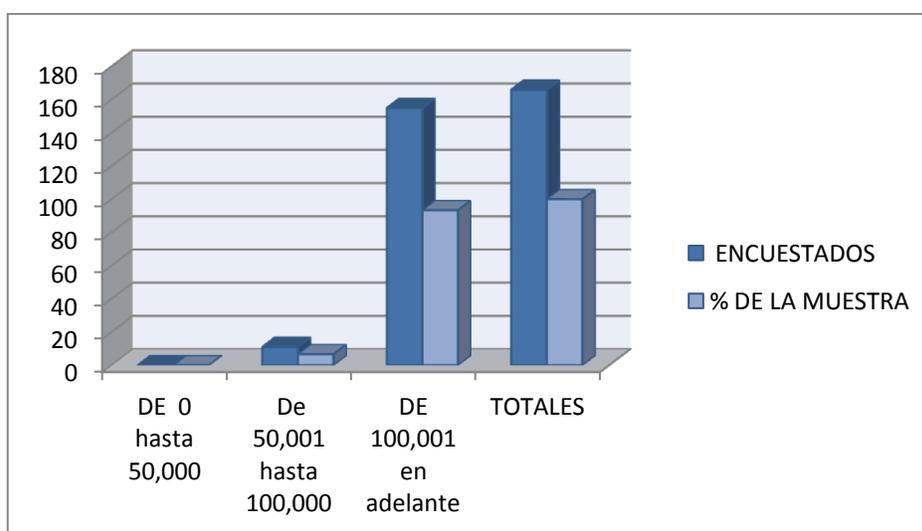
4.- ¿Cuánto aproximadamente vendió su negocio o empresa el último año?

Tabla 9: Pregunta 4 Encuesta

ESCALA EN DOLARES	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
DE 0 hasta 50,000	0	-
De 50,001 hasta 100,000	11	6,63
DE 100,001 en adelante	155	93,37
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Figura 8: Pregunta 4 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

La mayoría de Pymes existentes en Quito, que tienen ingresos (facturaciones) superiores a 100.000, o dólares anuales representan el 93.37%, es decir que sus ingresos y su capacidad operativa y económica son interesantes para los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria que ofrecemos.

Pregunta No.5

5.- ¿Ha tenido alguna dificultad o llamado de atención con las entidades de control como el SRI, la Superintendencia de Compañías u otras, en el último año?

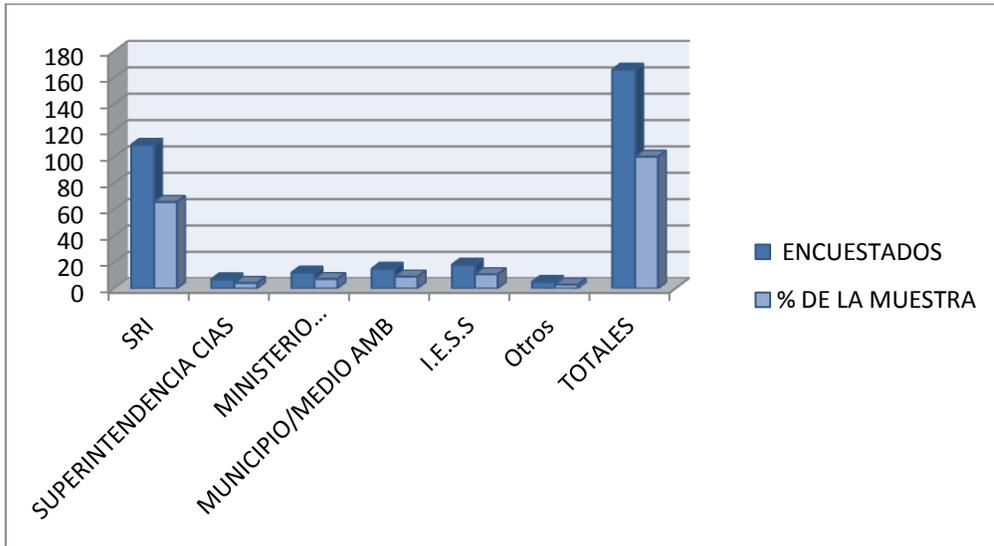
Tabla 10: Pregunta 5 Encuesta

ENTIDAD/ORGANISMO	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
SRI	109	65,66
SUPERINTENDENCIA CIAS	7	4,22
MINISTERIO RELAC.LABORALES	12	7,23
MUNICIPIO/MEDIO AMB	15	9,04
I.E.S.S	18	10,84
Otros	5	3,01
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 9: Pregunta 5 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Los llamados de atención son indicadores por parte de los organismos de control sobre el incumplimiento de determinadas normativas y disposiciones obligatorias, y el 65.66% representan llamadas de atención del SRI (Servicio de Rentas Internas), mismos que se traducen en erogaciones económicas para las entidades, vía sanciones como multas e intereses.

Estos resultados de la encuesta determinan la importancia de una línea de actividad que ofrecemos, asesoría tributaria, la misma que va directamente relacionada con el tema contable, y este a su vez con los aspectos financieros.

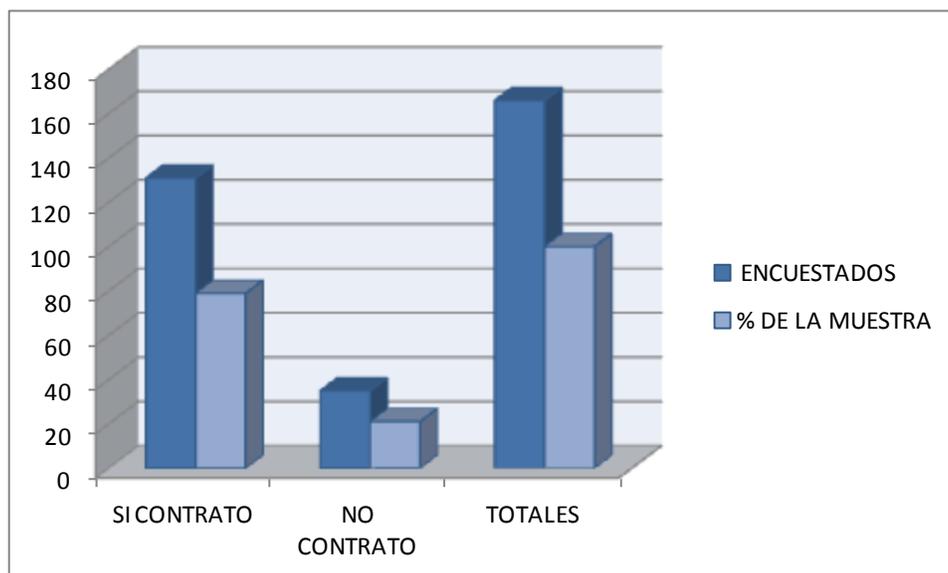
Pregunta No.6

6.- ¿Contrato alguna vez servicios de asesoría contable-financiera o tributaria para su negocio o empresa?

Tabla 11: Pregunta 6 Encuesta

PREGUNTA	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
SI CONTRATO	131	78,92
NO CONTRATO	35	21,08
TOTALES	166	100,00
Fuente: Encuesta		
Elaborado: Juan Jarrin		

Figura 10: Pregunta 6 Encuesta



De los resultados de la encuesta se determinó que el 78.92% de los encuestados sí contrataron alguna ocasión los servicios de asesoría en una de las ramas contable-financiera o tributaria, frente a un 21.08% que nunca lo realizó.

Determinando por ende un porcentaje demasiado representativo e importante al cual ofrecer nuestros servicios de asesoría en estos temas, y trabajar con un mercado cautivo existente representado por el 21.08% de las entidades que hasta la fecha no han utilizado este tipo de servicios.

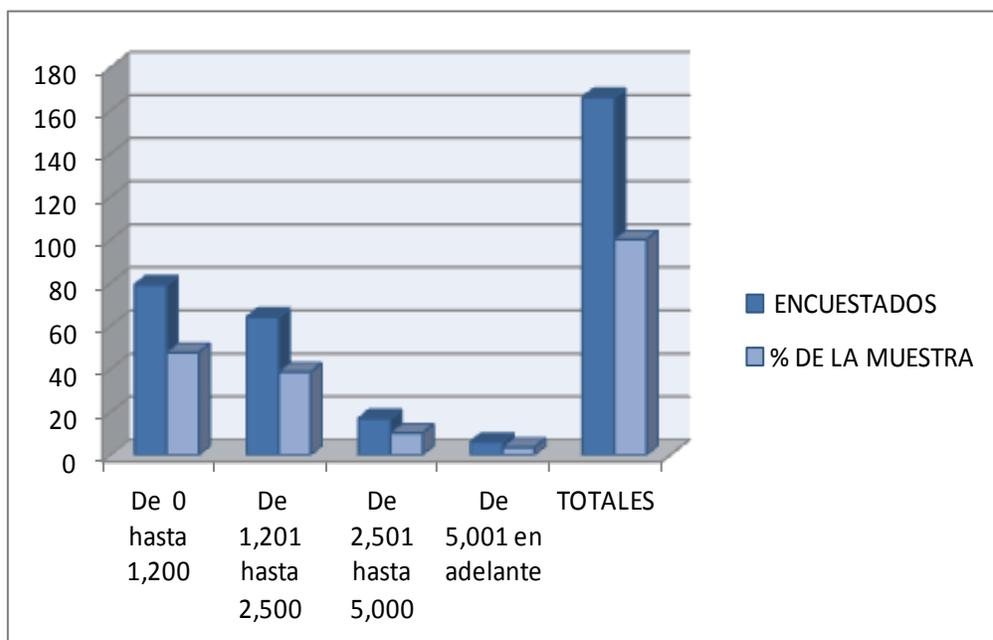
Pregunta No.7

7.- ¿Cuánto invierte en asesoría contable-financiera y tributaria cada año para su empresa o negocio?

Tabla 12: Pregunta 7 Encuesta

ESCALA EN DOLARES	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
De 0 hasta 1,200	79	47,59
De 1,201 hasta 2,500	64	38,56
De 2,501 hasta 5,000	17	10,24
De 5,001 en adelante	6	3,61
TOTALES	166	100,00
Fuente: Encuesta		
Elaborado: Juan Jarrin		

Figura 11: Pregunta 7 Encuesta



De los resultados obtenidos podemos apreciar que el 47.59% ha invertido en los servicios de asesorías contable-financiera o tributaria montos de hasta 1.200,00 dólares anuales, seguidos por el 38.56% de aquellas que han empleado hasta 2.500,00 dólares anuales en el servicio. Si sacamos un promedio, podremos determinar una tendencia mensual importante para nuestras proyecciones del servicio que ofrecemos.

Pregunta No.8

8.- ¿Por qué canal o medio se informa de los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria para su empresa o negocio?

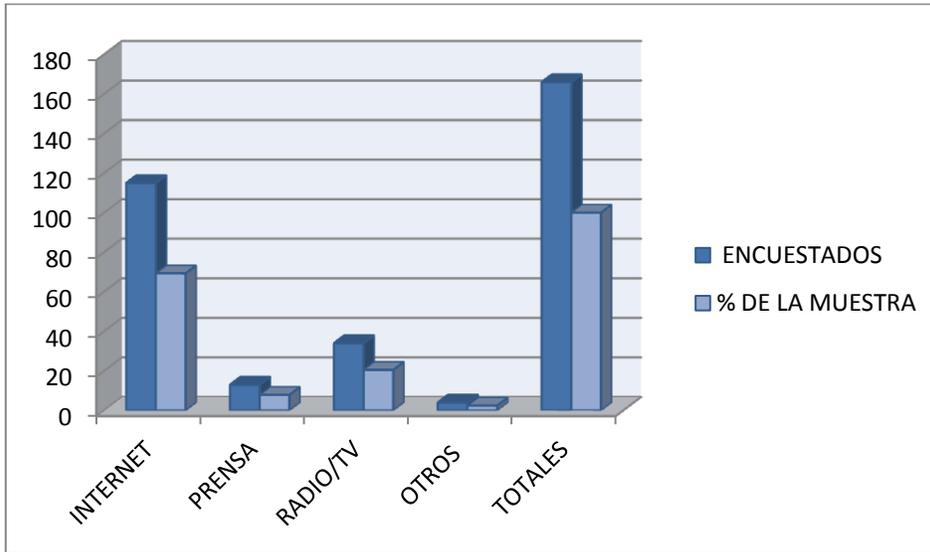
Tabla 13: Pregunta 8 Encuesta

MEDIOS	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
INTERNET	115	69,28
PRENSA	13	7,83
RADIO/TV	34	20,48
OTROS	4	2,41
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 12: Pregunta 8 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Los resultados de la encuesta determinan que el 69.28% se informa de los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria a través del Internet, seguido por la Radio y TV, con un porcentaje del 20.48%. Estos porcentajes determinan claramente los medios que se emplearan para el marketing y publicidad de los servicios a ofrecer.

Pregunta No. 9

9.- ¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar por los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria para su empresa o negocio mensualmente?

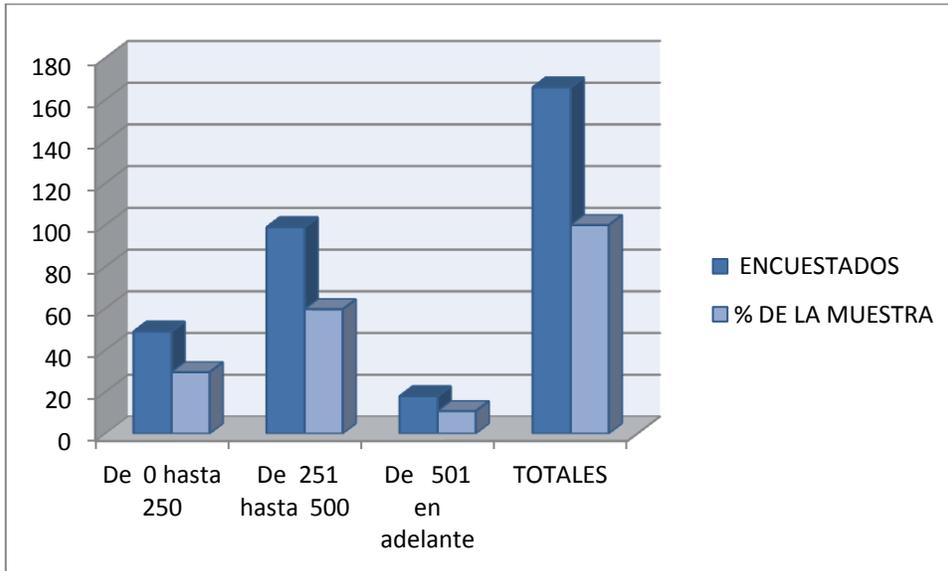
Tabla 14: Pregunta 9 Encuesta

ESCALA EN DOLARES	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
De 0 hasta 250	49	29,52
De 251 hasta 500	99	59,64
De 501 en adelante	18	10,84
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 13: Pregunta 9 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Según datos obtenidos de la encuesta realizada, el 59.64% de las entidades encuestadas estaría dispuesta a pagar por los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria la cantidad de entre 251, oo hasta 500, oo dólares mensuales, seguida del rango de cero hasta 250, oo dólares mensuales que representan el 29.52%, es decir que el rango promedio estaría dentro de las expectativas y proyecciones del presente estudio.

Pregunta No.10

10.- ¿Qué entidades o empresas conoce que brindan servicios de asesoría contable-financiera y tributaria en la ciudad de Quito?

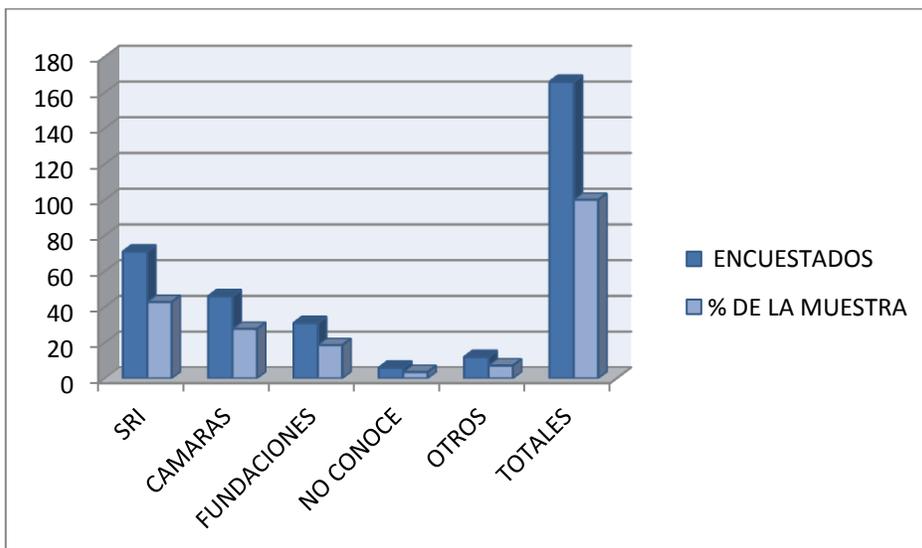
Tabla 15: Pregunta 10 Encuesta

ENTIDAD	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
SRI	71	42,78
CAMARAS	46	27,71
FUNDACIONES	31	18,67
NO CONOCE	6	3,61
OTROS	12	7,23
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 14: Pregunta 10 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

La mayoría de las entidades encuestadas, determinaron como una entidad de asesoría contable-financiera y tributaria al SRI (Servicio de Rentas Internas) con una representación del 42.78%, sin embargo el SRI, no es una entidad de asesoría, sino un ente encargado de la recaudación de impuestos y tributos por disposición de la ley, es decir que no es una competencia directa para nuestros servicios. A continuación las Cámaras, básicamente representadas por la de Pequeños Industriales y la de Comercio de Quito, que si brindan asesoría empresarial, mediante cursos de capacitación y algún otro tipo de asistencia técnica, que representan el 27.71%, y el grupo de las Fundaciones y ONG (Organizaciones no gubernamentales) sin fines de lucro que se encuentran trabajando desde hace algunos años en los temas pequeños negocios y microempresas, con la asistencia en asesoría, capacitación y líneas de crédito.

Por otro lado las empresas grandes de consultoría y asesoría en temas empresariales, se encuentran dentro del ítem de otros y representan el 7.23%, no son competencia directa para los servicios que se ofrecen, por cuanto su campo de acción va dirigido a otro segmento económico empresarial (las grandes empresas, consorcios y multinacionales)

Pregunta No. 11

11-¿Cómo calificaría el servicio de la última vez que utilizo una asesoría contable-financiera o tributaria para su empresa o negocio?

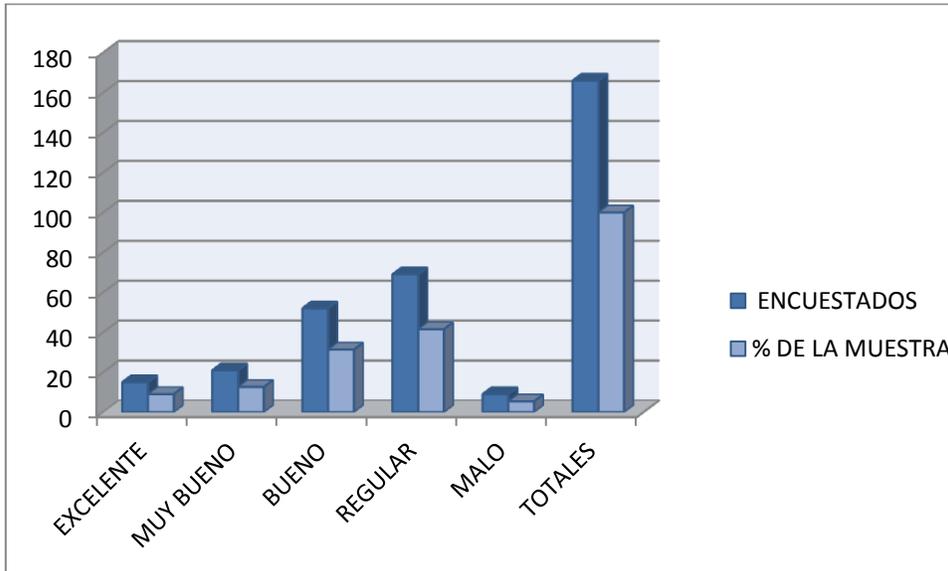
Tabla 16: Pregunta 11 Encuesta

SERVICIO	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
EXCELENTE	15	9,04
MUY BUENO	21	12,65
BUENO	52	31,33
REGULAR	69	41,56
MALO	9	5,42
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 15: Pregunta 11 Encuesta



Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Los resultados de la encuesta, determinan que apenas el 9.04% de los encuestados calificaron como excelente el servicio de asesoría recibido, de muy bueno representa el 12.65%, de bueno el 31.33% y el porcentaje mayoritario del 41.56% lo califica de regular. Estos indicadores afirman lo que se quiere proyectar y brindar en el servicio de asesoría contable-financiera y tributaria, servicios integrales de calidad, a costos accesibles.

Pregunta No. 12

12.- ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de asesoría contable-financiera o tributaria?

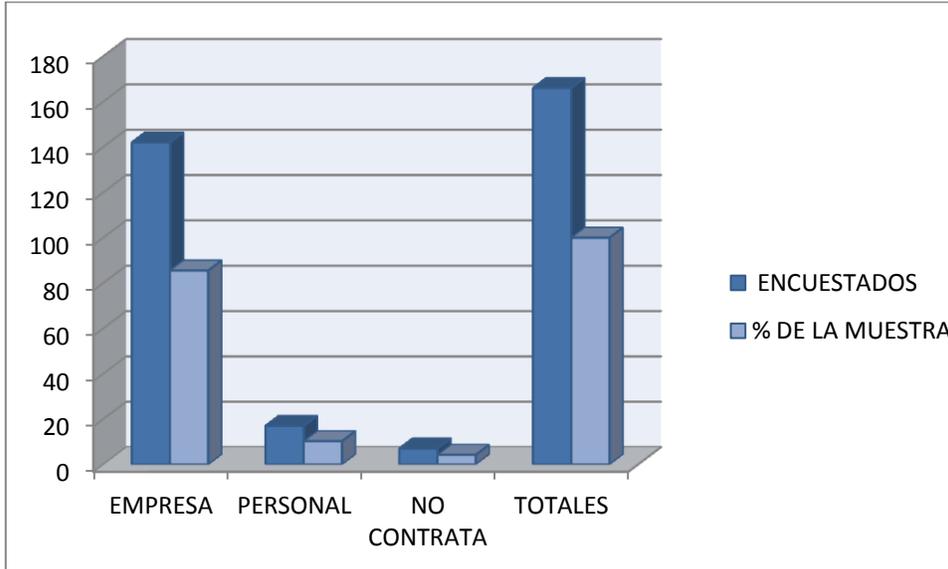
Tabla 17: Pregunta 12 Encuesta

SERVICIO	ENCUESTADOS	% DE LA MUESTRA
EMPRESA	142	85,54
PERSONAL	17	10,24
NO CONTRATA	7	4,22
TOTALES	166	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado: Juan Jarrín

Figura 16: Pregunta 12 Encuesta



Fuente: Encuesta

El porcentaje más alto equivalente al 95.78% (sumatoria del 85.54% con empresas y 10.24% con personas naturales) estarían dispuestas a contratar los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria, por las exigencias actuales y las necesidades existentes (falencias) en cada uno de sus negocios. Determinando una gran oportunidad para brindar y posicionar los servicios que se ofrecen de asesoramiento.

2.2.2.6 Conclusiones y perspectivas de la encuesta realizada

- De los 166 sujetos encuestados el 48.80% se dedican a la actividad de servicios y el 39.76% al comercio.
- Del total de los sujetos encuestados el 86.75% está obligado a llevar contabilidad según normativas del Servicio de Rentas Internas, el porcentaje restante equivalente al 13.25% que no está obligado a llevar contabilidad, pero que si son sujetos de impuestos, se podría pensar en ofrecer nuestros servicios en la asesoría tributaria, por cuanto realizan declaraciones mensuales de I.V.A, y esta es otra oportunidad de negocio interesante, debido a que con muy pocos recursos económicos y de personal se puede abarcar este servicio muy puntual, y de las experiencias personas y profesionales en el tema, se conoce que por cada declaración personas que se dedican a este tipo de servicio cobran valores que oscilan desde 15 a 25 dólares.
- El 28.92% que es el porcentaje mayoritario y más representativo del sector, tienen un promedio de empleados (personal ocupado) que oscila en 11 personas, siendo 2 administrativas y 9 operacionales. También se pudo observar que las funciones no están demasiado claras y determinadas, por cuanto un momento tal el aparente personal administrativo, está realizando actividades que tienen que ver con las actividades operaciones del negocio, lo cual podría generar nuevas líneas de asesoría y capacitación.

- El 93.37% de los sujetos encuestados registran ventas anuales superiores a 100.000,00 dólares, lo que viabilizar la presente propuesta, en el sentido de generación de ingresos y perspectivas económicas, como son capacidad de contratación.
- Por otro lado el 65.66% de los sujetos encuestados han tenido algún tipo de llamado de atención (problema, sanción, multas), con el SRI, esta respuesta es determinante para la propuesta de servicios de asesoría tributaria, por cuanto se evidencia un interesante potencial de trabajo.
- El 78.92% ya contrato los servicios de asesoría en alguna ocasión, pero esta respuesta cruzada con la pregunta No. 11 de la encuesta determina que un porcentaje muy representativo del 41.56% lo califico al servicio como regular., lo cual determina una gran perspectiva de los servicios de asesoría que planteamos, esto es un muy buen servicio y de calidad.
- El 59.64% (Interno, 2012) de los sujetos encuestados estarían dispuestos a pagar y contratar los servicios de asesoría , en una escala de precio mensual que oscilaría desde 251 a 500 dólares, lo cual está dentro de los rangos proyectados en la presente propuesta en relación al costo mensual del servicio a ofrecer.
- Es muy importante destacar que el 85.54% de los sujetos encuestados (representado por 142) estarían dispuestos a contratar servicios de asesoría contable-financiera y tributaria con una empresa, mientras que el 10.24% lo realizaría con personas naturales y el 4.22% no contrataría.

LA DEMANDA

Se denomina demanda de cualquier bien o servicio a la cantidad que se adquirirá a cualquier precio dado por unidad de tiempo, no se puede hablar de demanda sin indicar o dar a entender el precio, se trata siempre de demanda a un precio determinado. Generalmente para cada precio existirá una demanda distinta, cuanto menor sea el precio, mayor será la demanda, (Mankiw & N.Gregory, 1980)

La demanda se encuentra en el presente estudio determinada por la cantidad de negocios y empresas (Pymes), pequeñas y medianas empresas, que estarían dispuestas en contratar los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria.

Determinación y Proyecciones

Para calcular la demanda potencial partimos del universo de Pymes existentes en la ciudad de Quito al 31 de diciembre del 2012, según datos de la Superintendencia de Compañías, y de estas determinamos las que están dentro del rango de los precios de los servicios que ofrecemos:

CUADRO POTENCIAL DEMANDA DE SERVICIOS DE ASESORÍA

Tabla 18: Demanda de Servicios de Asesoría

DETALLE	PORCENTAJE	EMPRESAS
UNIVERSO	100%	11.306
COMPETENCIA - INEC		3.730
DISPUESTAS A CONTRATAR	85,54%	6.481
Fuente: Superintendencia Compañías -INEC		
Elaborado por: Juan Jarrín		

Tabla 19: Dispuestas a contratar los servicios

DETALLE	PORCENTAJE	EMPRESAS
DISPUESTAS A CONTRATAR	100%	6.481
Presupuesto escala 251-500	59,64%	3.865
Fuente: Encuesta		
Elaborado por: Juan Jarrín		

DETALLE	PORCENTAJE	EMPRESAS
DISPUESTAS A CONTRATAR	100%	6481
Cuanto invierte en asesorías	47,59%	3084
Fuente: Encuesta		
Elaborado por: Juan Jarrín		

DETALLE	PORCENTAJE	EMPRESAS
Presupuesto escala 251-500	59,64%	3865
Cuanto invierte en asesorías	47,59%	3084
Sumatoria		6949
Dispuestas a contratar servicios		3475
Fuente: Encuesta		
Elaborado por: Juan Jarrín		

Tabla 20: Cuota de mercado estimada

DETALLE	PORCENTAJE	EMPRESAS
Dispuestas a contratar servicios		3475
Cuota de mercado estimada	13,12%	456

LA OFERTA

En economía se define como oferta aquella cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado. (Mankiw & N.Gregory, 1980).

CUADRO POTENCIAL OFERTA DE SERVICIOS DE ASESORÍA

Tabla 21: Potencial Oferta de servicios de Asesoría

AÑO	COMPETENCIA	GRAN TOTAL
2013	EMPRESAS-PERSONAS NATURALES	3.730
Fuente: INEC - Análisis de la Oferta		
Elaborado por: Juan Jarrín		

En la encuesta de mercado realizada (pregunta No. 10), se pudo determinar las principales entidades que ofrecen servicios de asesoría en las áreas contable-financieras y tributarias entre otras, a las siguientes:

- Servicio de Rentas Internas (S.R.I)
- Cámara de Comercio de Quito
- Fundación Conquito
- Otras fundaciones
- Personas naturales

Todas estas entidades y personas constituyen nuestra potencial competencia, y el número existente según los datos del INEC al año 2013, ascienden a 3.730.

Cuota de Mercado

Se denomina cuota de mercado a la fracción o porcentaje que se tendrá del total del mercado disponible o del segmento que está siendo atendido por la empresa. (Kotler & Keller, 2006).

Analizando el tamaño de la potencial Demanda existente en la ciudad de Quito para la Asesoría en servicios contable-financiero y tributarios en Quito al sector de las Pymes, se ha determinado una cuota de mercado a cubrir tomando en cuenta consideraciones como tamaño del proyecto, capacidad operativa e infraestructura proyectada, y este equivale al 13.12% que estaría representado por 456 servicios de asesorías en el año, compuestas así:

Tabla 22: Tipo de Servicios de Asesoría

TIPO DE SERVICIO DE ASESORIA	NO. MENSUAL	TOTAL ANUAL
ASESORIA CONTABLE	16	192
ASESORIA TRIBUTARIA	20	240
ASESORIA FINANCIERA	2	24
TOTALES	38	456
Fuente: Encuesta		
Elaborado por: Juan Jarrín		

2.2.3 ESTUDIO TÉCNICO Y PLAN DE OPERACIONES

Dentro del estudio técnico se busca obtener la información para determinar el monto de la inversión necesaria para el proyecto, el presupuesto de gastos operacionales, el presupuesto y capital de trabajo, los suministros requeridos y el recurso humano, su estructura organizacional y su localización necesario para poder realizarlo.

En la denominada Ingeniería del proyecto se determinan los procesos requeridos para los productos o servicios que se ofrecen, estableciendo sus procesos, la estructura organizacional y física del proyecto, su macro localización, se proyectan las necesidades de recursos humano y sus perfiles.

El estudio técnico básicamente está compuesto de los siguientes aspectos:

- Tamaño del Proyecto
- Determinación de la localización del proyecto
- Determinación de costos de suministros e insumos
- Descripción de procesos de los servicios o productos
- Determinación de la organización y estructura legal

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto tiene directamente que ver con qué capacidad instalada cuenta, hace referencia a los recursos materiales (infraestructura) , suministros de insumos requeridos, y el aporte del recurso humano, su preparación y capacidad, con l cual se cuenta para producir o generar bienes y servicios en un periodo determinado.

Capacidad del Proyecto

Va directamente relacionado con cuantos servicios de asesoría contable-financiera y tributaria podríamos cubrir en una unidad de tiempo, como pueden ser días, semanas, meses, etc.

Factores del tamaño del proyecto

Entre los factores a tomar en cuenta para el tamaño del proyecto podemos citar entre otros los siguientes:

- Recursos económicos (infraestructura, materiales, equipos e insumos)
- Recursos humanos(personal)
- Localización
- Mercado o sector (al que va dirigido, segmento)
- Financiamiento (líneas de crédito existentes)

MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN

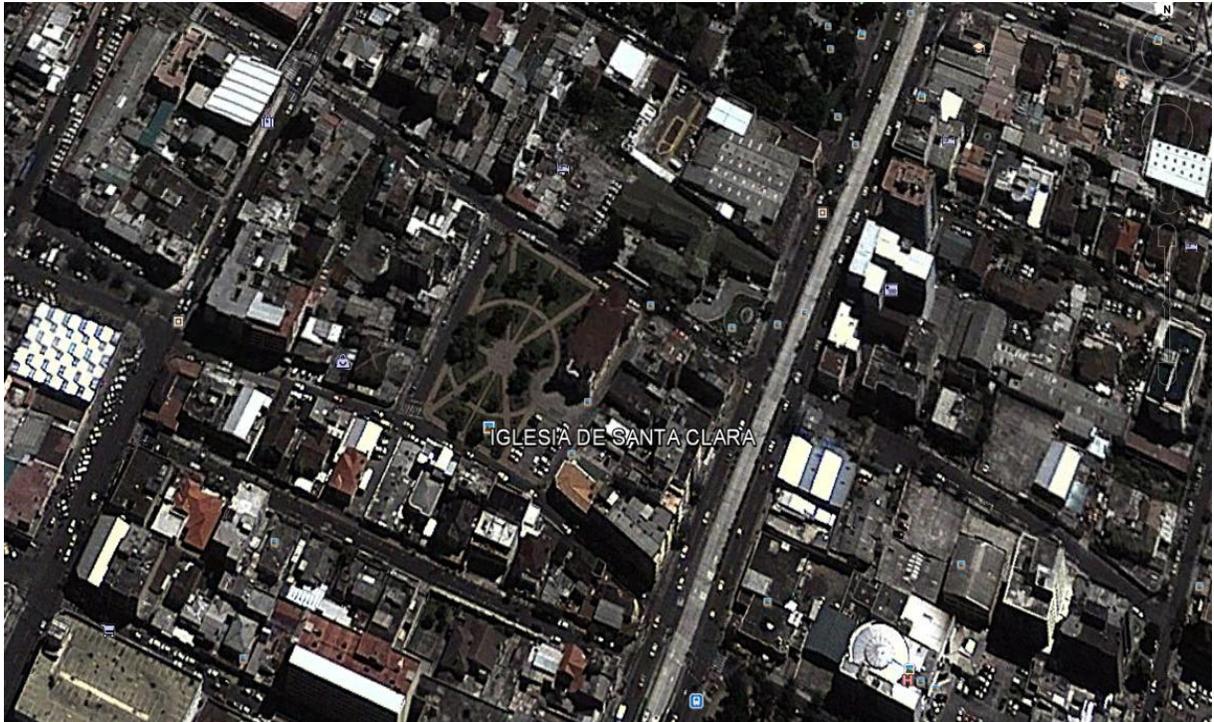
MATRIZ DE LOCALIZACIÓN

Tabla 23: Matriz de Localización

MATRIZ REFERENCIAL DE MICROLOCALIZACION		SECTOR LA MARISCAL		SECTOR LA AMERICA		SECTOR SANTA CLARA		SECTOR LA CORUÑA	
DESCRIPCION DE ELEMENTOS	PONDERACION	OPCION 1		OPCION 2		OPCION 3		OPCION 4	
		PUNTAJE	PROMEDIO	PUNTAJE	PROMEDIO	PUNTAJE	PROMEDIO	PUNTAJE	PROMEDIO
PROXIMIDAD A MERCADO META	20	8	1,60	7	1,40	9	1,80	8	1,60
SERVICIOS BASICOS	13	9	1,17	7	0,91	8	1,04	9	1,17
PROTECCION Y SEGURIDAD	15	6	0,90	8	1,20	8	1,20	9	1,35
ARRIENDO MENSUAL	13	6	0,78	8	1,04	9	1,17	7	0,91
PARQUEAMIENTO E INSTALACIONES	11	7	0,77	8	0,88	8	0,88	8	0,88
LINEAS DE ACCESO-TRANSPORTE	13	8	1,04	8	1,04	8	1,04	8	1,04
PROXIMIDAD A ENTIDADES DE CONTROL	15	7	1,05	7	1,05	8	1,20	8	1,20
GRAN TOTAL	100		7,31		7,52		8,33		8,15

El sector de Santa Clara, que figura como la opción No. 3 es la que de acuerdo a la matriz referencial de ubicación, resulta ser la más conveniente para ubicar las oficinas, destacándose entre otras las siguientes ventajas, como son, proximidad a los potenciales clientes, infraestructura, seguridad, accesibilidad, costos de arrendamiento, y cercanía a entidades de control y otros.

Figura 17: Sector de Localización



INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se determinan y formulan el diseño de los procesos para el funcionamiento óptimo del proyecto, los principales son:

Procesos Estratégicos

Estos procesos se encuentran determinados y delineados por el máximo organismo de la empresa, quienes diseñan las directrices y las estrategias para alcanzar los objetivos institucionales. Este máximo organismo tomara las mejores decisiones para la buena marcha y proyección empresarial, mediante la optimización de los recursos humanos y materiales, se encargan de definir todas las políticas y disposiciones administrativas para que los directores las pongan en práctica.

Las decisiones acertadas de este máximo nivel directivo, permiten generar resultados positivos y rendimientos para la empresa, y cumplir las expectativas de sus socios o accionistas (obtener rentabilidad).

Procesos de Servicios o productos

Como se indico anteriormente el nivel directivo toma las decisiones y formula las directrices para alcanzar los objetivos empresariales, y estas son puestas en práctica a través de los procesos de servicios, canalizados a través de los directores departamentales, que con el apoyo de su personal operativo desarrollan las acciones y actividades para alcanzar los objetivos departamentales, y el conjunto de estos, determina el macro objetivo institucional.

En estos procesos ingresan los insumos, información (input) y se generan productos o servicios finales (out put), representados operativamente por la información debidamente procesada, analizada, normada y sistematizada, generando reportes, informes e información contable, financiera y tributaria, confiable, precisa a tiempo y de calidad.

Todas las acciones antes descritas son previamente analizadas y debidamente planificadas por los directores departamentales.

Procesos de Apoyo o auxiliares operativos

Los procesos de apoyo o auxiliares como su denominación lo indica son aquellos que brindan apoyo a los otros procesos, y a sus acciones y actividades, tanto productivas como de dirección, ayudando a su operatividad. Dentro de estos procesos están los que realizan los auxiliares de servicio, apoyo logística, apoyo administrativo y de comercialización, y otros que aparentemente no son de mucha importancia, pero que en la realidad funcionan articulados a los otros procesos, para permitir su funcionamiento.

LOS SERVICIOS DE ASESORÍA A OFRECER

Los siguientes son cada uno de los servicios de asesoría que se ofrecerán, clasificados dentro de grupos generales, que contienen varias líneas de servicios puntuales que se describen brevemente a continuación:

ASESORÍA CONTABLE

El tema contable marca la primera pauta para la organización y proyecciones de crecimiento de toda entidad, lamentablemente en el sector del estudio, las Pymes, es uno de los más descuidados y venidos a menos, con una mala aplicación y concepción de operatividad equivocada. La contabilidad por normativa legal, es un requisito obligatorio para todas las sociedades, fueren del tipo que fueren, y el Servicio de Rentas Internas, ha determinado bajo determinados parámetros técnicos y directrices, que determinadas personas naturales debido al monto de sus operaciones, monto de ventas, y capital con el que cuentan, sean también obligados a llevar contabilidad.

El servicio de asesoría contable que ofrecemos, está encaminado no solamente para cumplir una disposición obligatoria de la ley, sino mucho más allá al determinar directrices e información útil para la toma de decisiones, convirtiéndose en una herramienta primordial de gestión para el desarrollo y crecimiento de las entidades. Las líneas puntuales dentro de este grupo que se ofrecen son:

- Asesoría Contable y contingencias
- Diseño e implementación de Sistemas Contables
- Diseño e implementación de Sistemas de Costos de producción
- Asesoría e Implementación normativa NIIFS

ASESORÍA FINANCIERA

Dentro del grupo denominado de asesoría financiera, proyectamos brindar servicios nuevos para este tipo de negocios, organizaciones y empresas, dando un paso más adelante del solo servicio contable, para proyectar escenarios, futuros y diagnosticar sus proyecciones de necesidades de recursos, rentabilidades, y optimizaciones operacionales entre otras. Las líneas propuestas dentro de este grupo son:

- Elaboración de Flujos de Caja
- Análisis financiero estructurado
- Elaboración de Presupuestos

ASESORÍA TRIBUTARIA

Este grupo en la actualidad tiene una gran importancia para los negocios y sociedades, así como también para las personas naturales, a raíz de la creación del Servicio de Rentas Internas (SRI), todo el aspecto de índole tributario en el país es otro, y más halla marca un gran referente para otras entidades del estado y del sector privado en

desarrollo, así como a nivel internacional, formulando una guía y direccionamientos de acciones concretas realizadas y normativas de operatividad, control y parámetros de recaudaciones efectuadas, incorporando al gran componente tributario, a sectores que antes no lo hacían, como es gran parte del denominado el sector informal de la economía, como ejemplo de ello, podemos citar al Régimen RISE, de relativamente nueva creación, por parte del SRI.

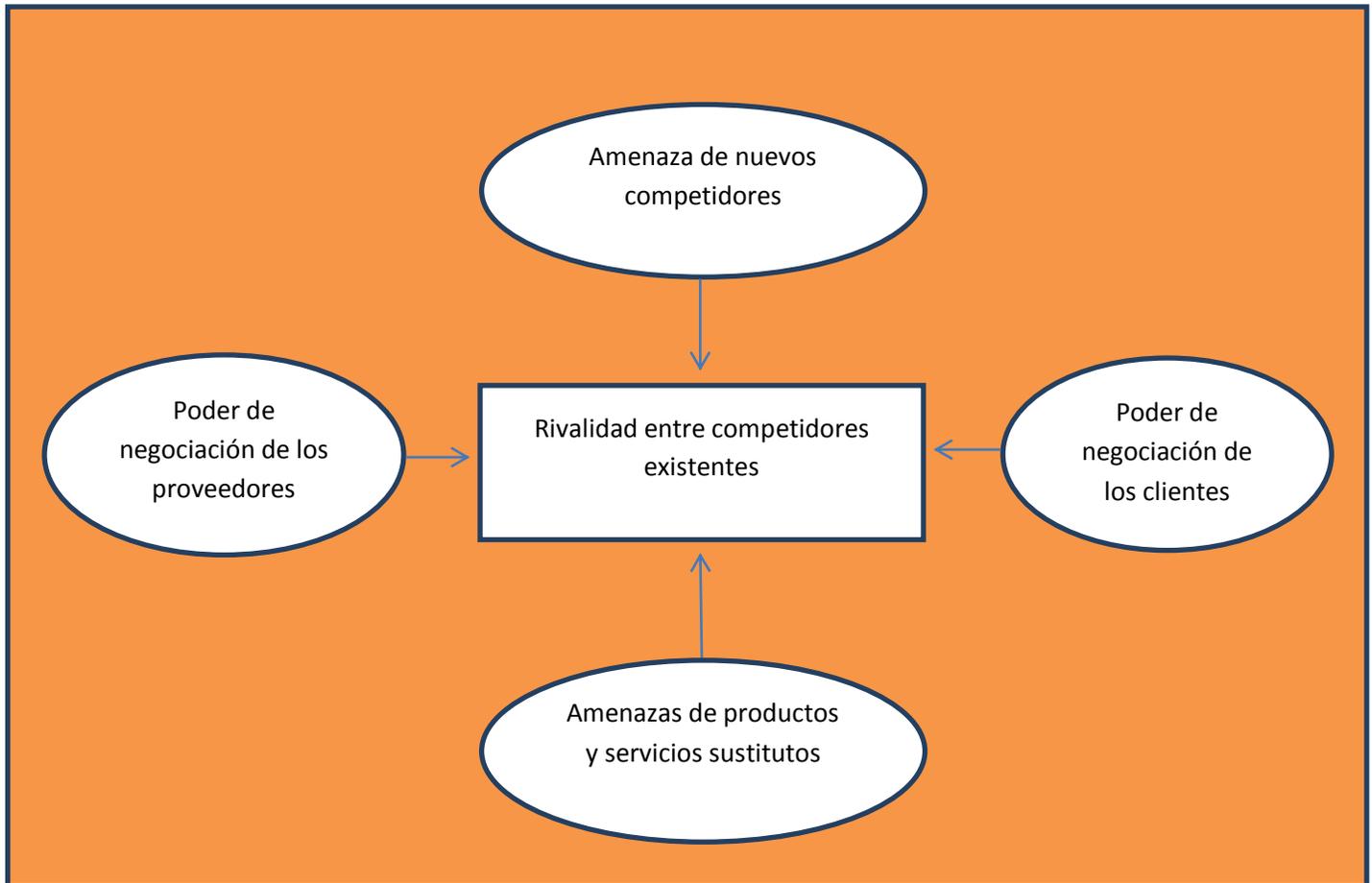
El tema tributario, es un tema legal y técnico, que requiere de recurso humano capacitado para el efecto. Las sanciones, multas y disposiciones por la falta de cumplimiento y la mala aplicación de los temas tributarios, afectan gravemente a las empresas, negocios y personas naturales, por ello una de las actividades de servicios de asesoría clave para el plan de negocios que se plantea es el tributario, delineado en las siguientes líneas de operatividad:

- Planificación tributaria y declaración de Impuestos
- Anexos transaccionales y otros
- Declaraciones patrimoniales
- Control Tributario Premium

Cabe mencionar muy brevemente al ítem denominado Control Tributario Premium, que consiste en ser el pionero en el país con un servicio que integra asesoría contable, control y procedimientos tributario, asesoría contable, y diagnóstico y evaluación empresarial mediante indicadores y análisis financiero integral. Desde la emisión y seguimiento de los documentos autorizados por el régimen de facturación, de tal manera que las empresas y negocios que contraten este servicio, ni siquiera se tendrán que preocupar por la caducidad de estos documentos, que estarán monitoreados desde nuestras oficinas, y recibirán oportunamente, un día antes de la caducidad, toda la documentación necesaria para sus actividades, en sus propias instalaciones. De igual manera a sus inquietudes tributarias y contables existentes recibirán inmediatamente la asesoría, vía internet, o vía personal mediante la visita de un asesor de la organización.

Figura 18: Las Fuerzas de Porter

LAS FUERZAS DE PORTER



Fuente: Michael Porter, Estrategia Competitiva, 1979.

(Porter, 1998), catedrático destacado de Harvard, determino en su libro titulado Estrategia Competitiva, en 1979, lo que el llamo las cinco fuerzas determinantes que rodean a cada una de las organizaciones, y que solamente las entidades y personas que puedan emplearlas y combinarlas adecuadamente serán las organizaciones que podrán salir adelante destacándose y sobresaliendo por entre las demás existentes en su actividad, empleando las estrategias citadas en su texto, mismas que analizamos desde la propuesta de asesoría que planteamos:

La amenaza de nuevos competidores

La creación de una empresa de asesoría contable-financiera y tributaria que se plantea, tiene una gran ventaja sobre los posibles competidores existentes y nuevos que se puedan crear. Las existentes en el mercado, no están direccionadas específicamente al sector de las Pymes, sino que brindan sus servicios en general sin especializarse en ningún sector o

segmento específico como aquí se propone, y de las consultoras existentes en el país, no se interesan por este sector, sino que su campo de operatividad apunta a las grandes empresas, consorcios y organizaciones transnacionales y multinacionales que operan en el país, como también servicios de consultoría al sector público.

La creación de esta empresa como está planteado no se registrará como las existentes de consultoría por la normatividad de la Ley de consultoría existente que limita su campo de acción, la asesoría, no está dentro de la ley de consultoría y por ende tienen un campo más flexible de actividad. Según resultados obtenidos de la encuesta de mercado realizada al sector se puede determinar la aceptación que tendría el servicio ofertado, buscando posesionarse de este segmento específico mediante lo que se plantea, servicios diferenciales y de calidad.

La rivalidad entre los competidores existentes

Como se analizó en el punto anterior, se descarta completamente a las empresas consultoras existentes, que no les interesa el sector de las Pymes, sino la gran empresa y las corporaciones nacionales e internacionales, y el sector público. Además buscaremos posicionarnos en el sector mediante un servicio de asesoría de calidad, y precios justos. Asumimos en el término calidad, profesionalismo, ética, cumplimiento, etc.

Tomaremos en cuenta como posibles competidores al grupo de personas naturales que se dedican a la prestación de este servicio, y según se pudo determinar en la información de la encuesta realizada, en la pregunta No. 12 corresponden al 10.24%, que estaría representado por 17 empresas que tomarían este servicio.

La amenaza de productos y servicios sustitutos

Los servicios y productos sustitutos o sustitutivos son aquellos que sin tener las mismas características del originan, sin embargo lo reemplazan en periodos determinados por ciertas condiciones propias del mercado. En el caso del servicio de asesoría contable-financiera y tributaria que planteamos, como el aspecto contable, y paralelo el tributario, es una obligación determinada mediante normas legales, todas las empresas, sociedades, negocios y determinadas personas naturales, que dé ante mano las determina el Servicio de Rentas Internas, bajo determinados parámetros, como son monto anual de facturación, y capital con el que operan, deberán necesariamente cumplir con las disposiciones legales pertinentes, como son llevar contabilidad, y realizar sus declaraciones de impuestos correspondientes, para estas acciones no existen servicios sustituto en el mercado.

Por las razones antes expuestas esta fuerza de las cinco determinadas por Porter, nunca será una amenaza.

El poder de negociación de los proveedores

Este tipo de empresa de servicios de asesoría que se plantea, tiene como potenciales proveedores, básicamente al nivel ejecutivo, y al nivel directivo y operativo de la entidad.

En la estructura planteada el nivel ejecutivo más alto estará manejada por uno de los socios que previamente deberá reunir el perfil y los requisitos requeridos para el cargo, los niveles directivos, jefes departamentales, que igual reúnen un perfil de formación profesional, son empleados de la entidad, y están bajo las normativas, y políticas institucionales determinadas previamente, tomando en cuenta que en el mercado existen en gran abundancia, al igual que el personal operativo.

Si revisamos las tasas de desempleo podemos confirmar que el recurso humano no es un problema para la entidad, mas aun cuando las reglas del juego por parte de la empresa estén claramente determinadas, y las condiciones de reclutamiento, deberes y obligaciones estén definidas y se cumplan.

Al existir en el mercado gran cantidad de proveedores de los servicios que necesitamos, el poder de negociación de estos se ve disminuido.

De igual manera los bienes y equipos y demás insumos y materiales que requiere la organización para su operación, existen en diversidad de marcas, modelos, calidades en el mercado, con una tendencia creciente de que los precios de todos los insumos en tecnología van a la baja, debido precisamente a su desarrollo y masificación.

El poder de negociación de los clientes

El sector de las Pymes, no tiene todavía una normativa y una ley específica que la regule, sino que por el momento tienen un tratamiento general, y están controladas las que se organizaron como entidades, empresas por la Superintendencia de Compañías, y lógicamente para todos los aspectos de impuestos, por el Servicio de Rentas Internas, por otro lado al no estar debidamente organizadas y agrupadas en gremios serios y con representatividad en el sector, no pueden ejercer presión en determinados aspectos de su interés, y su poder de negociación no es representativo.

MARKETING PUBLICIDAD Y MEDIO AMBIENTE

Como parte de la estrategia de marketing, se empleara el plan estratégico de las denominadas 4P, producto, precio, plaza y promoción, que en su conjunto conforman el Marketing Mix.

Producto o servicio, se ofrecen garantías absolutas sobre contingencias, posibles multas, sanciones, clausuras de establecimientos, etc., permanente seguimiento y evaluación de aspectos tributarios vigentes, asistencia personalizada sobre problemas e inquietudes, para mejorar su gestión, con resultados efectivos y soluciones concretas.

Adjunto a la planilla de facturación de los servicios de asesoría contratados, encontrara siempre adjunto un “listado tributario”,

Precio “El precio es la cantidad de dinero cobrada por un producto o servicio. Es decir que el precio es la suma de los valores que los consumidores cambian por el beneficio de tener o utilizar un producto o un servicio. (Kotler & Keller, 2006).

Como política para contribuir con la preservación del medio ambiente la entidad implementará el reciclaje de la papelería que se utilice y se adoptará la facturación electrónica, además que propiciara a que sus clientes implementen estas prácticas ambientales.

PRECIOS DE LOS SERVICIOS DE ASESORÍA A OFRECER

Los precios para las tres líneas de servicios de asesoría que se ofrecen, se encuentra determinados en base a un análisis del mercado, competencia, y capacidad operativa proyectada. La información para dicho análisis se ha tomado de los resultados de las preguntas de la encuesta de mercado realizadas, fundamentándose en las respuestas obtenidas de las siguientes preguntas:

Pregunta No.5

¿Ha tenido alguna dificultad o llamado de atención con las entidades de control como el SRI, la Superintendencia de Compañías u otras, en el último año?

Pregunta No.6

¿Contrato alguna vez servicios de asesoría contable-financiera o tributaria para su negocio o empresa?

Pregunta No.7

¿Cuánto invierte en asesoría contable-financiera y tributaria cada año para su empresa o negocio?

Pregunta No. 9

¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar por los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria para su empresa o negocio mensualmente?

Pregunta No. 12

¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de asesoría contable-financiera o tributaria?

Para la determinación de los precios de los servicios por cada una de las tres líneas que se ofrecen, se ha procedido a unificar y trabajar con un precio promedio en cada línea de actividad principal:

-Asesoría Contable que representara aproximadamente el 35% de nuestros potenciales clientes, tendrán un precio mensual promedio de US 250, oo dólares, mas I.V.A.

-Asesoría Tributaria que será el rubro más importante con un porcentaje aproximado del 60% de todos nuestros clientes potenciales, tendrán un precio promedio mensual de 300, oo dólares, mas I.V.A.

-Asesoría Financiera que aproximadamente representaran el 5% de nuestros potenciales clientes, tendrán un precio promedio mensual de US 400, oo dólares, mas I.V.A.

Plaza.- está determinado por el lugar de ubicación de las Pymes y nuestras oficinas para las que acuden por el servicio a las instalaciones.

Todo el grupo operativo y ejecutivo serán parte de contacto con los clientes potenciales, la localización de la plaza a nivel macro es la ciudad de Quito, posteriormente se realizara un mapeo para sectorizar las zonas donde se encuentran los clientes.

Promoción.- la promoción es el elemento de la mezcla del marketing de una organización que sirve para informar, persuadir, y recordarle al mercado la existencia de un producto o servicio, con la intención de influir en los sentimientos, creencias, o comportamiento de los clientes potenciales” (Stanton, 2000), Fundamentos de Marketing.

Se realizara la promoción del servicio de asesoría mediante circulares de presentación

A todos nuestros potenciales clientes, en base a la encuesta realizada, que contestaron que si contratasen el servicio primeramente, y también aquellos que lo realizan a través de personas naturales y por ultimo aquellos que contestaron que no, se adjunta un CD que contendrá toda la información de los servicios que se ofrecen, tipo de servicio, condiciones, precios, plazos, etc. Posteriormente se plantea una visita personal del nivel ejecutivo y operativo.

Se promocionara por medio del internet, mediante página WEB

Se utilizara la radio y prensa como otro medio, midiendo el resultado obtenido de los anteriores medios de promoción.

También se plantea realizar eventos de promoción con alguna tipo de asesoría corta y puntual, a través de los gremios y si es posible a través del convenio con algunas cámaras que agrupan a este sector.

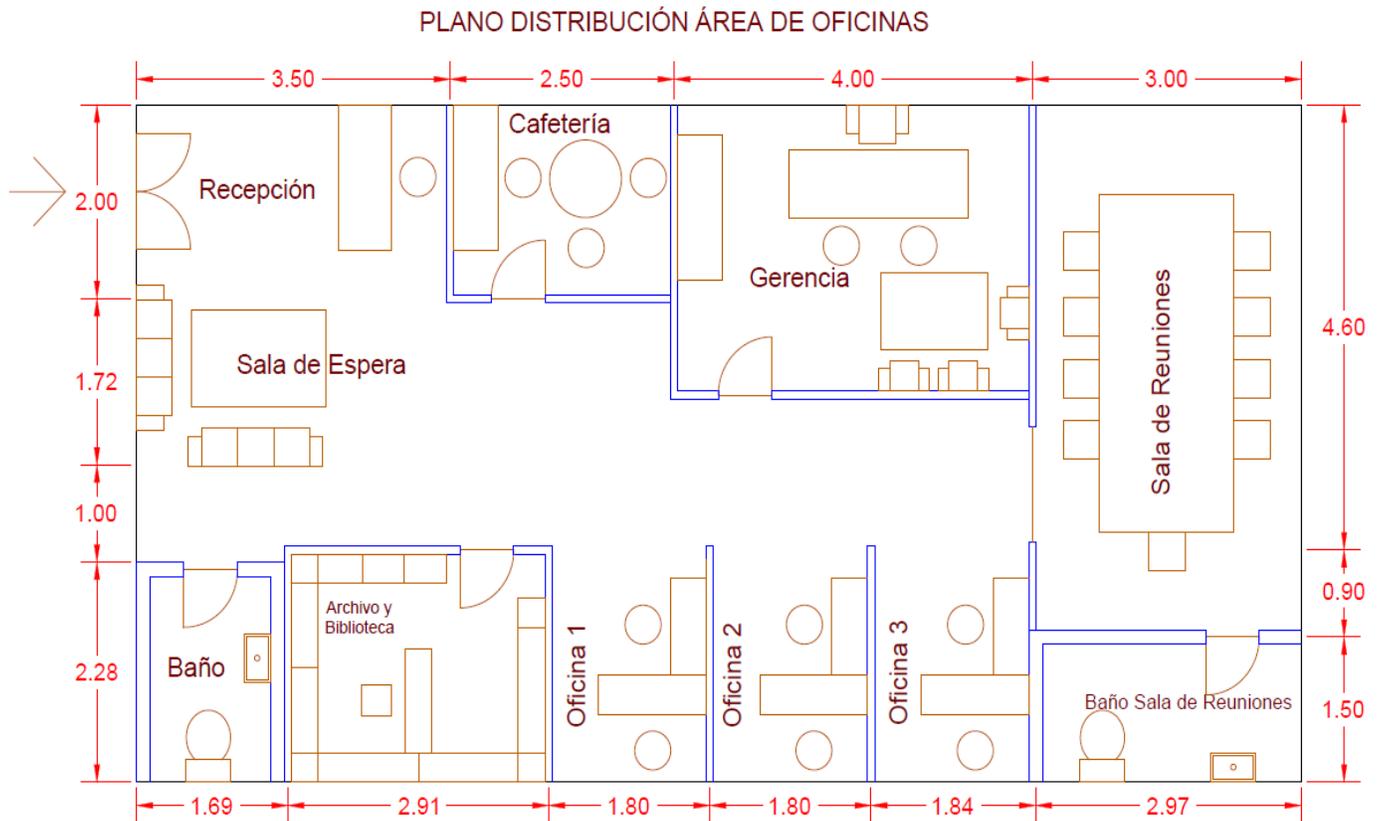


Figura 19: Plano de Oficinas

DISTRIBUCIÓN ÁREAS DE LAS OFICINAS

Las oficinas tendrán la siguiente distribución, en un área de 100-110 mts cuadrados aproximadamente:

- Área de recepción, con una pequeña sala de espera para los clientes
- Área de cafetería, para clientes y personal de la empresa
- Baño para el personal y clientes
- Archivo y biblioteca
- Áreas de estaciones de trabajo, para oficinas 1-2-3, para directores departamentales y sus asistentes.
- Área de la Gerencia General
- Área de sala de reuniones

2.2.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ESTRUCTURAL

Estructura organizacional

Una estructura organizacional en su conformación más básica comprende el organigrama de la entidad, las jerarquías, obligaciones y responsabilidades de cada cargo, es decir está conformado por el denominado organigrama estructural y el organigrama funcional.

Se entiende por estructura organizacional al ordenamiento de jerarquías y tareas que requiere todo grupo humano que trabaja para alcanzar objetivos predeterminados. En un organigrama clásico las jerarquías están representadas en sentido vertical, los cargos más altos son los que se encuentran ubicados en la parte de más arriba del organigrama, mientras que las obligaciones y responsabilidades se encuentran representadas en un sentido horizontal. (Harold & Cyril, 1987)

Misión Visión y valores corporativos

La Misión de la empresa, es el brindar servicios de calidad en el área de la asesoría contable-financiera y tributaria al sector de las pequeñas y medianas empresas y negocios (PYMES) en la ciudad de Quito

La Visión es ser para el año 2020 una de las primeras empresas de asesoría especializada para PYMES con servicios de calidad en la ciudad de Quito.

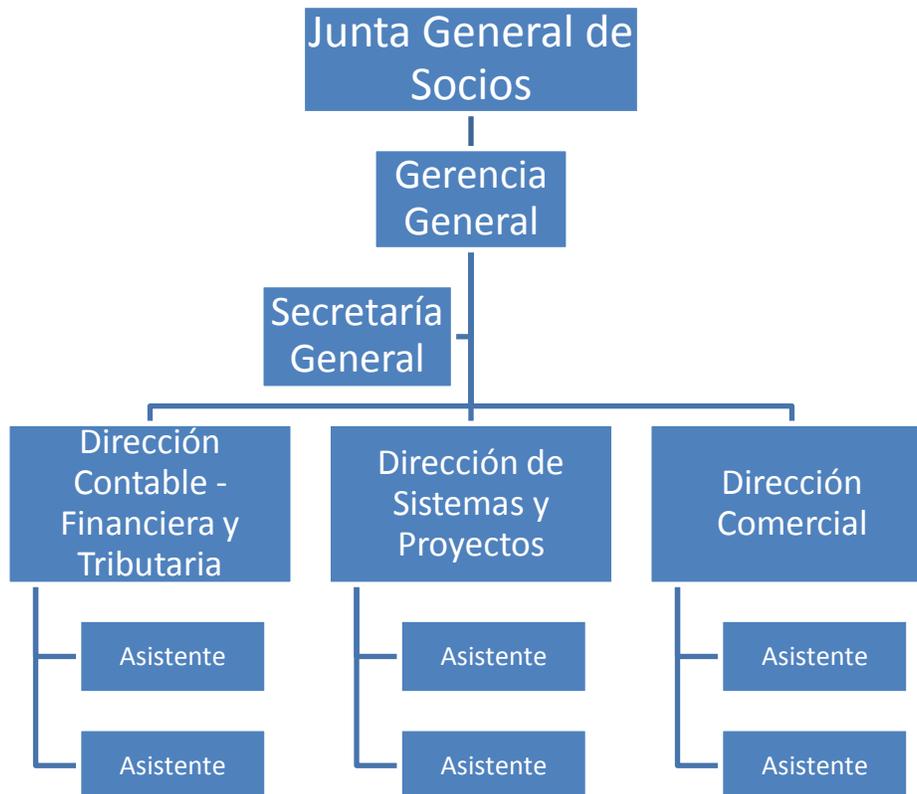
Dentro de los valores corporativos de la organización tenemos:

- Ética, profesional en el servicio
- Servicios de calidad
- Confianza
- Precios justos
- Cumplimiento
- Responsabilidad

La Estrategia es el camino a seguir, para poder cumplir con los objetivos, el Plan Estratégico, es el arte y ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones inter funcionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos. (Baca Urbina, 1997)

Figura 20: Organigrama Estructural

Conformación y Estructura Legal



Este Organigrama se basa en la departamentalización por funciones empresariales. (Harold & Cyril, 1987, pág. 279)

La empresa según la normativa legal del país, y lo dictaminado en la Ley de Compañías, estaría constituida como una compañía de Responsabilidad Limitada, es decir que sus fundadores (socios), responderán ante terceros por el monto de su aportación individual.

Capital Social y actividad

Su capital social estará conformado por certificados de aportación, cuyo monto inicial será de US 27.500,00 (VEINTE Y SIETE MIL QUINIENTOS DOLARES), mediante el aporte de cinco socios, en partes iguales, es decir cinco mil quinientos dólares por cada uno.

La actividad principal de la compañía es la de brindar servicios de asesoría, en el área contable-financiera y tributaria, para Pymes de la ciudad de Quito.

Niveles estructurales

Contiene 4 niveles jerárquicos estructurales:

1.- Nivel Directivo

2.- Nivel Ejecutivo

3.- Nivel Operativo

4.- Nivel Asistencial o auxiliar

Del Nivel Directivo.- este nivel está conformado por el máximo organismo de la entidad que es la Junta General de Socios, compuesta por todos los socios activos cuyas funciones principales y responsabilidades son entre otras las siguientes:

Funciones:

Se encuentra presidida y representada por el Presidente de la entidad

Convocar a Juntas Generales Universales

Convocar a Juntas Generales Extraordinarias

Nombrar y remover al Presidente y Gerente

Responsabilidades:

Tiene amplios poderes para resolver todos los asuntos relacionados a los negocios sociales, y tomar las decisiones más convenientes para la organización.

Conocer y aprobar los Informes y Estados Financieros presentados por la Gerencia

Resolver el destino de las utilidades de cada ejercicio económico

Resolver y aprobar sobre futuros aumentos de capital

Aprobar el presupuesto anual, presentado por el Gerente

Resolver y aprobar sobre la liquidación de la empresa

Del Nivel Ejecutivo.- conformado por el Gerente General, quien ejercerá la representación judicial y extrajudicial de la empresa, cuyas funciones y responsabilidades principales son:

Funciones:

Ejerce la representación judicial y extrajudicial de la entidad

Administrar y gestionar todos los negocios de la compañía

Contratar y remover a todo el personal operativo y auxiliar

Organizar y supervisar todas las áreas de la entidad

Responsabilidades:

Responsable de la marcha operacional de la entidad

Cumplir las metas preestablecidas por los socios

Generar rendimientos, utilidades para los socios

Presentar informes oportunos a la Junta General de socios para su revisión, análisis y aprobación

Proyectar un crecimiento económico y desarrollo de la entidad

Del Nivel Operativo.- este nivel está compuesto por los denominados mandos medios, como son Directores de Áreas y jefes de áreas, entre sus funciones y responsabilidades están:

Se encuentra conformada por las Áreas o Direcciones de:

Contabilidad – Finanzas

Sistemas y proyectos

Comercialización

Funciones:

Planificar todas las actividades y operaciones de su departamento

Controlar y evaluar mediante indicadores de gestión las actividades de su departamento

Generar informes del cumplimiento de metas y objetivos departamentales para los niveles directivos.

Cada una de las áreas antes citadas tiene las funciones de operacional izar las funciones y actividades que tengan relación con su especialidad.

Responsabilidades:

Son directamente responsables ante el nivel Ejecutivo del cumplimiento de las metas y objetivos de cada área, de acuerdo a su especialidad.

Del Nivel Asistencial o auxiliar.- está conformado por todo el personal de asistencia a los niveles operativos y directivos de la organización, entre sus principales funciones y responsabilidades están:

Funciones:

Son niveles de asistencia y colaboración con todas las demás áreas.

Responsabilidades:

Son directamente responsables del cumplimiento de las tareas y actividades emanadas del nivel Operativo, para el cumplimiento de las metas y objetivos institucionales.

Perfiles y requisitos para los puestos o cargos:

Denominación del Cargo:

Gerente General

Nivel Estructural:

Ejecutivo

Requisitos:

Título profesional en Ingeniería Comercial, con posgrado (MBA)

Experiencia:

4 años en cargos similares

Denominación del Cargo:

Director Área Contable-Financiera

Nivel Estructural:

Operativo

Requisitos:

Título profesional en Ingeniería Contabilidad y Auditoría (CPA)

Experiencia:

3 años en cargos similares

Director Área Sistemas

Nivel Estructural:

Operativo

Requisitos:

Título Tecnólogo en Sistemas Computacionales

Experiencia:

3 años en cargos similares

Denominación del Cargo:

Secretaria Recepcionista

Nivel Estructural:

Asistente Auxiliar

Requisitos:

Titulo secretaria ejecutiva,

Estudiante de carreras administrativas

Experiencia:

1 años en cargos similares

Denominación del Cargo:

Auxiliar de servicios (mensajero)

Nivel Estructural:

Asistente Auxiliar

Requisitos:

Bachiller, cualquier especialidad,

Experiencia:

1 años en cargos similares

PRESUPUESTO DEL PERSONAL DIRECTIVO Y OPERATIVO

Se realiza el cálculo del presupuesto requerido para el personal directivo y operativo de la empresa, tomando en cuenta que para el arranque se requieren del siguiente personal:

1 Gerente General

3 Directores departamentales

4 Asistentes

1 Secretaria-recepcionista

1 Mensajero auxiliar de servicios

Todo el personal operativo será contratado por un periodo de prueba, de tres meses y superado este, por un año, renovable de forma indefinida, contrato indefinido, bajo la modalidad de relación de dependencia, amparados en las disposiciones vigentes del Código del Trabajo y la Ley de Seguridad Social.

Tabla 24: Presupuesto de personal

PRESUPUESTO DE PERSONAL DIRECTIVO Y OPERATIVO							
DENOMINACION DEL CARGO	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES			APORTE PATRONAL	VALOR	
		DEC.TERCERO	DEC.CUARTO	VACACIONES		MENSUAL	ANUAL
Gerente General	1000	83,33	28,34	41,67	121,50	1.274,84	15.298,08
Director Administrativo-financiero	850	70,83	28,34	35,42	103,28	1.087,87	13.054,38
Director Sistemas y proyectos	700	58,33	28,34	29,17	85,05	900,89	10.810,68
Director Comercial	700	58,33	28,34	29,17	85,05	900,89	10.810,68
Asistente Administrativo 1	400	33,33	28,34	16,67	48,60	526,94	6.323,28
Asistente Administrativo 2	350	29,17	28,34	14,58	42,53	464,62	5.575,38
Asistente de Sistemas	350	29,17	28,34	14,58	42,53	464,62	5.575,38
Asistente Comercial	350	29,17	28,34	14,58	42,53	464,62	5.575,38
Secretaria - Recepcionista	350	29,17	28,34	14,58	42,53	464,62	5.575,38
Auxiliar de servicios	340	28,33	28,34	14,17	41,31	452,15	5.425,80
Fuente: Investigación directa					TOTALES	7.002,04	84.024,42
Elaborado por: Juan Jarrín							

El personal de la empresa estará dividido para fines contables y normativas NIIFS, en administrativo y de ventas.

Aspectos Societarios

Procedimiento para su constitución

Desgraciadamente a diferencia de otros países todavía nosotros tenemos una abundante lista de pasos, tramites, procedimientos, y requisitos muy engorrosos, lentos y hasta cierto punto burocrático para la conformación de sociedades de capital.

Para constituir una empresa en la Republica del Ecuador, se deben seguir los siguientes pasos y procedimientos:

Reserva de denominación.- (reserva del nombre o razón social), mediante trámite respectivo a la Superintendencia de Compañías, solicitando la reserva), requiere firma de abogado. Si no existen observaciones por parte de la Superintendencia de Compañías, esta aprueba el nombre (reserva de denominación) documento que tiene una validez de 30 días para iniciar los trámites siguientes para la conformación de la compañía.

- Elaboración de la minuta (borrador de la escritura pública de constitución de la compañía), la que consta de los siguientes puntos:
 - 1.-) Comparecientes (socios fundadores, accionistas, etc.)
 - 2.-) Objeto social de la compañía (sus actividades principales)
 - 3.-) Nacionalidad, domicilio y tiempo de duración de la compañía
 - 4.-) Capital social inicial
 - 5.-) Derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios
 - 6.-) De la administración de la compañía
 - 7.-) Atribuciones de la Junta General
 - 8.-) Atribuciones del Presidente y gerente
 - 9.-) De la disolución y liquidación de la compañía
 - 10.-) Del Ejercicio económico
 - 11.-) De la jurisdicción de la compañía
 - 12.-) Integración de la cuenta de capital.- mediante el depósito en una institución financiera local, que luego de realizado el depósito correspondiente, al menos el 50% del capital inicial, otorga el Certificado de depósito de integración de capital.
 - 13.-) Aprobación de la escritura y constitución de la compañía, por parte de la Superintendencia de Compañías
 - 14.-) Inscripción de la escritura en el Registro Mercantil
 - 15.-) Afiliación a la Cámara de Comercio de Quito
 - 16.-) Expedición y registro de nombramiento de Gerente y Representante legal, en el Registro Mercantil
 - 17.-) Trámite para obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes), en el SRI (Servicio de Rentas Internas)
 - 18.-) Registro de sociedades, publicación del extracto de la escritura pública de la compañía en un medio de circulación local.
 - 19.-) Devolución del depósito de la cuenta de Integración de capital, y apertura de la cuenta corriente de la empresa, con la firma del Representante legal. (Existen políticas empresariales de control interno que incorporan otras firmas a la del representante legal). (Compañías, 2012)

Obligaciones fiscales y laborales de la compañía

Dentro de las principales obligaciones que tiene la empresa como tal podemos mencionar las siguientes:

Con el S.R.I. (Servicio de Rentas Internas)

Declaraciones mensuales de I.V.A. (Impuesto al valor agregado)

Declaraciones mensuales de Retención en la Fuente del Impuesto a la Renta (agente de retención)

Anexos mensuales ATS (Anexo transaccional Simplificado)

Declaración de Impuesto a la Renta (Anual)

Anexo Relación de Dependencia (RDEP) (anual)

Anexo de Socios, accionistas y participes (anual)

Con la Superintendencia de Compañías

Presentación de Estados Financieros Anuales, bajo Normativa NIIFS

Que comprenden los siguientes estados:

-Estado de Situación Financiera

-Estado de Resultados Integral

-Evolución del Patrimonio

-Flujos de Efectivo (por método directo)

-Notas a los Estados Financieros

Pago del rubro de contribución anual, en base a la información de los estados financieros presentados por cada ejercicio económico.

Con el Ministerio de Relaciones Laborales

Legalización de los nombramientos del personal en relación de dependencia, bajo cualquier tipo de contratación.

Legalización del Reglamento Interno de Trabajo

Legalización del Reglamento de Salud seguridad e higiene

Legalización de los pagos al personal en relación de dependencia por beneficios sociales, como son decimo cuarto sueldo, decimo tercer sueldo, utilidades.

Con el Instituto de Seguridad Social (I.E.S.S.)

Aportar a todo el personal bajo relación de dependencia, desde el primer día de iniciada la relación laboral (el trabajo)

Cancelación de aportes mensuales (patronal e individual), este último en la actualidad es de 9.45%, y es descontado al empleado.

Cancelación mensual de préstamos al BIES (Banco del I.E.S.), descontados a los empleados, si los hubiera.

Cancelación a partir del segundo año de trabajo de fondos de Reserva, por voluntad del empleado, puede ser cancelado directamente a él en su rol mensual, o transferido mensualmente al I.E.S.S.

Con el Municipio (Distrito Metropolitano de Quito)

Pago anual de patente Municipal

Pago anual del 1.5Xmil

Pago anual de permiso de funcionamiento (LUAE)

Estos dos conceptos son calculados en base a la información de los estados financieros correspondientes a cada ejercicio económico.

Pago de Impuesto Predial (si la empresa posee bienes inmuebles)

Se han descrito entre otros existentes los principales y de mayor relevancia que tiene que cumplir el ente jurídico (la empresa)

2.2.5 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Se determinan las necesidades económicas y financieras del proyecto, cuantificando su capital inicial, determinado sus costos de inversión, sus gastos operacionales, y proyectando sus ingresos en los periodos correspondientes, para la formulación de sus FLUJOS DE CAJA y presentación de los Estados Financieros, Estado de Situación Financiera, y Estado de Resultados Integral.

Se formulan indicadores financieros, y se proyectan su VAN (valor actual neto) y TIR (tasa interna de retorno), para determinar o no la factibilidad del proyecto.

ACTIVOS FIJOS

El rubro de activos fijos, está básicamente compuesto por los denominados activos fijos depreciables y no depreciables, como son los terrenos.

En el caso particular del estudio que proyectamos, requerimos por el momento únicamente de activos fijos depreciables, compuestos por Equipos, muebles y otros, necesarios para el desarrollo normal de las actividades de asesorías que se ofrecen.

Tabla 25: Presupuesto de Equipos de Computación y Software

EQUIPOS DE COMPUTACION Y SOFTWARE			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARO	VALOR TOTAL
COMPUTADORES	4	700,00	2.800,00
LAPTO	1	800,00	800,00
LICENCIAS	5	125,00	625,00
IMPRESORAS	2	300,00	600,00
REGULADORES VOLTAJE	4	70,00	280,00
CORTAPICOS	5	15,00	75,00
SOFTWARE CONTABLE Y FINANCIERO SAFI-WIN	1	1.500,00	1.500,00
3-5 USUARIOS			
Fuente: Investigación directa		TOTAL	6.680,00
Elaborado por: Juan Jarrín			

Tabla 26: Presupuesto de Muebles y Enseres

MUEBLES- ENSERES E INSTALACIONES OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARO	VALOR TOTAL
DIVISIONES-MODULARES	10	510,00	5.100,00
ESCRITORIO EJECUTIVO	1	500,00	500,00
ESTACION TRABAJO	3	305,00	915,00
MESAS AUXILIARES	2	70,00	140,00
ARCHIVADOR EJECUTIVO	1	150,00	150,00
ANAQUELES ARCHIVOS	3	315,00	945,00
MESA REUNIONES	1	400,00	400,00
SILLAS SALA REUNIONES	10	85,00	850,00
SILLONES GERENCIA	2	200,00	400,00
MESA GERENCIA	1	120,00	120,00
SILLAS ESTACIONES	9	85,00	765,00
SILLA BIBLIOTECA	1	85,00	85,00
MESA BIBLIOTECA	1	100,00	100,00
SILLONES SALA ESPERA	2	220,00	440,00
MESITA SALA ESPERA	1	80,00	80,00
ESTACION RECEPCION	1	300,00	300,00
SILLA GIRATORIA RECEPCION	1	120,00	120,00
Fuente: Investigación directa		TOTAL	11.410,00
Elaborado por: Juan Jarrín			

Tabla 27: Presupuesto de Equipos de Oficina

EQUIPOS PARA OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARO	VALOR TOTAL
CAFETERA	1	60,00	60,00
TELEVISOR LCD	1	350,00	350,00
CENTRAL TELEFONICA	1	950,00	950,00
CALCULADORAS	6	30,00	180,00
CELULARES NOKIA	3	85,00	255,00
Fuente: Investigación directa		TOTAL	1.795,00
Elaborado por: Juan Jarrín			

GASTOS DE ORGANIZACIÓN SERVICIOS BÁSICOS Y ARRIENDOS

A continuación se presentan los valores requeridos para constituir la empresa de asesoría con respecto a los costos legales y notariales, mismos que bajo la presente normativa NIIFS vigente, deberán ser integradas al gasto en forma totalitaria, y no se podrán diferir.

Además se presentan los valores correspondientes al rubro de arriendos y alícuota de mantenimiento del edificio mensual, incorporado por un valor aproximado de servicios básicos, compuesto de luz-agua-y teléfono.

Tabla 28: Gastos de Organización y Servicios Básicos

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARO	VALOR TOTAL
Constitucion y notariales	1	800,00	800,00
Honorarios legales const	1	600,00	600,00
Alicuota mant.edificio	1	50,00	50,00
Luz-agua-telefono	1	120,00	120,00
Arriendos	1	450,00	450,00
Elaborado por: Juan Jarrín		TOTAL	2.020,00

SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA

Se han determinado una serie de útiles de oficina y materiales requeridos como papelería, sellos, perfiles, etc., calculadas para el periodo de arranque de las actividades.

Tabla 29: Presupuesto de Útiles de Oficina y Suministros

UTILES DE OFICINA Y SUMINISTROS			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARO	VALOR TOTAL
SELLOS	5	15,00	75,00
ALMOHADILLA-TINTA	3	10,00	30,00
ESFEROGRAFICOS CAJAS	2	8,50	17,00
LAPICES-BORRADORES	2	6,25	12,50
RESMAS PAPEL BOND	5	3,25	16,25
PERFILES PLASTICOS	50	0,65	32,50
PAPEL CONTINUO	2	36,00	72,00
PERFORADORAS	5	13,50	67,50
ENGRAPADORAS	5	12,50	62,50
GRAPAS Y CLIPS CAJAS	4	3,50	14,00
MARCADORES	8	3,00	24,00
PIZARRA ACRILICA	1	50,00	50,00
UTILES DE LIMPIEZA	1	60,00	60,00
TASAS-VASOS-OTROS	1	75,00	75,00
Fuente: Investigación directa		TOTAL	608,25
Elaborado por: Juan Jarrín			

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo o denominado también Fondo de Maniobra, que contablemente representa la diferencia matemática existente entre activo corriente y pasivo corriente, está determinando el monto que se requiere en la empresa para poder solventar los gastos y obligaciones en un periodo determinado, hasta que esta empiece a generar ingresos. Para el presente estudio se han determinado que estos empezaran en el término máximo de 60 días.

CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO

Tabla 30: Presupuesto de Capital de trabajo

PRESUPUESTO DE CAPITAL DE TRABAJO				
C O N C E P T O	MESES	GASTO		GRAN
		MENSUAL	TOTAL	TOTAL
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	1	1.400,00	1.400,00	1.400,00
GASTOS OPERACIONALES:				
GASTOS DE ADMINISTRACION				8.877,78
DE PERSONAL:			7.637,78	
Gerente	2	1.274,84	2.549,68	
Director Adminsitrativo-Financiero	2	1.087,87	2.175,74	
Asistente Adminsitrativo 1	2	526,94	1.053,88	
Asistente Adminsitrativo 2	2	464,62	929,24	
Secretaria-Recepcionista	2	464,62	929,24	
DE OFICINA:			1.240,00	
Arriendos	2	450,00	900,00	
Alicuotas edificio	2	50,00	100,00	
Servicios basicos	2	120,00	240,00	
GASTOS DE VENTAS Y COMERCIALES				9.008,60
DE PERSONAL:			6.366,34	
Director de Sistemas y Proyectos	2	900,89	1.801,78	
Director Comercial	2	900,89	1.801,78	
Asistente de Sistemas	2	464,62	929,24	
Asistente Comercial	2	464,62	929,24	
Auxiliar de servicios	2	452,15	904,30	
DE OFICINA:			2.642,26	
Transporte y movilizacion	2	250,00	500,00	
Publicidad y marketing	2	700,00	1.400,00	
Internet	2	67,00	134,00	
Utiles de oficina y papeleria	2	304,13	608,26	
Imprevistos	2	400,31	800,62	800,62
TOTAL				20.087,00
Elaborado por: Juan Jarrín				

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Luego de los cálculos y proyecciones realizadas se puede determinar que el monto total de la inversión requerida y el monto a financiar es como se indica en el siguiente cuadro:

Tabla 31: Monto de la Inversión Requerida

MONTO DE LA INVERSION REQUERIDA						
CONCEPTO DE LA INVERSION		VALOR TOTAL	APORTE SOCIOS	PARA FINANCIAR	FINANCIAM EXTERNO	FINANCIAM INTERNO
ACTIVOS FIJOS:				-		
MUEBLES ENSERES E INSTALACIONES OFICINA		11.410,00	4.282,00	7.128,00	17,83	10,71
EQUIPOS DE COMPUTACION Y SOFTWARE		6.680,00	1.336,00	5.344,00	13,37	3,34
EQUIPOS PARA OFICINA		1.795,00	1.795,00	-		4,49
CAPITAL DE TRABAJO		20.087,00	20.087,00	-		50,25
TOTALES		39.972,00	27.500,00	12.472,00	31,20	68,80
Fuente: Investigación directa						
Elaborado por: Juan Jarrín						

El monto total de la inversión para el presente proyecto de asesoría, incluido el cálculo del Capital de Trabajo, para la operación, estimándose que los primeros ingresos se los obtendrá a partir del tercer mes de actividades, es de 39.972,00 dólares, que será financiado de la siguiente forma:

Los gastos de organización de la empresa que ascienden a 1.400 dólares, serán cancelados totalmente con el aporte de los socios, la adquisición de equipos de oficina, que ascienden a 1.795 dólares también será cancelada totalmente, mientras que la adquisición de equipos de computación y software, se adquirirán con crédito personal, dando el 20% de entrada. De igual manera los muebles y adecuaciones de las oficinas se financiaran con crédito personal, con un 13% de entrada, estos créditos se financiaran a 6 meses plazo, sin ningún costo financieros.

Esta es la forma más conveniente de financiamiento que se ha previsto para la empresa y su arranque, optimizando de entrada el pagar costos financieros, en vista que de las propuestas y proformas recibidas, ningún proveedor tiene el menor inconveniente de financiar hasta 6 meses sin intereses, e inclusive algunos se prolongan en el plazo hasta 12 meses, y otros lo realizan sin ninguna entrada, en vista de la competencia que existe en el mercado en especial en la línea de equipos de computación.

Como se puede observar en el anterior cuadro con el aporte de los socios que son cinco, con un aporte individual de 5.000 dólares cada uno, se cubrirán el 66.72% de la inversión inicial requerida para la propuesta de asesoría planteada.

INGRESOS COSTOS Y GASTOS

Para la proyección de los ingresos así como los costos y gastos del proyecto, se ha tomado como referente una tasa de inflación promedia, como se puede apreciar en el Anexo No 3.

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS

Tabla 32: Proyección de Ingresos

INGRESOS PROYECTADOS									
CONCEPTO DEL SERVICIO	NUMERO ASESORIAS	CAPACIDAD OPERATIVA	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
ASESORIAS CONTABLES	50,00	16,00	280,00	53.760,00	55.555,58	57.411,14	59.328,67	61.310,25	
ASESORIAS TRIBUTARIAS	85,00	20,00	300,00	72.000,00	74.404,80	76.889,92	79.458,04	82.111,94	
ASESORIAS FINANCIERAS	7,00	2,00	400,00	9.600,00	9.920,64	10.251,99	10.594,41	10.948,26	
TOTALES	142,00	38,00		135.360,00	139.881,02	144.553,05	149.381,12	154.370,45	
Fuente: Proyección de ingresos									
Elaborado por: Juan Jarrín									

COSTOS Y GASTOS

PROYECCIONES DE COSTOS Y GASTOS

Tabla 33: Proyección de Costos y Gastos

EGRESOS PROYECTADOS							
DETALLE	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
GASTOS DE ADMINISTRACION							
Gastos de Organización		1.400,00					
Sueldos del personal	3.818,87	45.826,50	50.405,63	52.089,18	53.828,96	55.626,84	
Arriendos	450,00	5.400,00	5.580,36	5.766,74	5.959,35	6.158,40	
Alicuotas	50,00	600,00	620,04	640,75	662,15	684,27	
Servicios basicos	120,00	1.440,00	1.488,10	1.537,80	1.589,16	1.642,24	
Depreciacion:		-					
Muebles y enseres e instalaciones		1.141,00	1.141,00	1.141,00	1.141,00	1.141,00	
Equipos de Oficina		179,50	179,50	179,50	179,50	179,50	
Equipos de Computacion y software		2.226,65	2.226,66	2.226,69	0	0	
GASTOS DE VENTAS							
Sueldos del personal	3183,16	38.197,92	41.995,22	43.397,86	44.847,35	46.345,25	
Transporte y movilizacion	250	3.000,00	3.100,20	3.203,75	3.310,75	3.421,33	
Publicidad y marketing	700	8.400,00	8.680,56	8.970,49	9.270,11	9.579,73	
Internet	67	804,00	830,85	858,60	887,28	916,92	
Utiles de oficina y papeleria	304,13	3.649,56	3.771,46	3.897,42	4.027,60	4.162,12	
TOTALES	8.943,16	112.265,13	120.019,57	123.909,78	125.703,20	129.857,59	
Elaborado por: Juan Jarrín							

CONFORMACIÓN DEL COSTO DE LOS SERVICIOS Y LOS GASTOS OPERATIVOS

Tabla 34: Costos y gastos operativos

DISTRIBUCION DE COSTOS DEL SERVICIO Y GASTOS OPERACIONALES					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE VENTAS	55.763,62	60.238,57	62.176,20	61.951,82	64.021,03
Sueldos personal	40.625,23	44.668,91	46.160,85	47.702,62	49.295,89
Gastos de Operación	15.138,39	15.569,66	16.015,35	14.249,20	14.725,14
GASTOS ADMINISTRATIVOS	37.738,05	41.141,54	42.490,62	43.884,75	45.325,45
Sueldos de personal	32.538,14	35.793,01	36.988,50	38.223,91	39.500,59
Gastos de Oficina	5.199,91	5.348,53	5.502,12	5.660,84	5.824,86
GASTOS DE VENTAS	17.363,46	18.639,46	19.242,96	19.866,62	20.511,10
Sueldos del personal	10.861,05	11.938,93	12.337,69	12.749,77	13.175,61
Gastos de oficina	6.502,41	6.700,53	6.905,27	7.116,85	7.335,49
SUMA PERSONAL	84.024,42	92.400,85	95.487,04	98.676,31	101.972,09
SUMA GASTOS OFICINA	26.840,71	27.618,72	28.422,74	27.026,89	27.885,49
GRAN TOTAL	110.865,13	120.019,57	123.909,78	125.703,20	129.857,58
Fuente: Distribución de costos y gastos					
Elaborado por: Juan Jarrín					

DEPRECIACIÓN

La depreciación representa la pérdida de valor del activo fijo, debido a su uso, el paso del tiempo y la obsolescencia. Para la presente propuesta se ha utilizado el método de depreciación por línea recta, facultado por la normativa tributaria vigente en el país.

Tabla 35: Depreciaciones proyectadas

CUADRO DE DEPRECIACIONES PROYECTADO SOBRE ACTIVOS FIJOS									
DETALLE	UNIDADES	COSTO HISTORICO	PORCENTAJE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EQUIPOS DE COMPUTACION Y SOFTWARE									
COMPUTADORES	4	700	33,33%	77,77	933,33	933,33	933,34		
LAPTO	1	800	33,33%	22,22	266,66	266,67	266,67		
LICENCIAS	5	125	33,33%	17,36	208,33	208,33	208,34		
IMPRESORAS	2	300	33,33%	16,67	200,00	200,00	200,00		
REGULADORES VOLTAJE	4	70	33,33%	7,78	93,33	93,33	93,34		
CORTAPICOS	5	15	33,33%	2,08	25,00	25,00	25,00		
SOFTWARE CONTABLE Y FINANCIERO SAFI-WIN	1	1500	33,33%	41,66	500,00	500,00	500,00		
MUEBLES Y ENSERES E INSTALACIONES OFICINA									
DIVISIONES-MODULARES	10	510	10%	42,50	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00
ESCRITORIO EJECUTIVO	1	500	10%	4,17	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
ESTACION TRABAJO	3	305	10%	7,63	91,50	91,50	91,50	91,50	91,50
MESAS AUXILIARES	2	70	10%	1,17	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
ARCHIVADOR EJECUTIVO	1	150	10%	1,25	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
ANAQUELES ARCHIVOS	3	315	10%	7,88	94,50	94,50	94,50	94,50	94,50
MESA REUNIONES	1	400	10%	3,33	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
SILLAS SALA REUNIONES	10	85	10%	7,08	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
SILLONES GERENCIA	2	200	10%	3,33	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
MESA GERENCIA	1	120	10%	1,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
SILLAS ESTACIONES	9	85	10%	6,38	76,50	76,50	76,50	76,50	76,50
SILLA BIBLIOTECA	1	85	10%	0,71	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50
MESA BIBLIOTECA	1	100	10%	0,83	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
SILLONES SALA ESPERA	2	220	10%	3,67	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00
MESITA SALA ESPERA	1	80	10%	0,67	8,00	8,00	8	8	8
ESTACION RECEPCION	1	300	10%	2,50	30,00	30,00	30	30	30
SILLA GIRATORIA RECEPCION	1	120	10%	1,00	12,00	12,00	12	12	12
EQUIPOS PARA OFICINA									
CAFETERA	1	60	10%	0,50	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
TELEVISOR LCD	1	350	10%	2,92	35,00	35,00	35	35	35
CENTRAL TELEFONICA	1	950	10%	7,92	95,00	95,00	95	95	95
CALCULADORAS	6	30	10%	1,50	18,00	18,00	18	18	18
CELULARES NOKIA	3	85	10%	2,13	25,50	25,50	25,5	25,5	25,5
TOTALES				291,95	3.503,65	3.547,16	3.547,19	1.320,50	1.320,50
Fuente: Proyección depreciaciones activos fijos									
Elaborado por: Juan Jarrín									

Tabla 36: Estado de Situación Financiera Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

EMPRESA ASESORA ABC CIA. LTDA.			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL			
AL 31 DE OCTUBRE DEL 2014			
ACTIVOS			
CORRIENTE			
Bancos		20.087,00	
		<u>20.087,00</u>	
FIJOS			
Depreciables			
Muebles y enseres	11.410,00		19.885,00
Dep. acumulada	-	11.410,00	
Equipo de Oficina	1.795,00		
Dep. acumulada	-	1.795,00	
Equipo de Computacion y Software	6.680,00		
Dep. acumulada	-	6.680,00	
TOTAL ACTIVOS			<u>39.972,00</u>
PASIVOS			
CORRIENTE			
Documentos por pagar		12.472,00	12.472,00
TOTAL PASIVOS			12.472,00
PATRIMONIO			
Capital Social	27.500,00		27.500,00
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO			<u>39.972,00</u>
GERENTE GENERAL		CONTADOR GENERAL	
Fuente: Estados Financieros Iniciales			
Elaborado por: Juan Jarrín			

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS

Tabla 37: Estados de Situación Financiera Proyectados

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADOS						
DESCRIPCION	ESTADO INICIAL	AÑO 1 2015	AÑO 2 2016	AÑO 3 2017	AÑO 4 2018	AÑO 5 2019
ACTIVOS						
CORRIENTE						
Bancos	20.087,00	34.257,02	49.882,65	67.379,81	85.421,44	103.275,33
FIJO						
Muebles y enseres	11.410,00	11.410,00	11.410,00	11.410,00	11.410,00	11.410,00
(-) Depreciacion acumulada		(1.141,00)	(2.282,00)	(3.423,00)	(4.564,00)	(5.705,00)
Equipos de Oficina	1.795,00	1.795,00	1.795,00	1.795,00	1.795,00	1.795,00
(-) Depreciacion acumulada		(179,50)	(359,00)	(538,50)	(717,99)	(897,47)
Equipos de Computacion y Software	6.680,00	6.680,00	6.680,00	6.680,00	6.680,00	6.680,00
(-) Depreciacion acumulada		(2.226,65)	(4.453,30)	(6.680,00)	(6.680,00)	(6.680,00)
TOTAL ACTIVOS	39.972,00	50.594,87	62.673,35	76.623,31	93.344,45	109.877,86
PASIVOS						
CORRIENTE						
Documentos por pagar	12.472,00					
Participacion empleados		3.464,23	2.979,22	3.096,49	3.551,69	3.676,93
Impuesto a la Renta		4.318,74	3.714,09	3.860,29	4.427,77	4.583,91
TOTAL PASIVOS	12.472,00	7.782,97	6.693,31	6.956,78	7.979,46	8.260,84
PATRIMONIO						
Capital Social	27.500,00	27.500,00	27.500,00	27.500,00	27.500,00	27.500,00
RESULTADOS						
Ganancias acumuladas			15.311,90	28.480,04	42.166,53	57.864,99
Utilidad neta del ejercicio		15.311,90	13.168,14	13.686,49	15.698,46	16.252,03
TOTAL PATRIMONIO	27.500,00	42.811,90	55.980,04	69.666,53	85.364,99	101.617,02
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	39.972,00	50.594,87	62.673,35	76.623,31	93.344,45	109.877,86
Fuente: Estados de Situación proyectados						
Elaborado por: Juan Jarrín						

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS

Tabla 38: Estados de Resultados Proyectados

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INGRESOS OPERACIONALES						
Asesorias Contables	53.760,00	55.555,58	57.411,14	59.328,67	61.310,25	
Asesorias Tributarias	72.000,00	74.404,80	76.889,92	79.458,04	82.111,94	
Asesorias Financieras	9.600,00	9.920,64	10.251,99	10.594,41	10.948,26	
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	135.360,00	139.881,02	144.553,05	149.381,12	154.370,45	
COSTO DEL SERVICIO	55.763,62	60.238,57	62.176,20	61.951,82	64.021,03	
GANANCIA BRUTA	79.596,38	79.642,45	82.376,85	87.429,30	90.349,42	
GASTOS DE ADMINISTRACION	39.138,05	41.141,54	42.490,62	43.884,75	45.325,45	
Sueldos del personal	32.538,14	35.793,01	36.988,50	38.223,91	39.500,59	
Gastos de Oficina	5.199,91	5.348,53	5.502,12	5.660,84	5.824,86	
Gastos de Constitucion	1.400,00					
GASTOS DE VENTAS	17.363,46	18.639,46	19.242,96	19.866,62	20.511,10	
Sueldos del personal	10.861,05	11.938,93	12.337,69	12.749,77	13.175,61	
Gastos de Oficina	6.502,41	6.700,53	6.905,27	7.116,85	7.335,49	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	56.501,51	59.781,00	61.733,58	63.751,37	65.836,55	
UTILIDAD CONTABLE	23.094,87	19.861,45	20.643,27	23.677,93	24.512,87	
PARTICIPACION EMPLEADOS	3.464,23	2.979,22	3.096,49	3.551,69	3.676,93	
IMPUESTO A LA RENTA	4.318,74	3.714,09	3.860,29	4.427,77	4.583,91	
UTILIDAD NETA	15.311,90	13.168,14	13.686,49	15.698,46	16.252,03	
Fuente: Estados de Resultados proyectados						
Elaborado por: Juan Jarrín						

Tabla 39: Flujos de Efectivo Proyectado

EMPRESA: ASESORA ABC CIA. LTDA.							
FLUJO DE CAJA(CASH FLOW)							
PROYECCIONES							
PROYECCIONES DE INGRESOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Aseorias Contables		53.760,00	55.555,58	57.411,14	59.328,67	61.310,25	287.365,64
Aseorias Tributarias		72.000,00	74.404,80	76.889,92	79.458,04	82.111,94	384.864,70
Aseorias Financieras		9.600,00	9.920,64	10.251,99	10.594,41	10.948,26	51.315,30
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS	100	135.360,00	139.881,02	144.553,05	149.381,12	154.370,45	723.545,64
INGRESOS OPERACIONALES	%						TOTAL
Recuperacion ventas de contado	100%	135.360,00	139.881,02	144.553,05	149.381,12	154.370,45	723.545,64
Recuperación ventas a crédito	0%						
TOTAL INGRESOS ANUALES		135.360,00	139.881,02	144.553,05	149.381,12	154.370,45	723.545,64
EGRESOS OPERACIONALES							TOTAL
Sueldos personal administrativo		45.826,50	50.405,63	52.089,18	53.828,96	55.626,84	257.777,11
Arriendos oficinas		5.400,00	5.580,36	5.766,74	5.959,35	6.158,40	28.864,85
Alicuotas oficinas		600,00	620,04	640,75	662,15	684,27	3.207,21
Servicios basicos		1.440,00	1.488,10	1.537,80	1.589,16	1.642,24	7.697,30
Sueldos personal de ventas		38.197,92	41.995,22	43.397,86	44.847,35	46.345,25	214.783,60
Transporte y movilizacion		3.000,00	3.100,20	3.203,75	3.310,75	3.421,33	16.036,03
Publicidad y marketing		8.400,00	8.680,56	8.970,49	9.270,11	9.579,73	44.900,89
Internet		804,00	830,85	858,60	887,28	916,92	4.297,65
Utiles de oficina y papeleria		3.649,56	3.771,46	3.897,41	4.027,60	4.162,12	19.508,15
GASTOS DE CONSTITUCION		1.400,00					1.400,00
TOTAL EGRESOS ANUALES	0	108.717,98	116.472,42	120.362,58	124.382,71	128.537,10	598.472,79
FLUJO OPERATIVO NETO ANTES DE GASTOS FINANCIEROS		26.642,02	23.408,60	24.190,47	24.998,41	25.833,35	125.072,85
OTROS INGRESOS NO OPERATIVOS							TOTAL
Aportes de socios		27.500,00					27.500,00
Crédito }s bancarios		12.472,00					12.472,00
Otros (especificar)							0,00
TOTAL OTROS INGRESOS NO OPERATIVOS		39.972,00	0,00	0,00	0,00	0,00	39.972,00
OTROS EGRESOS							TOTAL
Inversiones en activos fijos		19.885,00		0,00	0,00	0,00	19.885,00
Participacion empleados		0,00	3.464,23	2.979,22	3.096,49	3.551,69	13.091,63
Impuesto a la renta empresa		0,00	4.318,74	3.714,09	3.860,29	4.427,77	16.320,89
Dividendos socios		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL OTROS EGRESOS NO OPERATIVOS		19.885,00	7.782,97	6.693,31	6.956,78	7.979,46	49.297,52
EGRESOS FINANCIEROS Y CREDITOS							TOTAL
Pago de intereses 1			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de créditos a terceros		12.472,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.472,00
Pago de créditos Banco 3		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL EGRESOS FINANCIEROS Y CREDITOS		12.472,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.472,00
FLUJO NETO		34.257,02	15.625,63	17.497,16	18.041,63	17.853,89	103.275,33
SALDO INICIAL:		0,00	34.257,02	49.882,65	67.379,81	85.421,44	
SALDO FINAL:		34.257,02	49.882,65	67.379,81	85.421,44	103.275,33	

Fuente: Proyección de Flujos de Caja
Elaborado por : Juan Jarrín

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, también denominado por algunos autores como Umbral de rentabilidad, es el punto donde se cruzan o igualan la sumatoria de los costos y gastos, con el valor total de los ingresos de un periodo determinado

Se emplea la siguiente Fórmula para determinar el punto de equilibrio:

FORMULA	GASTOS FIJOS TOTALES	
	1 -	COSTOS VARIABLES TOTALES
		VENTAS TOTALES

AÑO 1	GASTOS FIJOS TOTALES			55.101,51	=	93.704,52
	1 -	COSTOS VARIABLES TOTALES		55.763,62		
		VENTAS TOTALES		135.360,00		

El punto de equilibrio para el primer año de operación proyectado representa en valor 93.704.52 dólares, representando el 69.23% del total de los ingresos proyectados.

AÑO 2	GASTOS FIJOS TOTALES			59.781,00	=	104.997,11
	1 -	COSTOS VARIABLES TOTALES		60.238,57		
		VENTAS TOTALES		139.881,02		

El punto de equilibrio para el segundo año de operación proyectado representa en valor 104.997,11 dólares, representando el 75.06% del total de los ingresos proyectados.

AÑO 3	GASTOS FIJOS TOTALES			61.733,58	=	108.328,70
	1 -	COSTOS VARIABLES TOTALES		62.176,20		
		VENTAS TOTALES		144.553,05		

El punto de equilibrio para el tercer año de operación proyectado representa en valor 108.328,70 dólares, representando el 74.94% del total de los ingresos proyectados.

AÑO 4	GASTOS FIJOS TOTALES			63.751,37	=	108.925,17
	1 -	COSTOS VARIABLES TOTALES		61.951,82		
			VENTAS TOTALES		149.381,12	

El punto de equilibrio para el cuarto año de operación proyectado representa en valor 108.925,17 dólares, representando el 72.92% del total de los ingresos proyectados.

AÑO 5	GASTOS FIJOS TOTALES			65.836,55	=	112.487,91
	1 -	COSTOS VARIABLES TOTALES		64.021,03		
			VENTAS TOTALES		154.370,45	

El punto de equilibrio para el quinto año de operación proyectado representa en valor 112.487,91 dólares, representando el 72.87% del total de los ingresos proyectados.

Como se puede apreciar a partir del segundo año, el punto de equilibrio tiene un comportamiento cuyo promedio está en el 73.95% de los ingresos proyectados para estos periodos, se cubre el punto de equilibrio, determinándose una estabilidad para el proyecto, con relación a su margen de rentabilidad.

TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento está representada por el porcentaje de rentabilidad que desean obtener los inversionistas en un determinado proyecto. Para determinar una tasa de descuento se deberán tomar en cuenta factores como tasas activas, tasas pasivas, inflación, riesgo país, entre otros factores, se emplea la siguiente fórmula para determinar la tasa de descuento:

FÓRMULA

$$TA \times (\%Fe) + TP \times (\%Fi) \times (1 - Ti) + Ri + IF$$

SIMBOLOGÍA UTILIZADA

TA = Tasa Activa

TP = Tasa Pasiva

Fe = Financiamiento externo

Fi = Financiamiento interno

Ti = Tasa imponible

Ri = Riesgo de inversión

IF = Inflación

Aplicación de la formula:

TA = Tasa Activa = 8.16%

TP = Tasa Pasiva = 5.14 %

Fe = Financiamiento externo = 31.20%

Fi = Financiamiento interno = 68.80%

Ti = Tasa imponible = 20.00%

Ri = Riesgo de inversión = 11.50%

IF = Inflación = 4.11%

(0,0816)X (0,3120)+(0,0514)X(0,68800)X(1-0,200)+(0,1150)+(0,0411)	TASA DESCUENTO 20,985
	TASA DESCUENTO 21,00

VALOR ACTUAL NETO

Este es uno de los indicadores de rentabilidad muy importante para la decisión de inversión en un proyecto determinado, si el resultado del (VAN), es positivo indica que el proyecto de inversión es factible de realizarlo. El Valor Actual Neto consiste en determinar la diferencia existente entre el valor actual de los flujos descontados y el valor de la inversión realizada. (Jiménez, Espinoza, & Fonseca, 2007).

FÓRMULA

$$VAN = -II + FNC1/(1+i) + FNC2/(1+i)^2 + \dots + FNCn/(1+i)^n$$

AÑOS	FLUJOS	$(1+r)^n$	Fci/ $(1+r)^n$
0	-39.972,00	-	-39.972,00
1	34.257,02	1,2100	28.311,59
2	15.625,63	1,4641	10.672,52
3	17.497,16	1,7716	9.876,47
4	18.041,63	2,1435	8.416,90
5	17.853,89	2,5939	6.883,03
Fuente: Flujos y tasa descuento			24.188,51
Elaborado por: Juan Jarrin			
VALOR ACTUAL NETO (VAN)			24.188,51

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es otro de los indicadores de importancia para tomar una decisión de inversión, determina la tasa de porcentaje de rentabilidad del proyecto, la (TIR), es la tasa que iguala el Valor Actual Neto del proyecto a cero.

AÑOS	FLUJOS	0,51		0,53	
		$(1+r)^n$	Fci / $(1+r)^n$	$(1+r)^n$	Fci / $(1+r)^n$
0	-39972,00	0,0000	-39972,00	0,0000	-39972,00
1	34257,02	1,5100	22686,77	1,5300	22390,21
2	15625,63	2,2801	6853,05	2,3409	6675,05
3	17497,16	3,4430	5082,02	3,5816	4885,32
4	18041,63	5,1989	3470,31	5,4798	3292,38
5	17853,89	7,8503	2274,30	8,3841	2129,49
Fuente: Flujos e inversión inicial			394,45		-599,54
Elaborado por: Juan Jarrin					

Tasa positiva		51,00
Diferencia entre tasas		2,00
Resultado positivo		394,45
Resultado positivo+negativo		993,99
RP / RP + RN		0,40
TIR		51,79

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

El periodo o tiempo en que la inversión va a ser recuperada por los inversionistas, es de gran importancia al momento de tomar una decisión de invertir, y más aun si tomamos en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)		
AÑOS	FLUJOS DESCONTADOS	P.R.I.
0	-39.972,00	-39.972,00
1	28.311,59	-11.660,41
2	10.672,52	-987,89
3	9.876,47	8.888,58
4	8.416,90	17.305,48
5	6.883,03	24.188,51
Fuente: Flujos descontados		
Elaborado por: Juan Jarrin		
(PRI)	RECUPERACION INVERSION	TRES AÑOS

Como se puede apreciar en la tabla, en el lapso del tercer año la totalidad de la inversión inicial esta recuperada, realmente se la recupera en dos años y cinco meses.

2.3 CRITERIOS Y VALORACION DE LA PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS POR PARTE DE ESPECIALISTAS

En vista de que el Plan de Negocios, ha sido diseñado y estructurado en todos sus componentes el autor de la presente Tesis tiene a bien el someterlo a la valoración teórica por el criterio de especialistas.

Se elaboró y realizo una encuesta según (Anexo No. 3) a tres especialistas, mismos que fueron seleccionados bajo los siguientes perfiles profesionales:

- Más de 10 años de experiencia profesional en áreas y temas relacionados con la propuesta planteada
- Cargos de nivel directivo de al menos 5 años en adelante
- Experiencia en docencia universitaria (preferible)
- Titulo de cuarto nivel en especializaciones afines a la propuesta

Sobre la base de los requerimientos y perfiles antes descritos, la muestra de especialistas se conformo de la siguiente manera:

- Maestría en Contabilidad y Auditoría (1)
- Maestría en Administración y Dirección de Empresas (1)
- Maestría en Gerencia Empresarial (1)

- Más de 10 años de experiencia profesional en áreas y temas relacionados con la propuesta planteada (2)
- Cargos de nivel directivo y ejecutivo de al menos 5 años en adelante(3)
- Experiencia en docencia universitaria (preferible) (2)
- Título de cuarto nivel en especializaciones afines a la propuesta (3)

Se presentan a continuación las respuestas de los especialistas a las ocho preguntas realizadas:

Pregunta No. 1

¿Cómo observa usted de manera general, en su contenido técnico estructural y teórico la formulación del presente Plan de Negocios?

Respuestas:

- 1.- Cumple con los fundamentos acostumbrados
- 2.-Posee una robusta investigación del sector al que se enfoca
- 3.- Asegura una adecuada lectura financiera

Pregunta No. 2

¿Qué factores cree usted que podrían impedir la implementación de la presente propuesta del Plan de negocios?

Respuestas:

- 1.-Quizás el único factor que dificultaría el emprendimiento sería el factor político y legal actual que trava la actividad privada
- 2.-Considero que un factor importante que limitaría la implementación del presente plan de negocios es que no se vincule a profesionales idóneos en las respectivas áreas de servicios que se proponen brindar.
- 3.- Un factor que podría dificultar la implementación del plan de negocios es que las consultoras grandes apuntaran a trabajar en este sector.

Pregunta No. 3

¿Qué apreciaciones y observaciones tiene usted a cerca del Estudio Financiero y Económico planteado para el presente Plan de Negocios?

Respuestas:

- 1.- Es adecuada la proyección de 5 años que se realiza lo que permite una idea precisa del desempeño esperado.
- 2.- La Tasa Interna de Retorno (TIR) esperada será un excelente atractivo para posibles inversionistas.
- 3.- El criterio contable al que se someten los Estados Financieros lo considero actualizado profesional y confiable.

Pregunta No.4

¿Tiene algunas sugerencias y comentarios sobre la rentabilidad de la presente propuesta?

Respuestas:

- 1.- La única observación que tengo es que la rentabilidad es muy atractiva y podría mantenerse si elevamos en un 15% los sueldos del personal que los considero un poco bajos, los que podrían compensarse con un mayor número de servicios vendidos.
- 2.-La rentabilidad es muy atractiva, pese a las proyecciones realizadas que considero son conservadoras.
- 3.- Las consideraciones de rentabilidad proyectadas pueden ser aun incrementadas sin mayor dificultad posiblemente con un programa de mercadeo más estructurado e intenso.

Pregunta No.5

¿Qué comentario y recomendación tiene sobre las líneas de servicios a ofrecer en el presente Plan de negocios?

Respuestas:

- 1.- Sólo un comentario de que el servicio es pertinente y oportuno. La asesoría contable y tributaria está tomando un auge importante entre las empresas ecuatorianas al momento.
- 2.-Los servicios en las áreas que presenta el plan, son muy atractivos y coherentes.
- 3.-En el momento actual los servicios de asesoría son sumamente necesarios e importantes para todos los negocios y empresas, considero que las líneas que se proyectan son las adecuadas.

Pregunta No.6

¿Considera que el estudio de mercado realizado para el presente Plan de Negocios cumplió las expectativas planteadas?

Respuestas:

- 1.-Está realizado a través de una metodología apropiada para este tipo de estudio.
- 2.-Si, considero que el estudio es el adecuado, canalizado al sector específico.
- 3.-Este es un segmento que últimamente está siendo considerado y poco a poco va tomando la importancia que tiene en la economía nacional, creo que el presente estudio es un aporte valioso para el fortalecimiento del sector.

Pregunta No.7

¿Podría aportar con alguna sugerencia u opinión que sea de importancia para el presente Plan de Negocios?

Respuestas:

- 1.- Vale la pena considerar el ubicar futuros clientes a través de una red de contactos de alto nivel.
- 2.-Considero que en un futuro se podría desarrollar e implementar un paquete informático específico para el control contable de las Pymes.
- 3.-Quizá una sugerencia con relación al recurso humano que contempla el estudio, es que paralelamente se debería implementar un programa de capacitación continuo y de eventos formativos.

Pregunta No.8

¿Basado en su experiencia y conocimiento, considera que el presente Plan de Negocios es factible de implementarlo?

Respuestas:

- 1.- Totalmente, y auguro muchos logros al mismo.
- 2.- Es muy factible de implementarlo y llevarlo a la práctica, recomendando su realización.
- 3.-Considero muy interesante y actual el presente plan de negocios, por su campo de acción, su rentabilidad y proyección de sostenibilidad y crecimiento.

Todos los criterios y respuestas de los especialistas son muy valiosos y aportan positivamente al presente Plan de Negocios, y de sus respuestas y comentarios se puede determinar que consideran que es factible de realizarlo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La asesoría contable-financiera y tributaria toma mayor importancia en el Ecuador a raíz de la creación del Servicio de Rentas Internas (SRI), tanto por sus controles permanentes, como por sus acciones y seguimiento de que se cumplan las normativas tributarias vigentes; por lo que las empresas, organizaciones y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad según la normativa vigente, cada vez en mayor número necesitan los servicios de asesoría en diversas áreas.
- El diagnóstico de necesidades realizado a la muestra investigada arrojó como resultados:
 - La factibilidad económica y financiera del proyecto, sobrepasando las expectativas del mismo.
 - Las asesorías oportunas, adecuadas y profesionales agregan valor a la organización, a la empresa y a los negocios en general, así mismo reducen costos y gastos innecesarios, como son sanciones, intereses y multas sobre tributos por mala aplicación y desconocimiento de su operatividad, ayudan en los procesos y determinan mejores resultados para las entidades.
 - El segmento de las Pymes en la ciudad de Quito es un sector no atendido por las grandes firmas consultoras, su mercado está en constante crecimiento y los servicios que han recibido hasta el momento, como lo determina la encuesta de mercado, no satisfacen sus expectativas. Además, no tiene un marco legal determinado y no se cuenta con una ley que las regule y determine su accionar.
- Un Plan de Negocios para la asesoría contable-financiera y tributaria a las Pymes considerará los componentes esenciales:
 - 1.- Análisis del sector y estudio de mercado
 - 2.-Plan de marketing y comercialización
 - 3.-Plan de Operaciones o estudio técnico
 - 4.-Plan Económico financiero

Entre sus sustentos se encuentran considerar indicadores tales como: los servicios que se ofrecen son personalizados, profesionales y de calidad, incorporando productos diferenciadores a los existentes en el mercado; los precios de los servicios no tienen competencia, además, toda la evaluación económica y financiera del proyecto sobrepasa las expectativas de cualquier potencial inversionista, por su alta rentabilidad y pronta recuperación de la inversión inicial.

- El criterio de los especialistas acerca del Plan de Negocios es positivo. determinan que se encuentra bien diseñado y estructurado en cada una de sus fases, abarca todos los ámbitos necesarios para la asesoría contable-financiera y tributaria y que es factible de implementarlo.

RECOMENDACIONES

- Desarrollar este tipo de proyecto para cubrir la demanda insatisfecha del sector de las Pymes en la ciudad de Quito.
- Implementar este proyecto en vista de que su evaluación económica y financiera, como son: Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Periodo de Recuperación de la inversión inicial (PRI), y otros indicadores financieros, determina un proyecto atractivo para cualquier inversionista.
- El sector de las Pymes debería organizarse y buscar un mayor protagonismo en el país, exigiendo una debida normativa legal que direcciona su accionar, mediante la creación de una ley para su segmento.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, J. (1997). *Economía*. Torrealba: Biblioteca IICA-CIDIA.
- Anta, A. D. (2010). *El Futuro de las Pymes*. Caracas: Secretaría Permanente del SELA.
- Aravena, M., Torrealba, R., & Zuñiga, J. (2006). *Investigación Educativa I*. Chile, Chile: Afefce Ecuador Universidad Arcis Chile.
- Armando, H. B. (1984). *Principios de Contabilidad* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Norma.
- Baca Urbina, G. (1997). *Evaluación de Proyectos*. Mexico D.F., Mexico: McGraw-Hill.
- Bermúdez, L., & Luis, R. (2013). *Investigación en la gestión empresarial* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Chiavenato, I. (1981). *Introducción a la teoría general de la administración* (3 ed.). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.
- Compañías, L. d. (2012). *Ley de Compañías*. Quito, Pichincha, Ecuador: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Correa, R. (2010). *REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS*. Quito: Registro Oficial 247.
- Ekos, U. d. (2014). Perspectivas Económicas para el año 2014. *Ekos Negocios*, 33.
- Espinoza, S. (2007). *Los proyectos de inversión*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Fernández, J. M. (1994). *Contabilidad Superior*. México, México: Comercializadora de Pepeles Grafico S.A.
- Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a la pymes en América Latina* (Primera ed.). Santiago de Chile: CEPAL.
- Harold, K., & Cyril, D. (1987). *Administración* (Tercera ed.). México, México: McGraw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Panamericana Formas e Impresos S. A.
- Hoy, E. (1998). *Miller Leroy, Roger* (primera ed.). Colombia: Norma.

- I.N.E.C. (2014). *Inflación enero 2014*. Quito: Dirección de Estadísticas Económicas.
- Interno, L. d. (2012). *Ley de Régimen Tributario Interno* (Vol. Tomo I). (C. d. Publicaciones, Ed.) Quito, Ecuador: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Jiménez, F., Espinoza, C., & Fonseca, L. (2007). *Ingeniería Económica*. Cartago, Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). *Dirección de Marketing* (12 ed.). Mexico,D.F., Mexico: Pearson Educación.
- Macroeconomía. (2000). *Blanchard, Oliver* (primera ed.). Prentice Hall.
- Mankiw, & N.Gregory. (1980). *Principios de Economía*. Mc. Graw Hill.
- Martin, E. C. (1998). *Multidic* (primera ed.). La Casa del Multidic.
- Miranda, J. (2003). *Gestión de Proyectos* (4 ed.). Bogotá, Colombia: MM Editores.
- Naresh, M. (2008). *Investigación de Mercados*. España: Prentice Hall.
- Osorio, L. L. (2013). *ENCICLOPEDIA DE ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DE COLOMBIA, EL ECUADOR Y EL PERÚ*. Obtenido de <http://www.abceconinternacional.com/>
- Pérez, J. F., & Veiga, C. (2013). *Control de gestión empresarial* (Octava ed.). Madrid: Alfaomega.
- Porter, M. E. (1998). *Estrategia Competitiva*. Mexico, D.F., Mexico: Continental.
- Ramírez Padilla, D. N. (1998). *Contabilidad Administrativa* (5 ed.). México,D.F.: McGraw-Hill Interamericana editores.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración* (8 ed.). Mexico,D.F., Mexico: Pearson Educación.
- S.R.I. (06 de 06 de 2014). *Qué es el SRI*. Obtenido de Qué es el SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>
- Samperti, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2002). *Metodología de la Investigación*. Mexico, Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito, Ecuador: El Telégrafo.

- Silva, M. (04 de 04 de 2011). *La Importancia de un buen eslogan*. Obtenido de La Importancia de un buen eslogan: <http://www.manuelsilva.es/marketing-2/la-importancia-de-un-buen-eslogan>
- Stanton, W. (2000). *Fundamentos de Marketing* (11 ed.). McGraw-Hill.
- T., B. L., & Tarquin, A. (2001). *Ingeniería Económica* (Cuarta ed.). Antony Bosch.
- Tributario, C. (2012). *Código Tributario*. (C. d. Publicaciones, Ed.) Quito, Ecuador: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Vásquez, V. (2000). *Organización Aplicada*. Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador.
- Webster, A. (1998). *Estadística Aplicada la la empresa y la economía* (2 ed.). Mexico, D.F., Mexico: McGraw-Hill.

ANEXOS

Anexo No. 1 Cuestionario para encuesta piloto
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
CUESTIONARIO PARA ENCUESTA

- Dígnese marcar con una (X) en la respuesta que corresponda, a las cuatro preguntas formuladas.
- Gracias por su colaboración

1.- ¿A qué actividad se dedica su empresa o negocio?

- 1.- El Comercio ()
- 2.- De Servicios ()
- 3.- Industrial ()

2.- ¿Ha tenido alguna dificultad o llamado de atención con las entidades de control como el SRI, Superintendencia de Compañías u otras, en el último año?

	SI	NO
Servicio de Rentas Internas (SRI)	()	()
Superintendencia de Compañías	()	()
Otras entidades	()	()

3.- ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de asesoría contable-financiera o tributaria?

- Con una empresa ()
- Con una persona natural ()
- No contrataría ()

4.- ¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar por los servicios de asesoría Contable-financiera y tributaria para su empresa o negocio mensualmente?

- De 0 hasta US 250 ()
- De 251 hasta US 500 ()
- De 501 en adelante ()

Anexo No. 2 Cuestionario para Encuesta
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
CUESTIONARIO PARA ENCUESTA

Instrucciones:

- Dígnese marcar con una (X) en la respuesta que corresponda, o contestar las preguntas formuladas.
- Los DATOS de la información serán utilizados solamente para fines académicos
- Gracias por la colaboración y su tiempo.

1.- ¿A qué actividad se dedica su empresa o negocio?

1.- El Comercio ()

2.- De Servicios ()

3.- Industrial ()

2.- ¿Está obligado a llevar contabilidad?

SI () NO ()

3.- ¿Cuántas personas trabajan en su empresa o negocio, administrativos y operativos?

Total de personas _____

Administrativas _____

Operativas _____

4.- Cuánto aproximadamente vendió su empresa o negocio en el último año

De 0 hasta US 50.000 ()

De 50.001 hasta US 100.000 ()

De 100.001 en adelante ()

5.- ¿Ha tenido alguna dificultad o llamado de atención con las entidades de control como el SRI, Superintendencia de Compañías u otras, en el último año?

	SI	NO
Servicio de Rentas Internas (SRI)	()	()
Superintendencia de Compañías	()	()
Otras entidades	()	()

¿Por qué causa fue el llamado de atención?

6.- ¿Contrato alguna vez servicios de asesoría contable-financiera o tributaria para su empresa o negocio?

Si contrate ()

¿Quedo satisfecho con el servicio brindado? _____

No contrate ()

¿Por qué causa no lo realizo? _____

7.- ¿Cuánto invierte en asesoría contable-financiera y tributaria cada año para su empresa o negocio?

De 0 hasta US 1.200 ()

De 1.201 hasta US 2.500 ()

De 2.501 hasta US 5.000 ()

De 5.001 en adelante ()

8.- ¿Por qué canal o medio se informa de los servicios de asesoría contable-financiera y tributaria para su empresa o negocio?

Internet ()

Prensa ()

Radio ()

Otros medios ()

9.- ¿Cuánto estaría Ud. dispuesto a pagar por los servicios de asesoría Contable-financiera y tributaria para su empresa o negocio mensualmente?

De 0 hasta US 250 ()

De 251 hasta US 500 ()

De 501 en adelante ()

10.- ¿Qué entidades o empresas conoce que brindan servicios de asesoría contable-financiera y tributaria en la ciudad de Quito?

a.- _____

b.- _____

c.- _____

d.- _____

e.- _____

11.- ¿Cómo calificaría el servicio de la última vez que utilizó una asesoría contable, financiera o tributaria para su empresa o negocio?

Excelente ()

Muy bueno ()

Bueno ()

Regular ()

Malo ()

¿Qué recomendaría Ud.? a este tipo de servicios? _____

12.- ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de asesoría contable-financiera o tributaria?

Con una empresa ()

Con una persona natural ()

No contrataría ()

¿Por qué? _____

Anexo No. 3 Cuestionario para Encuesta a Especialistas

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Estimados Señores:

Dígnense encontrar adjunto de la propuesta del Plan de negocios para la creación de una empresa de Asesoría contable-financiera y tributaria para Pymes(pequeñas y medianas empresas) de la ciudad de Quito, para que sea sometida a su valoración y con su valioso aporte profesional contribuya a la realización de este proyecto.

Sírvase emitir sus criterios de valoración por escrito a las siguientes preguntas y cuestionamientos planteados:

- 1.- ¿Cómo observa usted de manera general, en su contenido técnico estructural y teórico la formulación del presente Plan de Negocios?
- 2.- ¿Qué factores cree usted que podrían impedir la implementación de la presente propuesta del Plan de negocios?
- 3.- ¿Qué apreciaciones y observaciones tiene usted a cerca del Estudio Financiero y Económico planteado para el presente Plan de Negocios?
- 4.- ¿Tiene algunas sugerencias y comentarios sobre la rentabilidad de la presente propuesta?
- 5.- ¿Qué comentario y recomendación tiene sobre las líneas de servicios a ofrecer en el presente Plan de negocios?
- 6.- ¿Considera que el estudio de mercado realizado para el presente Plan de Negocios cumplió las expectativas planteadas?
- 7.- ¿Podría aportar con alguna sugerencia u opinión que sea de importancia para el presente Plan de Negocios?
- 8.- ¿Basado en su experiencia y conocimiento, considera que el presente Plan de Negocios es factible de implementarlo?

Gracias, por sus criterios y valiosa colaboración

Anexo No. 4 Referencias porcentajes de Inflación

TABLA REFERENCIAL DE INFLACION PERIODOS		PORCENTAJE INFLACION
JULIO-31-2014		4,11
JUNIO-30-2014		3,67
MAYO-31-2014		3,41
ABRIL-30-2014		3,23
MARZO-31-2014		3,11
FEBRERO-28-2014		2,85
ENERO-31-2014		2,92
DICIEMBRE-31-2013		2,70
NOVIEMBRE-30-2013		2,30
OCTUBRE-31-2013		2,04
SEPTIEMBRE-30-2013		1,71
AGOSTO-31-2013		2,27
JULIO-31-2013		2,39
JUNIO-30-2013		2,68
MAYO-31-2013		3,01
ABRIL-30-2013		3,03
MARZO-31-2013		3,01
FEBRERO-28-2013		3,48
ENERO-31-2013		4,10
DICIEMBRE-31-2012		4,16
NOVIEMBRE-30-2012		4,77
OCTUBRE-31-2012		4,94
SEPTIEMBRE-30-2012		5,22
AGOSTO-31-2012		4,88
INFLACION ACUMULADA TOTAL		79,99
INFLACION PROMEDIA ANUAL		3,34
Fuente: Banco Central del Ecuador		
Elaborado: Juan Jarrín		

Anexo No. 5 Cálculo de Costos Unitarios de Servicios

CALCULO DE COSTOS UNITARIOS DE LOS SERVICIOS DE ASESORÍA							
COSTOS DE PERSONAL				ANUAL	MENSUAL	DIARIO	HORA
Director de Sistemas y proyectos				10.810,68	900,89	30,03	3,75
Asistente administrativo 1				6.323,28	526,94	17,56	2,20
Asistente administrativo 2				5.575,38	464,62	15,49	1,94
Asistente de Sistemas				5.575,38	464,62	15,49	1,94
Asistente Comercial				5.575,38	464,62	15,49	1,94
Secretaria-Recepcionista				1.339,33	111,61	3,72	0,47
Aux. de Servicios				5.425,80	452,15	15,07	1,88
TOTALES				40.625,23	3.385,44	112,85	14,00
GASTOS OPERACIONALES							
ADMINISTRACION				ANUAL	MENSUAL	DIARIO	HORA
Gerente General				15.298,08	1.274,84	42,49	5,31
Directos Administrativo-Financiero				13.054,38	1.087,87	36,26	4,53
Secretaria-Recepcionista				4.185,68	348,81	11,63	1,45
TOTALES				32.538,14	2.711,51	90,38	11,24
VENTAS							
				ANUAL	MENSUAL	DIARIO	HORA
Director Comercial				10.810,68	900,89	30,03	3,75
Secretaria-recepcionista				50,37	4,20	0,14	0,02
TOTALES				10.861,05	905,09	30,17	3,70

Elaborado por: Juan Jarrín

GASTOS DE OFICINA Y OTROS				ANUAL	MENSUAL
Arriendos				5.400,00	450,00
Alicuotas				600,00	50,00
Servicios basicos				1.440,00	120,00
Depreciación activos fijos				3.547,15	295,60
Transporte y movilización				3.000,00	250,00
Publicidad y marketing				8.400,00	700,00
Internet				804,00	67,00
Utiles oficina y papeleria				3.649,56	304,13
TOTALES				26.840,71	2.236,70

Elaborado por: Juan Jarrín

COSTOS UNITARIOS AÑO 1									
ACTIVIDAD	ASESORIAS	HORA PERS	HORA OPER	G.SUM.OF	HORAS REQ.	COSTO UNIT	COSTO MEN.	COSTO ANUAL	
ASESORIAS CONTABLES	16	14,00	14,94	58,85	6,00	234,00	3.744,00	44.928,00	
ASESORIAS TRIBUTARIAS	20	14,00	14,94	58,85	6,50	248,60	4.972,00	59.662,81	
ASESORIAS FINANCIERAS	2	14,00	14,94	58,85	7,00	261,43	522,86	6.274,32	
TOTAL									110.865,13

Elaborado por: Juan Jarrín

Anexo No. 6 Índices Financieros

INDICES FINANCIEROS PROYECTADOS											
	AÑO 1	INDICE	AÑO 2	INDICE	AÑO 3	INDICE	AÑO 4	INDICE	AÑO 5	INDICE	PROMEDIO
DE EFICIENCIA ADMINISTRATIVA											
Gastos Operacionales	56.501,51	0,42	59.781,00	0,43	61.733,58	0,43	63.751,37	0,43	65.836,55	0,43	0,43
Ingresos Operacionales	135.360,00		139.881,02		144.553,05		149.381,12		154.370,45		
Promocion y Publicidad	8.400,00	0,06	8.680,56	0,06	8.970,49	0,06	9.270,11	0,06	9.579,73	0,06	0,06
Ingresos Operacionales	135.360,00		139.881,02		144.553,05		149.381,12		154.370,45		
Gastos de Administración	39.138,05	0,29	41.141,54	0,29	42.490,62	0,29	43.884,75	0,29	45.325,45	0,29	0,29
Ingresos totales	135.360,00		139.881,02		144.553,05		149.381,12		154.370,45		
Gastos de Ventas	8.963,46	0,07	9.958,90	0,07	10.272,47	0,07	10.596,51	0,07	10.931,37	0,07	0,07
Ingresos totales	135.360,00		139.881,02		144.553,05		149.381,12		154.370,45		
DE RENTABILIDAD											
Utilidad del Periodo	23.094,87	0,17	19.861,45	0,14	20.643,27	0,14	23.677,93	0,16	24.512,87	0,16	0,16
Ingresos totales	135.360,00		139.881,02		144.553,05		149.381,12		154.370,45		
Utilidad bruta en ventas	79.596,38	0,59	79.642,45	0,57	82.376,85	0,57	87.429,30	0,59	90.349,42	0,59	0,58
Ingresos totales	135.360,00		139.881,02		144.553,05		149.381,12		154.370,45		
Utilidad del Periodo	23.094,87	0,84	19.861,45	0,72	20.643,27	0,75	23.677,93	0,86	24.512,87	0,89	0,82
Fondos Propios	27.500,00		27.500,00		27.500,00		27.500,00		27.500,00		
DE SOLVENCIA											
Liquidez Corriente											
Activo Corriente	34.257,02	4,40	49.882,65	7,45	67.379,81	9,69	85.421,44	10,71	103.275,33	12,50	8,95
Pasivo Corriente	7.782,97		6.693,31		6.956,78		7.979,46		8.260,84		
Liquidez de Tesorería											
Activos Corriente-Inventarios	34.257,02	4,40	49.882,65	7,45	67.379,81	9,69	85.421,44	10,71	103.275,33	12,50	8,95
Pasivo Corriente	7.782,97		6.693,31		6.956,78		7.979,46		8.260,84		
Fondo Maniobra	26.474,05	3,40	43.189,34	6,45	60.423,03	8,69	77.441,98	9,71	95.014,49	11,50	7,95
Pasivo Corriente	7.782,97		6.693,31		6.956,78		7.979,46		8.260,84		
DE ENDEUDAMIENTO											
Pasivo total	7.782,97	0,15	6.693,31	0,11	6.956,78	0,09	7.979,46	0,09	8.260,84	0,08	0,11
Activo total	50.594,87		62.673,35		76.623,31		93.344,45		109.877,86		
Índice de Autonomía											
Fondos Propios	27.500,00	3,53	27.500,00	4,11	27.500,00	3,95	27.500,00	3,45	27.500,00	3,33	3,68
Total Pasivos	7.782,97		6.693,31		6.956,78		7.979,46		8.260,84		
Total Pasivos	7.782,97	0,18	6.693,31	0,12	6.956,78	0,10	7.979,46	0,09	8.260,84	0,08	0,12
Patrimonio	42.811,90		55.980,04		69.666,53		85.364,99		101.617,02		
Patrimonio	42.811,90	2,62	55.980,04	4,38	69.666,53	7,54	85.364,99	10,77	101.617,02	15,39	8,14
Activo Fijo Neto	16.337,85		12.790,70		9.243,50		7.923,01		6.602,53		

Elaborado por: Juan Jarrín