



**PONTIFICIA  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
DEL ECUADOR  
SEDE AMBATO**  
SERÉIS MIS TESTIGOS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Tema:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA  
EMPRESA “M&M” DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA  
EN LA CIUDAD DE PUYO”

**Disertación de grado previo a la obtención del título de ingeniero en  
Contabilidad y Auditoría**

**Línea de Investigación:**

Proyectos de inversión y emprendimiento de negocios

**Autor:**

CHRISTIAN SANTIAGO MEJÍA MEDINA

**Director:**

DRA. ANITA LARREA

**Ambato – Ecuador**

**Agosto 2012**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**SEDE AMBATO**  
**HOJA DE APROBACIÓN**

**Tema:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “M&M”  
DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE PUYO”

**Línea de Investigación:**

Proyectos de inversión y emprendimiento de negocios

**Autor:**

CHRISTIAN SANTIAGO MEJÍA MEDINA

ANITA LARREA, Dra.

f. \_\_\_\_\_

**DIRECTOR DE DISERTACIÓN**

JEANNETT VELÁSTEGUI, Ec.

f. \_\_\_\_\_

**CALIFICADOR**

EDISSON MORALES, Ing.

f. \_\_\_\_\_

**CALIFICADOR**

JORGE NUÑEZ GRIJALVA, Ing.

f. \_\_\_\_\_

**DIRECTOR UNIDAD ACADÉMICA**

HUGO ALTAMIRANO, Dr.

f. \_\_\_\_\_

**SECRETARIO GENERAL PROCURADOR**

**Ambato – Ecuador**

**Agosto 2012**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD**

Yo, Christian Santiago Mejía Medina portador de la cédula de ciudadanía No. 180390195-6 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenda del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Christian Santiago Mejía Medina

CI. 180390195-6

## **AGRADECIMIENTO**

Me complace de sobre manera exteriorizar mi sincero agradecimiento a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, Escuela de Administración de Empresas y en ella a los distinguidos docentes, que con su profesionalismo y ética puesta de manifiesto en las aulas enrumban con sus conocimientos a quienes acudimos a tan prestigiosa institución con el propósito de convertirnos en seres útiles a la sociedad.

De una manera especial a la Doctora Anita Larrea, Directora de Disertación; Economista Jeannett Velástegui e Ingeniero Edisson Morales, lectores de la misma, quienes con su experiencia como docentes han sido la guía idónea, durante el proceso que ha llevado el realizar el presente trabajo de investigación, pues me han brindado el tiempo necesario, así como la información requerida para que este anhelo llegue a ser felizmente culminado.

A todos quienes de una u otra manera han puesto su granito de arena durante toda mi carrera universitaria, GRACIAS.

## **DEDICATORIA**

“Cuando nuestros sueños se han cumplido, es cuando comprendemos la riqueza de nuestra imaginación y la pobreza de la realidad”

Agradezco infinitamente a Dios por darme paciencia y llenar mi alma de fortaleza en los momentos más difíciles de mi existencia y así poder hacer realidad este gran sueño.

A mis queridos padres CECILIA Y CARLOS quienes han sido pilar fundamental en mi vida, que con cariño y sacrificio supieron motivarme para salir adelante y me enseñaron que el éxito se logra mediante la constancia y el deseo de superación, que no hay placer mas grande que el sentirse en paz con Dios por ende con uno mismo.

A mis hermanas, PATRICIA Y GIOCONDA quienes han sido un ejemplo a seguir y me han enseñado que todo lo que nos proponemos lo podemos realizar.

**CHRISTIAN**

## RESUMEN

En la ciudad de Puyo existen pocas empresas o centros de asesoría contable y tributaria que brindan servicios de calidad a las personas que realizan actividades económicas, lo que origina la necesidad de implementar nuevos centros de asesoría contable y tributaria que contribuyan con la misión del Servicio de Rentas Internas de fomentar el cumplimiento tributario en las diferentes ciudades del país, en el marco de principios éticos y legales, para asegurar una efectiva recaudación que coopere la relación social; y a su vez permita el cumplimiento eficiente y oportuno de las obligaciones tributarias en los contribuyentes. Es por ello, que el presente trabajo de investigación trata del estudio de factibilidad basado en la planeación estratégica, que permita la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo. Dicho estudio se fundamentó de forma teórica de los conceptos que la engloban y de manera metodológica para el desarrollo técnico de las fases de investigación e interpretación de resultados. Además se determinó factores de éxito y fracaso para la creación de la asesoría contable y tributaria M&M.

## ABSTRACT

In the city of Puyo there are few enterprises or in accounting and tax advice that provide quality services to people that perform economic activities, resulting in the need to implement new centers of accounting and tax advice to contribute to the mission of SRI to encourage tax compliance in the different cities of the country, within ethical and legal principles, to ensure and effective money collect that cooperate to a social relationship and also let them an efficient compliment of people of people taxes. For that reason this research work is about the factibility study based in the strategical planification to let us the creation of "M&M" accounting and tax enterprise in the city of Puyo.

This study is based in concepts in theoretical way that takes into account in a methodological form to the technical develop of the research and interpretation of results stages. Also were determined success and failure factors to create the enterprise.

## TABLA DE CONTENIDOS

	<b>Pág.</b>
<b>PRELIMINARES</b>	
Página de portada.....	i
Página de aprobación.....	ii
Página de declaración de autenticidad.....	iii
Página de agradecimiento.....	iv
Página de dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Tabla de contenidos.....	viii
Tabla de gráficos.....	xi
<b>CAPÍTULO I: EL PROBLEMA</b>	
Tema.....	1
Planteamiento del problema.....	1
Contextualización.....	2
Análisis crítico.....	5
Prognosis.....	7
Formulación del problema.....	8
Interrogantes.....	9
Delimitación del objeto de investigación.....	9
Justificación.....	10
Objetivos.....	11
General.....	11
Específicos.....	12
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b>	
Antecedentes investigativos.....	13
Fundamentación filosófica.....	14
Fundamentación legal.....	14
Fundamentación teórica.....	14
Hipótesis.....	44

Señalamiento de variables.....	44
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	
Modalidad básica de la investigación.....	45
Nivel o tipo de investigación.....	46
Población y muestra.....	47
Operacionalización de variables.....	49
Plan de recolección y procesamiento de información.....	52
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b>	
Análisis de los resultados.....	54
Interpretación de los resultados.....	55
Verificación de la hipótesis.....	68
<b>CAPÍTULO V: PROPUESTA</b>	
Datos informativos.....	73
Antecedentes de la propuesta.....	74
Justificación.....	75
Objetivos.....	76
Análisis de factibilidad.....	77
Fundamentación.....	78
Metodología.....	91
Recursos.....	162
Previsión de la evaluación.....	163
<b>CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
Conclusiones.....	164
Recomendaciones.....	165
<b>MATERIAL DE REFERENCIA</b>	
Bibliografía/ Linkografía.....	167
Anexos.....	169

## TABLAS Y GRÁFICOS

### Gráficos

	<b>Pág.</b>
Gráfico 1: Árbol de problemas.....	6
Gráfico 2: Proceso de evolución de proyectos.....	17
Gráfico 3: Información contable y financiera oportuna.....	55
Gráfico 4: Notificaciones por incumplimiento de obligaciones.....	56
Gráfico 5: Solicitar asesoría contable y tributaria.....	57
Gráfico 6: Donde realiza las declaraciones.....	58
Gráfico 7: Cuenta con contador de planta.....	59
Gráfico 8: Acudido alguna asesoría.....	60
Gráfico 9: La asesoría de dicho lugar le sirvió.....	61
Gráfico 10: Califique trabajo de las asesorías.....	62
Gráfico 11: Solucionó los problemas contables y tributarios en otras ciudades...	63
Gráfico 12: Creación de una asesoría contable y tributaria.....	64
Gráfico 13: Ha cancelado multas en el SRI (Servicio de Rentas Internas).....	65
Gráfico 14: Ha cancelado multas en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).....	66
Gráfico 15: Ha cancelado multas en el Municipio.....	67
Gráfico 16: Curva de chi-cuadrado.....	72
Gráfico 17: Distribución del local.....	100
Gráfico 18: Logotipo.....	103
Gráfico 19: Estructura organizacional empresa M&M.....	104
Gráfico 20: Diagrama de procesos.....	110

**TABLAS**

Tabla 1: Porcentaje de depreciación.....	38
Tabla 2: Cultura contable y tributaria.....	50
Tabla 3: Cumplimiento de Obligaciones.....	51
Tabla 4: Información contable y financiera oportuna.....	55
Tabla 5: Notificaciones por incumplimiento de obligaciones.....	56
Tabla 6: Solicitar asesoría contable y tributaria.....	57
Tabla 7: Donde realiza las declaraciones.....	58
Tabla 8: Cuenta con contador de planta.....	59
Tabla 9: Acudido alguna asesoría.....	60
Tabla 10: La asesoría de dicho lugar le sirvió.....	61
Tabla 11: Califique trabajo de las asesorías.....	62
Tabla 12: Soluciono los problemas contables y tributarios en otras ciudades.....	63
Tabla 13: Creación de una asesoría contable y tributaria.....	64
Tabla 14: Ha cancelado multas en el SRI (Servicio de Rentas Internas).....	65
Tabla 15: Ha cancelado multas en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).....	66
Tabla 16: Ha cancelado multas en el Municipio.....	67
Tabla 17: Frecuencias observadas.....	70
Tabla 18: Frecuencias esperadas.....	71
Tabla 19: Cálculo del chi- cuadrado.....	71
Tabla 20: Matriz DOFA.....	94
Tabla 21: Demanda del proyecto.....	131

Tabla 22: Oferta del proyecto.....	132
Tabla 23: Equipo de oficina.....	136
Tabla 24: Equipo de computación.....	136
Tabla 25: Muebles y enseres.....	137
Tabla 26: Gastos de constitución.....	137
Tabla 27: Gastos servicios básicos.....	138
Tabla 28: Gastos suministros y materiales.....	138
Tabla 29: Gastos publicidad y propaganda.....	139
Tabla 30: Detalle de la inversión inicial.....	140
Tabla 31: Financiamiento.....	142
Tabla 32: Gasto depreciación.....	144
Tabla 33: Gasto constitución.....	146
Tabla 34: Rol de pagos y provisiones sociales.....	147
Tabla 35: Proyección de gastos.....	148
Tabla 36: Proyección de precios.....	149
Tabla 37: Proyección de ingresos.....	150
Tabla 38: Estado de resultados proyectado.....	152
Tabla 39: Estado financiero proyectado.....	153
Tabla 40: Flujo de caja proyectado.....	154
Tabla 41: Índices de evaluación.....	155
Tabla 42: VAN.....	156
Tabla 43: TIR.....	158
Tabla 44: Tabla para calcular el TIR.....	159

Tabla 45: Cronograma de actividades.....	160
Tabla 46: Análisis de sensibilidad.....	161
Tabla 47: Recursos materiales.....	162
Tabla 48: Previsión de la Evaluación.....	163

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1. Tema**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “M&M”  
DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE PUYO”

### **1.2. Planteamiento del problema**

Actualmente en la ciudad de Puyo existen pocas empresas o centros de asesoría contable y tributaria que brindan servicios de calidad a las personas que realizan actividades económicas, debido a que no existe un estudio de factibilidad adecuado al momento de establecerse como tal.

### **1.2.1. Contextualización**

En vista que la presente investigación se refiere a la creación de una empresa dedicada a la asesoría de carácter contable y tributaria en la ciudad del Puyo, requiere un análisis de la situación económica de la zona, para lo cual se tomará en cuenta la cultura tributaria de las personas naturales, sociedades, compañías y demás grupos económicos establecidos en este sector geográfico.

Al pensar en política fiscal y su correcta ejecución en la economía de un país, se vuelve inevitable considerar el conjunto de posibilidades con las que cuenta el Estado para financiar sus gastos, procurando estabilidad y solvencia en su economía.

De allí que en la última década la política tributaria en el Ecuador adquiere particular importancia como fuente de ingresos, en contraste con aquellos ingresos petroleros que tradicionalmente fueron los de mayor aporte al Presupuesto General del Estado (PGE). Las razones para abolir la dependencia fiscal hacia los ingresos provenientes del petróleo, aumentaron dada la volatilidad en su precio que generó dificultades a la caja fiscal y endeudamiento interno y externo a fin de solucionar los déficits ocasionales.

Es así como las empresas fueron creciendo y por ende el control dado por las instituciones públicas que se orienten a ordenar y equilibrar la riqueza generada de

manera equitativa entre los habitantes del país, dando énfasis y focalizando sus esfuerzos sobre todo en aquellos estratos sociales más vulnerables de la sociedad.

Hoy en día, toda institución y persona natural que realice actividades comerciales está en la obligación de realizar las declaraciones de impuestos, siendo estos; IVA, Renta, ICE, entre otros; y dependiendo del monto económico que se manejen se encuentran en la necesidad de llevar un libro de ingresos y gastos o un registro contable, el mismo que debe ser oportuno, para controlar sus movimientos de forma eficaz, sin embargo a pesar de que la ley exige llevar estos registros muchas personas no cumplen con este deber formal, cabe mencionar que no lo hacen de mala fe; sino por descuido o desconocimiento de la misma originando de esta manera sanciones legales y pecuniarias por multas e interés que estos acarrear.

El Servicio de Rentas Internas, como organismo responsable de la administración de los impuestos internos en el país, es el llamado a hacer uso legítimo del poder recaudador, a pesar de esto las entidades y personas naturales no cumple con las obligaciones tributarias ya que un gran número de contribuyentes desconocen este procedimiento. Es así como los establecimientos de la ciudad del Puyo se han visto en la necesidad de acudir a empresas dedicadas a proveer servicios contables y tributarios.

El pago de impuestos contribuye de forma directa al desarrollo del país puesto que corresponde a un rubro muy importante dentro del Presupuesto del Gobierno Central que contribuye con alrededor del 51% del total de ingresos.

Las exigencias económicas internacionales a través de la implantación de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) han creado una gran incertidumbre en el campo contable puesto que muy pocas personas se encuentran en capacidad de adoptar este cambio ya que han descuidado la capacitación en temas tan necesarios.

En la provincia de Pastaza existe un gran número de empresas de carácter comercial, industrial y de servicios sin embargo no hay el suficiente personal capacitado para llevar el control contable y tributario de las mismas por lo que para poder cubrir esta carencia tienen que acudir hasta la ciudad de Ambato, en la búsqueda de personas facultadas para proporcionar el servicio necesario, pero por la situación geográfica muchos desisten o abandonan sus obligaciones de forma intempestiva.

Cabe mencionar que en la ciudad de Puyo se encuentra la Oficina Provincial del SRI (Servicio de Rentas Internas), está satisface las dudas de los contribuyentes; a pesar de ello se requiere de entidades de servicios contables y tributarios que fomenten una cultura tributaria y que sean aliados responsables del Servicio de Rentas Internas y de los contribuyentes.

Con el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria “M&M” en la ciudad de Puyo, se pretende guiar a los contribuyentes al cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

Las empresas y todo tipo de contribuyente necesitan una óptima administración de su contabilidad. El cumplimiento tributario se torna dinámico mientras los organismos fiscalizadores aumentan sus requerimientos de información.

Por estos hechos se hace imprescindible contar con apoyo profesional por lo que nace la idea del estudio de factibilidad para la creación de la empresa con el fin de asesorar y optimizar los recursos de los contribuyentes de la ciudad de Puyo.

El propósito es satisfacer las necesidades de servicios de pequeños y medianos empresarios, profesionales independientes o asociados, comerciantes, empresas individuales de responsabilidad limitada, personas naturales, y cualquier contribuyente que requiera asesoría profesional.

### **1.2.2. Análisis crítico**

De continuar la ciudad de Puyo con asesorías contables y tributarias sin la suficiente capacitación, el problema de las pequeñas y medianas empresas continuará, teniendo estas que salir a otras ciudades para resolver sus problemas, y en el peor de los casos incumplir las citaciones generando infracciones tributarias, como: clausuras, cierre de establecimientos o juicios coactivos.

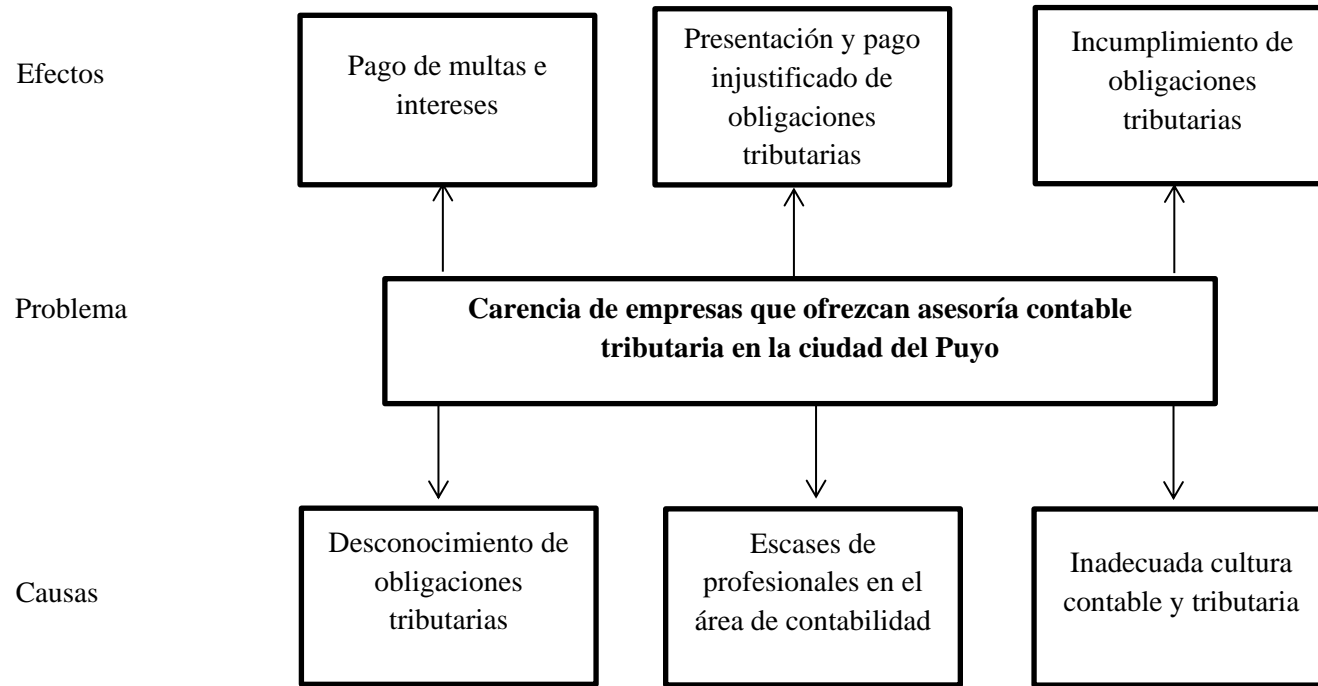


Gráfico 1. Árbol de problemas

Elaborado por: El autor  
Fuente: Puyo

## **Relación causa-efecto**

Se pudo determinar a través de la observación, y juicio de los habitantes de la ciudad de Puyo que la misma posee escasas asesorías contables y tributarias, que a su vez no cuentan con la debida capacitación e interés sobre el tema. Por ello el presente trabajo trata sobre un estudio de factibilidad para la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Puyo.

Se denota que existe un desconocimiento de las personas en lo que ha obligaciones tributarias se refiere, por ello se genera intereses y multas en sus obligaciones. Por otra parte la ciudad de Puyo cuenta con pocas personas especializadas en el tema contable y tributario; por ello se da la presentación tardía de las obligaciones tributarias.

Además las personas no cuentan con una cultura tributaria, generando incumplimiento de obligaciones.

### **1.2.3. Prognosis**

De seguir con este problema todas las personas naturales y jurídicas obligadas o no a llevar contabilidad, que se encuentren en la ciudad de Puyo; y que debido a la

naturaleza de sus actividades requieran de asesoría contable o tributaria; deberán acudir a otras ciudades para satisfacer sus requerimientos; y por falta de tiempo o recursos en otros casos dejarán de presentar sus obligaciones, generando con esto multas, intereses, suspensiones, clausuras, pagos elevados de sus haberes en las diferentes instituciones.

Dichas actividades en el peor de los casos le llevarán al cierre del negocio de manera definitiva puesto que los valores a cancelar serán demasiado elevados, debido a la falta de cultura tributaria y al inadecuado asesoramiento.

Por ello la importancia de que la ciudad de Puyo cuente con una asesoría contable y tributaria capacitada; que fomente la cultura tributaria y a su vez proporcione información veraz, oportuna para la toma de decisiones a pequeños y medianos empresarios.

#### **1.2.4. Formulación del problema**

¿Cómo la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Puyo, ayudará a los contribuyentes?

### **1.2.5. Interrogantes (subproblemas)**

¿Es factible la implementación de una empresa de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Puyo?

¿Existe un mercado potencial que justifique la implementación de una empresa contable y tributaria?

¿Cuál es la ubicación más viable para la empresa de asesoría contable y tributaria?

¿Qué características legales y de funcionamiento tendrá la empresa de asesoría contable y tributaria?

¿Cuál es la rentabilidad financiera del proyecto para los inversionistas?

### **1.2.6. Delimitación del objeto de investigación**

La presente investigación sobre el estudio de factibilidad para la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria geográficamente se localizará en la provincia del Pastaza, ciudad de Puyo.

Para realizar el estudio de factibilidad se formalizará en el periodo comprendido entre el mes de Noviembre de 2011 a Marzo del año 2012. El campo de estudio se refiere a las Ciencias de Comercio y Administración, enfocándose en el área Contable, financiera y tributaria.

### **1.3. Justificación**

La implementación de nuevos centros de asesoría contable y tributaria contribuye con la misión del Servicio de Rentas Internas de fomentar el cumplimiento tributario en las diferentes ciudades del país, en el marco de principios éticos y legales, para asegurar una efectiva recaudación que coopere la relación social.

La presente investigación busca la aplicación de conceptos teóricos en el área contable-tributarios, recibidos en la instrucción superior, además de ejecutar el conocimiento obtenido en la práctica.

También fundamenta la aplicación de las diferentes leyes y reglamentos tanto para personas jurídicas y naturales, a través del servicio de asesoría contable tributaria, dirigido a pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte permitirá instruir a los integrantes de las diferentes empresas sobre sus deberes y obligaciones para con las diferentes entidades así: Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Superintendencias de Compañías, entre otras.

Es decir, que para la constitución de la compañía básicamente nos basaremos en la Ley de Compañías, la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento para la Aplicación y leyes complementarias; mientras que para el asesoramiento será necesario la aplicación de las leyes mencionadas además de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Con el desarrollo de este tema el investigador será beneficiado de forma directa puesto que enriquecerá sus conocimientos previamente adquiridos llevándolos a la práctica y cumpliendo con todas las normativas señaladas formando a un profesional competente y útil para la sociedad; de igual forma los habitantes de la ciudad de Puyo se verán beneficiados al poner en marcha este plan de negocio ya que podrán asesorarse de forma veraz en todo lo que tiene que ver a impuestos y contabilidad haciendo su trabajo más fácil.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. General**

- Evaluar la factibilidad para la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Puyo, que ayude a la competitividad y productividad de las PYMES (Pequeñas y medianas empresas) través de diversos instrumentos y estudios.

### 1.4.2. Específicos

- Identificar un estudio de mercado en la ciudad de Puyo para definir la aceptación o rechazo que tendrá la empresa.
- Determinar factores de éxito y fracaso para la creación de la asesoría contable y tributaria “M&M”.
- Proponer un estudio de factibilidad basado en la planeación estratégica, que permita la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Puyo

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes investigativos**

Para el desarrollo de la investigación se consultaron los siguientes Trabajos Especiales de Grado:

De acuerdo con (Castelo y Samaniego 2005, 13) en su tesis que lleva por título Propuesta de un estudio de factibilidad para la creación de la empresa Toledo S.A.

“Este trabajo tiene como objetivo diseñar un estudio de factibilidad para la empresa Toledo, con la finalidad de mantener el control, registro, ubicación y custodia de los bienes, orientando a la eficiencia en los servicios que brinda la entidad.”

Para (Flores 2008, 6-7) en su tesis titulada Manual de Procedimientos para el Departamento contable en la Fundación Diocesana de Salud Integral de la Ciudad de Riobamba.

“Este trabajo se realiza con el siguiente objetivo Diseñar un manual de procedimientos para el departamento contable en la Fundación Diocesana de Salud Integral de la Ciudad de Riobamba, para registrar adecuadamente la información requerida en esa actividad.”

**Conclusión personal.**- De los trabajos analizados se concluye que estos han sido aplicados en otras organizaciones, y no para el área de contable de centros de asesoría contable y tributaria de la ciudad de Puyo, por la cual el estudio de la presente disertación es original.

## **2.2. Fundamentación Filosófica**

La presente investigación se basa en el paradigma crítico propositivo; crítico ya que se basa en una realidad palpable que afecta directa e irrefutablemente a un objeto de estudio, y propositivo ya que interactúa con el objeto de estudio que se ve afectado por un entorno determinado por tiempo y espacio.

## **2.3. Fundamentación Legal**

El presente trabajo de investigación se encuentra basado en la Ley de Régimen Tributario Interno y en el Reglamento para su aplicación; de igual manera en la Normas Internacionales de Contabilidad y en las Normas Internacionales de Información Financiera.

## **2.4. Fundamentación Teórica**

### **2.4.1. Ciencias de comercio y administración**

#### **2.4.1.1. Administración**

“La administración tiene también otros significados además de un proceso o un conjunto de actividades. A veces el término se emplea para designar un área específica de la organización: el conjunto de individuos que se hace cargo de las labores gerenciales. Así, se podría escuchar la frase: la administración elaboró una nueva política para el personal. A menudo, cuando el término se emplea de esta forma, no necesariamente se refiere a todos los miembros de la organización, sino más bien a quienes ocupan los puestos con mayor poder e influencia dentro de dicho escenario los niveles directivos” (Hitt, Black y Porter 2006 : 35-37).

#### **2.4.2. Empresa**

“Un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.” (Romero y Herrera 2011).

#### **2.4.3. Contabilidad**

“La Ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad.” (Ayaviri 2010, 13).

#### **2.4.4. Tributación**

##### **2.4.4.1. Tributación directa**

**Tributación directa son los impuestos** que inciden directamente sobre el ingreso. El impuesto al ingreso personal y el impuesto a las empresas son formas de tributación

directa. La tributación directa está en contraposición con la tributación indirecta, sistema en el cual los impuestos no gravan el ingreso, sino los bienes y servicios. El impuesto sobre compras (ventas) y los impuestos suntuarios son formas de tributación indirecta.

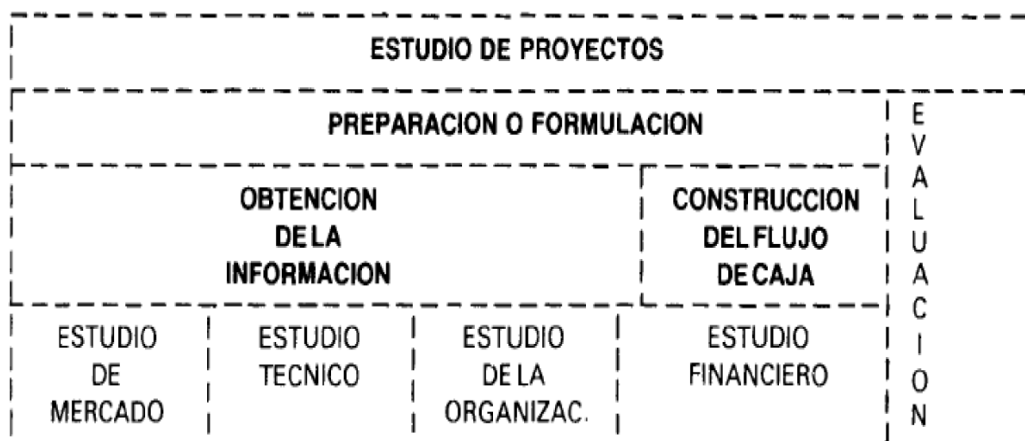
#### **2.4.4.2. Tributo**

“Tributo es una prestación de dinero que el Estado exige en el ejercicio de su poder de imperio sobre la base de la capacidad contributiva en virtud de una ley, y para cubrir los gastos que le demande el cumplimiento de sus fines.” (Hidalgo, 2007).

#### **2.4.5. Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran.

En cada etapa deben precisarse todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, o sea optimizarlo. Puede suceder que del resultado del trabajo pudiera aconsejarse una revisión del proyecto original, que se postergue su iniciación considerando el momento óptimo de inicio e incluso lo anterior no debe servir de excusa para no evaluar proyectos.



**Gráfico 2 Proceso de evolución de proyectos**

**Elaborado por:** El autor

El estudio de factibilidad consta de las siguientes etapas:

- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.
- Estudio organizacional y legal.
- Estudio financiero.

#### **2.4.5.1 Estudio de mercado**

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

Muchas preguntas pueden ser respondidas gracias a un estudio de mercado:

- ¿Qué está pasando en el mercado?
- ¿Cuáles son las tendencias?
- ¿Quiénes son los competidores?
- ¿Qué opinión tienen los consumidores acerca de los productos presentes en el mercado?
- ¿Qué necesidades son importantes?
- ¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

Este estudio contempla los siguientes pasos:

- Identificación del bien o servicio.
- Segmentación del mercado.
- La demanda.
- La oferta.
- La comercialización.
- Determinación de precios.

#### **2.4.5.1.1. Identificación del servicio**

“El estudio de mercado determinará el servicio que se pretende entregar a los consumidores, es requisito indispensable especificar rigurosamente sus características correspondientes” (Miranda 2003, 23-45)

En consecuencia, un servicio se lo puede identificar respondiendo interrogantes en torno a:

### **Usos**

Aquí se debe responder a las preguntas: ¿Para qué se usa?, ¿Cómo se usa? y ¿Cuáles son sus principales aplicaciones?

### **Usuarios**

Aquí se busca establecer la distribución espacial de los consumidores finales, lo mismo que su tipología: hábitos de consumo, ritual de compra, ocupación, niveles de ingreso, sexo, edad, etc.

### **Servicio**

Se deben identificar claramente el servicio principal.

### **Sustitutos**

Aquí se debe indicar la existencia y características de otros servicios alternativos que pueden competir en su uso. Un bien puede convertirse en sustituto por efectos de cambio en la calidad, en la presentación, en los precios, en el gusto de los consumidores, en la presión publicitaria o a causa de los desarrollos tecnológicos, etc.

#### **2.4.5.2 Segmentación del mercado**

“La segmentación del mercado es la división de la población en sub-grupos con motivaciones similares. Los criterios más utilizados para segmentar incluyen las

diferencias geográficas, diferencias de personalidades, diferencias demográficas, diferencias en el uso de productos y diferencias psicograficas”. (Emprendedores, 2011)

### **2.4.5.3 La demanda**

“La demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio. Este estudio cubre no solamente la demanda actual, sino también los pronósticos de consumo que se puedan estimar, con base a los datos del pasado y de otros elementos cualitativos que puedan aportar nuevas luces al respecto. En cualquier circunstancia se requiere información sobre una gama amplia de variables que se supone afectan el comportamiento de la demanda” (Miranda 2003, 23-45)

Cuando se trata de proyectos privados (generadores de ingresos) el objetivo del estudio de demanda está encaminado a estudiar su comportamiento actual y futuro, en un área de influencia determinada y en ciertos niveles de precios, consultando naturalmente, la capacidad de pago de los consumidores.

El análisis de la demanda debe incluir:

- Situación actual de la demanda.
- Indicadores de la demanda.
- Situación futura o proyectada.

#### **2.4.5.3.1. Situación actual de la demanda**

Haga una estimación cuantitativa del volumen actual de consumo del bien o servicio prestado. Preséntelos de esta manera.

- a) Series estadísticas básicas que permitan determinar la evolución del consumo del producto durante un período suficiente que permita estimar la tendencia a largo plazo.
- b) Estimación de la demanda actual.
- c) Distribución espacial y tipología de los consumidores. Caracterice la demanda y presente indicaciones de su concentración o dispersión en el espacio geográfico, junto con la variedad de consumidores.

#### **2.4.5.3.2. Situación futura**

Para estimarla debe proyectar la demanda futura para el período de la vida útil del proyecto. Se debe basar en los datos estadísticos conocidos. Para hacerlo debe proceder así:

1. Proyecte estadísticamente la tendencia histórica, en caso de estudios individuales, se recomienda el análisis de regresión por el método de mínimos cuadrados.
2. Considere luego los condicionantes de la demanda futura, estos pueden ser:
  - El aumento de la población, del ingreso, cambios en su distribución.
  - Cambios en el nivel general de precios.
  - Cambios en la preferencia de los consumidores.
  - Aparición de productos sustitutivos.

- Cambios en la política económica.
  - Cambios en la evolución y crecimiento del sistema económico.
3. Projete la demanda ajustada con los factores anteriores, y obtendrá la demanda futura del bien.

### **2.4.5.3. La oferta**

El estudio de oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y se atenderán en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad.

No suele ser tarea fácil estimar, con algún grado de certeza, la oferta en un proyecto determinado, puesto que la información que interesa está en manos de la competencia, que por obvias razones no está interesada en divulgarla, ya que en algunas ocasiones se constituye en un arma poderosa para competir en el mercado; sin embargo, a través de algunos mecanismos indirectos de información global se podrá llegar a tener una idea aproximada del comportamiento de la oferta.

La oferta también es una variable que depende de otras, como: los costos, disponibilidad de los insumos, las restricciones determinadas por el gobierno, los desarrollos tecnológicos, los precios de los bienes sustitutos y complementarios, la capacidad instalada de la competencia, etc. (Miranda 2003, 23-45)

El estudio de la oferta consta de los siguientes aspectos:

- Lista de proveedores.
- Régimen de mercado.
- Régimen de insumos.
- Proyección de la oferta.

#### **2.4.5.4.1. Listado de proveedores**

Se debe tratar de elaborar una lista lo más completa posible con respecto a los proveedores, indicando:

- Nombre de la empresa.
- Características de su producción
- De su capacidad instalada.
- De su capacidad utilizada.
- Estructura de costos y precios.
- Participación en el mercado.
- Sistemas de comercialización.

#### **2.4.5.4.2. Regímenes de mercado**

Se trata de establecer si la estructura del mercado corresponde a una situación de monopolio, de competencia o cualquier graduación intermedia.

Monopolio.- situación en el mercado en la cual existe un solo vendedor para un producto, esto impide la competencia y que el cliente pueda escoger mejores alternativas

Competencia.- es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios.

#### **2.4.5.4.3. Proyección de la oferta**

Para el análisis de la oferta se siguen las mismas pautas de manejo de la información estadística anotadas para la demanda, dado que se realiza el estudio histórico, actual y futuro con el propósito de verificar la cantidad de bienes y servicios que se han ofrecido y se están ofreciendo, y la cantidad que se ofrecerán, así como las circunstancias de precio y calidad en que se realiza dicha oferta.

Esto supone la identificación y selección de fuentes secundarias y primarias adecuadas que le den confiabilidad al estudio.

#### **2.4.5.5. Los precios**

“El precio es la cantidad de dinero cobrada por un producto o un servicio. Más precisamente, el precio es la suma de valores que los consumidores cambian por el beneficio de tener o utilizar un producto o un servicio” (Philip 2004, 292y 293)

Los precios de los servicios, deben estar de acuerdo a lo que los clientes enmarcados en el segmento disponen, sin descuidar la calidad y la excelencia del servicio, de tal manera que se han definido las siguientes estrategias de precios:

##### **2.4.5.5.1. Fijación de precios para la penetración en el mercado**

El presente estudio por querer incursionar por primera vez en este tipo de negocios se podría fijar un alto precio inicial para descremar un pequeño pero rentable segmento

del mercado, pero en el caso de este estudio desea fijar un precio inicial bajo para penetrar en el mercado rápidamente, atrayendo al mayor número de clientes y a su vez ganar una elevada cuota de mercado.

#### **2.4.5.5.2. Fijación de precios por debajo de la competencia**

“Tomando como supuesto que para la mayoría de los consumidores el precio es un determinante de los niveles de compra, se procederá a fijarlos a partir del mercado, asignando un precio por debajo del nivel que ofrecen los competidores.” (Stanton 2000, 33)

Esto permitirá elevar los volúmenes de ventas y satisfacer las necesidades y expectativas de los consumidores del mercado meta. Con la aplicación de esta estrategia se pretende que los clientes vean al servicio como un servicio diferenciado, desde el punto de vista del precio.

#### **2.4.5.5.3. Fijación de precios por paquetes de servicios**

“También, se podrá aplicar la estrategia de fijación de precios por paquetes de servicios, este tipo de fijación de precios combinan varios de sus servicios y ofrecen el paquete a un precio reducido, pero el precio combinado debe ser lo suficientemente bajo para convencerles de comprar el paquete, los elementos añadidos al servicio básico ofrecido deben presentar para el cliente más valor que el costo que tienen por separado” (Philip 2004, 275)

#### **2.4.5.5.4. Análisis de precios**

Precio es la cantidad de dinero y otros artículos, con la utilidad necesaria para satisfacer una necesidad, que se requiere para adquirir un producto.

#### **2.4.5.5.5. Determinación de márgenes de precios**

“El margen de comercialización es la remuneración que establecen los agentes comerciales y está representado por las repercusiones derivadas de las inversiones necesarias para la comercialización y los costos en que se incurre más su utilidad.”

(Philip 2004, 275)

#### **2.4.5.6. La comercialización**

La comercialización son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto.

Dentro de este punto es necesario detallar:

##### **2.4.5.6.1 Promoción y publicidad**

“La promoción es el elemento de la mezcla de marketing de una organización, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto o

un servicio, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento de los clientes potenciales.” (Stanton 2000, 35)

#### **2.4.6. Estudio técnico**

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área.

Técnicamente pueden existir diversos procesos productivos operacionales, cuya jerarquización puede diferir de lo que se pudiera realizar en función de su grado de perfección financiera. Normalmente se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernas, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo financieramente.

Uno de los resultados del estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto donde se podrá obtener información de las necesidades de capital, de mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto. (Sapagchain 2003, 28-32)

En particular, del estudio técnico deberán determinarse los requerimientos de equipo de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.

Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se podrá determinar su disposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para su normal operación, en consideración de las normas y principios de la administración de la producción.

### **2.4.6.1 Tamaño**

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.

Dentro del mismo se analizará:

- Capacidad del proyecto
- Factores condicionantes del tamaño del proyecto.

#### **2.4.6.1.1. Capacidad del proyecto**

Desde un principio es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto; la forma más utilizada es establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por unidad de tiempo; si se trata, por ejemplo, de una fábrica de telas sería, entonces, el número de metros producidos en un mes o un año.

Por otro lado es útil aclarar ciertos términos con respecto a la capacidad del proyecto, se puede distinguir tres situaciones:

#### **Capacidad diseñada**

Corresponde al máximo nivel posible de producción o de prestación del servicio.

#### **Capacidad instalada**

Corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente.

### **Capacidad utilizada**

Es la fracción de capacidad instalada que se está empleando.

“En la medida en que se pueda penetrar al mercado y se mejore la eficiencia empresarial, se irá incrementando la capacidad utilizada hasta llegar al tope dado por la capacidad instalada.” (Miranda 2003; 37-50)

#### **2.4.6.1.1. Factores condicionantes del tamaño del proyecto**

Al definir la magnitud del proyecto es preciso adelantar algunas consideraciones en torno a:

1. Tamaño y mercado
2. Tamaño, costos y aspectos técnicos
3. Disponibilidad de insumos y servicios públicos
4. Tamaño y localización
5. Tamaño y financiamiento

#### **2.4.6.2. La localización**

“El estudio de la localización tiene como propósito seleccionar la ubicación más conveniente para el Proyecto, es decir, aquella que, frente a otras alternativas posibles, produzca el mayor nivel de beneficio para los usuarios y para la comunidad, con el menor costo social, dentro de un marco de factores determinantes o condicionantes.”(Canelos 2003, 17-20)

#### **2.4.6.2.1. Macrolocalización**

En la macrolocalización se debe contemplar aspectos como la enumeración de los lugares posibles para delimitar el proyecto, tomando en cuenta los diferentes factores que pueden intervenir.

#### **2.4.6.2.2. Micro localización**

Una vez estudiada la zona o región se comienza con el proceso de elegir el lugar donde se establecerá la empresa.

#### **2.4.6.2.3. Proximidad y disponibilidad del mercado**

El mercado, o sea la localización de los potenciales compradores o usuarios, es un factor de importancia y de interés decisivo que debe ser considerado de manera especial en la localización de la planta.

#### **2.4.6.2.4. Disponibilidad de mano de obra**

“A pesar de que las políticas de implantación de salarios mínimos tratan de generalizarse en los países de la región, es preciso tener en cuenta el clima laboral y la disponibilidad de cierta calificación en la mano de obra o la disponibilidad de profesionales.” (Miranda 2003; 37-50)

#### **2.4.6.3. Ingeniería del proyecto**

“El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello, deberían analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo los montos de inversión de capital” (Sapagchain 2003, 28-32)

Dentro de este estudio se detallan los siguientes aspectos:

- Descripción técnica del producto o servicio.
- Identificación y selección de procesos.
- Listado de equipos.
- Descripción de los insumos.
- Distribución espacial.
- Distribución interna.

#### **2.4.6.4. Cronograma de realización**

“Al culminar los diferentes estudios técnicos se estará en capacidad de elaborar un cronograma de actividades en donde con algunas precisiones señalarán las principales actividades con sus respectivas fechas de realización.” (Miranda 2003; 37-50)

### **2.4.7. Estudio organizacional y legal**

Dentro de este tema se podrá determinar aspectos como la constitución de la organización y funcionamiento de la misma.

#### **2.4.7.1 Estudio organizacional**

“En cada proyecto de inversión se presentan características específicas, y normalmente únicas, que obligan a definir una estructura organizativa acorde con los requerimientos propios que exija su ejecución. Diversas teorías se han desarrollado para definir el diseño organizacional del proyecto.” (Sapagchain 2003, 33)

La teoría clásica de la organización se basa en los principios de administración propuestos por Henry Fayol:

- a) El principio de la división de trabajo para lograr la especialización;
- b) El principio de la unidad de dirección que postula la agrupación de actividades que tienen como objetivo común bajo la dirección de un solo administrador;
- c) El principio de la centralización, que establece el equilibrio entre la centralización y la descentralización.

La teoría de la burocracia de Max Weber, señala que la organización debe adoptar ciertas estrategias de diseño para racionalizar las actividades colectivas.

Entre estas se destaca la división de trabajo, la coordinación de las tareas y la delegación de autoridad y manejo impersonal y formalista del funcionario.

#### **2.4.7.1.1. Factores organizacionales**

Los factores organizacionales más relevantes que deben considerarse en la preparación del proyecto se agrupan en cuatro áreas decisionales específicas:

- Participación de unidades externas al proyecto.
- Tamaño de la estructura organizativa.
- Tecnología administrativa.
- Complejidad de las tareas administrativas.

#### **2.4.7.2. Participación de unidades externas al proyecto**

La primera que se presenta en la totalidad de los proyectos, se refiere a las relaciones con proveedores y clientes en general y corresponden a las denominadas relaciones operativas, las cuales requerirán de la estructura organizacional una unidad específica que estará dimensionada en función de los procedimientos de las unidades externas, más que por las internas.

La segunda relación, se refiere a decisiones internas que determinan la participación de entidades externas y, por lo tanto, la incorporación de unidades coordinadoras y fiscalizadoras en la estructura organizativa del proyecto.

#### **2.4.7.3. Tamaño de la estructura organizativa**

“Este puede asociarse a la tecnología administrativa de los procedimientos incorporados al proyecto. Por ejemplo, aunque resulta obvio que los proyectos

grandes serán más complejos estructuralmente que los pequeños, existe también una economía de escala que pueda alcanzar sobre cierta magnitud” (Sapagchain 2003, 34-36)

#### **2.4.7.4. Tecnología administrativa**

El tamaño de la estructura puede asociarse a la tecnología administrativa de los procedimientos incorporados al proyecto. Por ejemplo, la tecnología de operación empleada en las actividades de flujo de trabajo puede preverse en la preparación del proyecto a través de un análisis similar al que se debe realizar para elaborar un manual de procedimientos de una empresa cualquiera.

#### **2.4.7.5. Complejidad de las tareas administrativas**

La complejidad de los procedimientos administrativos y de la organización en sí pueden, en ciertos proyectos, convertirse en factores determinantes para el diseño de la estructura organizativa.

La diversidad de tareas tiende a incrementar las necesidades de comunicación es verticales, exigiendo una mayor extensión de las divisiones jerárquicas.

#### **2.4.8. Estudio legal**

En toda actividad en la cual se desarrollan interacciones se requiere de normas que regulen el comportamiento de los sujetos que intervienen en ellas.

Estas normas interactúan permanentemente y regulan los deberes y derechos que toda sociedad organizada establece para sus miembros.

“La actividad empresarial y los proyectos que de ellas se derivan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvolverán.” (Sapagchain 2003, 37)

#### **2.4.8.1. Importancia del marco legal**

El estudio de factibilidad de un proyecto de inversión debe asignar especial importancia al análisis y conocimiento del cuerpo normativo que regirá la acción del proyecto, tanto en su etapa de origen como en su implementación. Ningún proyecto por muy rentable que este sea, podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal de referencia en el que se encuentra incorporadas las disposiciones particulares que establecen lo que legalmente está aceptado por la sociedad; es decir, lo que se manda, prohíbe y permite a su respecto específico.

Para estos efectos, el sistema legal puede definirse como el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios, como aquéllos que regulen el régimen de los bienes, la propiedad, etcétera, tienen indiscutible interés en la materia que se expone.

#### **2.4.8.2. El ordenamiento jurídico de la organización social**

“El ordenamiento jurídico de la organización social condiciona al mecanismo operacional de los proyectos de inversión. En algunos casos específicos, se cuenta

con que la constitución política de una determinada nación que obligan a los proyectos a seguir una determinada dirección.

Esas normas se referirán al domicilio, uso y goce de ciertos bienes que, por su naturaleza estratégica, su valor intrínseco, su escasez, etc.

La normativa legal de los actos de comercio se regula por códigos de comercio que incorporan toda la experiencia legal mercantil, e incluso la costumbre comercial, lo que deberá conocer el preparador y evaluador de proyectos.” (Sapagchain 2003, 37)

#### **2.4.9. Estudio y evaluación financiera**

El estudio financiero constituye la sistematización contable y financiera de los estudios realizados anteriormente y que permitirán verificar los resultados que genera el proyecto, al igual que la liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales.

##### **2.4.9.1. Estudio financiero**

El horizonte del proyecto tiene tres etapas perfectamente delineadas: en primer lugar la etapa de instalación o ejecución en la cual se hacen la mayor parte de las inversiones; la etapa de operación o de funcionamiento en la cual se generan los costos y se producen los ingresos propios de la venta de la producción o de la prestación del servicio; y la tercera etapa en la cual se supone que el proyecto termina su actividad regular al no alcanzar a generar los beneficios de orden financiero, económico o social y se procede a su liquidación.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previstos. Sin embargo, y debido a que (no se ha proporcionado) toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que siendo necesarios para la evaluación, los debe suministrar el propio estudio financiero.

El caso clásico es el estudio de fuente y condiciones del financiamiento, o el cálculo del monto que se piensa invertir en capital de trabajo.

#### **2.4.9.2. Inversiones**

“Se debe realizar un calendario de inversiones y reinversiones que pueden hacerse en dos informes separados, correspondientes a la etapa previa de la puesta en marcha y durante la operación”. (Sapagchain 2003, 39)

#### **2.4.9.3. Activos fijos**

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de prestación del servicio y que servirán de apoyo a la operación normal del proyecto.

#### **2.4.9.4 Activos intangibles**

Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

### 2.4.9.5. Depreciaciones

“La depreciación es la disminución en el valor de las propiedades físicas con el paso del tiempo y el uso.

De forma más específica, la depreciación es un concepto contable que establece una deducción anual contra ingresos antes de impuestos tal que el efecto del tiempo y el uso sobre el valor de un activo se pueda reflejar en los balances financieros de una empresa.” (De Garmo 2010, 11).

Las deducciones de depreciación anual están destinadas a igualar la fracción anual de un valor utilizado por un activo en la producción del ingreso sobre la vida económica real del activo.

En monto real de la depreciación nunca se puede establecer hasta que el activo se retira del servicio. Como la depreciación es un costo no monetario que afecta los impuestos a las utilidades, debemos tomarlo muy en cuenta cuando se realizan estudios de ingeniería económica.

<b>Activo Fijo</b>	<b>%</b>	<b>Años De Vida Útil</b>
Edificios	5	20
Vehículo	20	5
Muebles y enseres	10	10
Equipo de oficina	10	10
Equipo de computación	33,33	3
Equipo y maquinaria	10	10

**Tabla 1: Porcentaje de depreciación**

**Elaborado por:** El autor

#### **2.4.9.6. Ingresos de operación**

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las condiciones de venta, de las estimaciones de ventas de residuos y del cálculo de ingresos por venta de equipos cuyo remplazo está previsto durante el periodo de evaluación de proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos (para el equipo de fabrica), organizacional (para el equipo de oficinas) y de mercado (para los equipos de la organización de venta).

#### **2.4.9.7. Costos de operación**

Los costos de operación se calculan por la información de todos los estudios anteriores, sin embargo, existe un elemento de costos que debe calcularse en esta etapa: el impuesto a las ganancias.

#### **2.4.9.8. Punto de equilibrio**

“El punto de equilibrio constituye una situación de la empresa, donde el volumen de producción, alcanza a cubrir los costos variables y fijos, sin obtener utilidad ni perdida alguna.” (Bolaños 1989, 13)

#### 2.4.9.8.1. Punto de equilibrio en cantidades:

$$PE_e = \frac{CFT}{(PCVu)}$$

#### 2.4.9.8.2. Punto de equilibrio en dólares:

$$PE_s = \frac{CFT}{\left[1 - \frac{CVT}{IT}\right]}$$

#### 2.4.9.9. Evaluación financiera

“El análisis de los proyectos constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u alguna otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.” (Análisis Financiero, 2012)

Sus fines son:

1. Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.
2. Identificar la repercusión financiero por el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.
3. Calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados.
4. Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.

5. Establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.

#### **2.4.9.10. Flujo de caja**

“La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio proyectado, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen.

Al proyectar el flujo de caja, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas” (Sapagchain 2003, 37).

##### **2.4.9.10.1 Elementos del flujo de caja**

El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos:

- a) Los egresos iniciales de fondos
- b) Los ingresos y egresos operacionales
- c) El momento en que ocurren estos ingresos y egresos
- d) El valor de desecho o salvamento

##### **2.4.9.11. Indicadores de rentabilidad**

La función de los indicadores de rentabilidad es ayudar a la toma de decisiones con respecto a un proyecto y mediante índices que a continuación se detallan.

### 2.4.9.11.1 Período Real de Recuperación

Se refiere al período de recuperación de un capital invertido. En el análisis de inversiones, es el período de recuperación, o años que se necesitan para que los flujos de caja de la inversión iguallen el capital invertido.

### 2.4.9.11.2 Valor actual neto (VAN)

“Consiste en traer a valor presente los flujos de fondos netos que va a generar el proyecto, descontados a una tasa de descuento y descontando la inversión inicial.

Se define como el valor que tiene en la actualidad, los diferentes flujos de fondos de un proyecto.” (Mariño 2002, 37).

La fórmula que se emplea es:

$VAN =$

$$\sum_{k=0}^n F_k (1 + i)^{-k}$$

Donde:

F = Flujo de fondos neto

i = Tasa de interés efectiva (TREMA por periodos de capitalización)

n = Períodos

Si:  $VAN > 0$  El proyecto es viable

$VAN < 0$  El proyecto no es viable

$VAN = 0$  El proyecto es indiferente

#### **2.4.9.11.3 Tasa interna de retorno**

“La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, es decir, que el valor presente de los flujos de fondos neto sea igual a la inversión neta realizada para la ejecución del proyecto.

El proyecto es conveniente cuando la TIR es mayor que la tasa de descuento que se habría obtenido de otras alternativas de inversión.” (Baca 1987, 47).

Se debe establecer una comparación entre la TIR del proyecto y la tasa de descuento:

**TIR > del proyecto es recomendable**

**TIR < del proyecto no es recomendable**

**TIR = del proyecto es indiferente**

Por lo que la TIR es la máxima rentabilidad que puede ofrecer un proyecto.

#### **2.4.9.11.4 Relación beneficio – costo**

“Como su nombre lo dice, el método de la razón de costo-beneficio, implica el cálculo de la razón de beneficios con respecto a costos. Si se evalúa un proyecto en el sector privado o en el sector público, debe considerarse el valor temporal del dinero

para explicar el calendario de flujos de efectivo (o beneficios) que ocurren desde la realización del proyecto. Así, la razón B/C es realmente una razón de los beneficios descontados con respecto a los costos descontados.” (De Garmo 2010, 23).

$$B/C = \frac{VPF_K(+)}{VPF_K(-)}$$

B/C > 1 El proyecto es viable.

B/C < 1 El proyecto es no viable.

B/C = 1 El proyecto es indiferente.

## **2.5. Hipótesis**

La apertura de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Puyo ayudará a satisfacer los requerimientos contables y tributarios de los ciudadanos de Puyo

## **2.6. Señalamiento de Variables**

### **2.6.1. Variable Independiente**

Cultura contable y tributaria

### **2.6.2. Variable Dependiente**

Cumplimiento de Obligaciones

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Modalidad básica de la investigación**

El presente trabajo se desarrolló bajo la combinación de dos modalidades como son, la investigación bibliográfica o documental y la investigación de campo.

##### **3.1.1. Investigación bibliográfica**

Se aplicará la investigación bibliográfica ya que se procede analizar la información escrita en libros, tesis de grado, documentales y publicaciones en Internet, con el único y principal propósito de conocer las contribuciones científicas del pasado y establecer diferencias, relaciones o estado actual del conocimiento respecto al problema planteado.

##### **3.1.2. Investigación de campo**

Además se utilizará la investigación de campo pues es un estudio sistemático de los hechos en el lugar que se producen, a través del contacto directo del investigador con la realidad que está viviendo el sector donde se desarrolla el proyecto, esta

modalidad tiene como finalidad recolectar y registrar ordenadamente los datos primarios referente al problema planteado, mediante la encuesta el investigador no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación, los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales.

La investigación de campo fue la principal modalidad utilizada, puesto que los informantes fueron los futuros clientes quienes mediante encuesta, proveyeron de los datos necesarios para un posterior análisis e interpretación. Este trabajo se apoyó en una amplia investigación documental y bibliográfica, la misma que permitió una construcción coherente y precisa del marco teórico y dotó de los elementos de juicio necesarios para una futura implementación de la factibilidad de la creación de la empresa.

El conocimiento de la teoría permitió orientar la investigación para validar y contrastar entre la administración empírica y la administración científica de acuerdo a la evolución que ha tenido la administración a través del tiempo.

### **3.2. Nivel o tipo de la investigación**

El validar la factibilidad de la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria requiere de un conocimiento amplio de los componentes, el nivel de análisis será superficial siendo entonces apenas a nivel exploratorio y, en el mejor de los casos descriptiva, puesto que la información proporcionada por los elementos de

observación permitieron profundizar en amplias discusiones y descripciones de los elementos necesarios y los nuevos enfoques de mercado.

### **3.3. Población y muestra**

#### **3.3.1. Población**

En el puyo existen PYMES (Pequeñas y medianas empresas), las mismas que de acuerdo con el censo nacional económico 2011 son 3540 (**Anexo 1**)

Las PYMES se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, baja división del trabajo, pequeño capital, baja productividad e ingreso, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros y no financieros existentes

#### **3.3.2. Muestra**

“Muestra: Porción representativa de la población, que se selecciona para su estudio, porque la población es demasiado grande para analizarla en su totalidad” (Wester 1998, 28)

En el cálculo del tamaño de la muestra para la demanda, se necesita conocer el universo población, las probabilidades  $p$  y  $q$ , y el error de estimación que es un valor que tiene relación inversa con el tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(N-1)E^2 + Z^2 PQ}$$

N= Universo	3540
Probabilidad de	
Q= ocurrencia	0,5
Probabilidad de no	
P= ocurrencia	0,5
Z= Nivel de confianza	1.96
ε = Error de estimación	5%

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 3540}{(3540 - 1)0.05^2 + (1.96^2 * 0.5 * 0.5)}$$

$$n = \frac{3399.816}{19.8079}$$

$$n = 171$$

Una vez realizada la aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra, se concluye que se debe realizar 171 encuestas. Estas se van a realizar en la ciudad de Puyo que es el mercado meta para el estudio de la empresa.

### 3.4. Operacionalización de variables

De acuerdo con (Herrera y otros 2006, 10-23), la operacionalización de las variables es un procedimiento por el cual se pasa del plano abstracto de la investigación a un plano operativo, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente observables y medibles, en el contexto en que se ubica el objeto de estudio, de manera que oriente la recolección de información.

Para la operacionalización de las variables se sugiere aplicar el siguiente procedimiento:

- Conceptualizar la variable, utilizando el marco teórico inicial. Se redacta en la primera columna de la matriz.
- Las categorías identificadas en la conceptualización se escribe en la segunda columna de la matriz.
- Para cada categoría se identifica los indicadores, es decir, los elementos observables y medibles que reflejan la presencia y la acción de la categoría. Se escribe en la tercera columna de la matriz.
- Para cada indicador se identifica los ítems básicos (preguntas) que servirán de referentes para diseñar el instrumento de recolección de la información primaria. Se escribe en la cuarta columna de la matriz.
- En la quinta columna de la matriz se escribe la técnica y el instrumento que se utilizará para recolectar la información primaria.



CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADORES	ÍTEM	TÉCNICA O INSTRUMENTO
Es la conducta mediante la cual se satisface el interés del acreedor, el deudor se libera y se extingue la obligación. Las pequeñas, y medianas empresas pueden tener obligaciones con el Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Municipio entre otras entidades públicas.	Servicio de Rentas Internas  Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social  Municipio	# De obligaciones que las personas tienen con el Servicio de Rentas Internas.  # de obligaciones que las personas tienen con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social  # de obligaciones que las personas tienen con el Municipio	¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el SRI (Servicio de Rentas Internas)?  ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?  ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el Municipio?	Encuesta aplicada a la muestra obtenida del número de establecimientos censados en Pastaza PYMES (Pequeñas y medianas empresas) <b>Anexo 2</b>

**Tabla 3. Cumplimiento de Obligaciones**

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Puyo

### **3.5. Plan de recolección y procesamiento de la información**

#### **3.5.1. Recolección de información**

Se indagó la información a través de la investigación de campo, la misma que utilizó, como técnica principal, para la recolección de los datos, la encuesta, además articuló un conjunto de preguntas que respondieron a los objetivos de la investigación; las preguntas fueron principalmente cerradas para una mejor tabulación y procesamiento de la información. (Anexo 2)

Las encuestas fueron aplicadas para comprobar la factibilidad de la creación de la empresa “M&M”, a los comerciantes y ciertas personas, con el sistema de muestreo probabilístico aleatorio de tal manera que todos puedan ser tomados en cuenta y participar de la misma.

En los trabajos de campo se realizaron dos pasos que son la recopilación y análisis de datos, los mismos que se llevaron a cabo el mes de Enero de 2012.

Los datos primarios son recabados personalmente con quienes estén directamente involucrados en el sector de la investigación, y se los realizó a empresas aleatoriamente escogidas entre el centro, norte y sur de la ciudad.

Las encuestas se realizaron con cierta normalidad, a pesar de que en algunos casos fortuitos los gerentes y propietarios se negaban a colaborar debido a que consideraban información confidencial a algunas de las inquietudes que se les presentó.

### **3.5.2. Procesamiento de la información**

La información fue procesada bajo las siguientes consideraciones que recomienda

- Revisión crítica de la información recogida, es decir, limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- Tabulación de los datos primarios obtenidos del trabajo de campo.
- Graficación y presentación en tablas estadísticas correspondientes, más el uso de estadígrafos para el contraste de hipótesis.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1. Análisis de los resultados**

Al hablar de análisis de los resultados, se menciona todo proceso organización, procesamiento, reducción e interpretación de datos numéricos o gráficos que se disponen en los cuadros estadísticos resultantes de la investigación.

Dicho análisis para el presente trabajo de investigación se lo realizó a través de la estadística descriptiva que permitió la recopilación, presentación y caracterización del conjunto de datos, considerando los contenidos del marco teórico y en relación con los objetivos, las variables e indicadores de la investigación

Con la finalidad de llevar a cabo lo mencionado anteriormente se realizó la investigación de campo, aplicando el cuestionario correspondiente.

## 4.2 Interpretación de los resultados

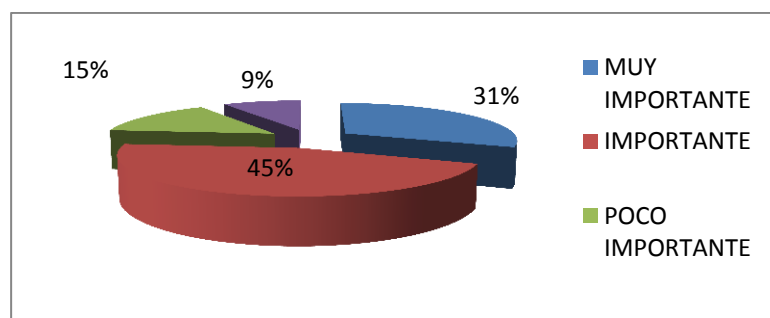
### Cuestionario aplicado a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas) de la ciudad del Puyo

1. ¿De acuerdo a su criterio ¿Contar con información contable y financiera oportuna es?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
MUY IMPORTANTE	53	30,99%
IMPORTANTE	78	45,61%
POCO IMPORTANTE	25	14,62%
NADA IMPORTANTE	15	8,77%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 4.** Pregunta 1 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 3** Información contable y financiera oportuna

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

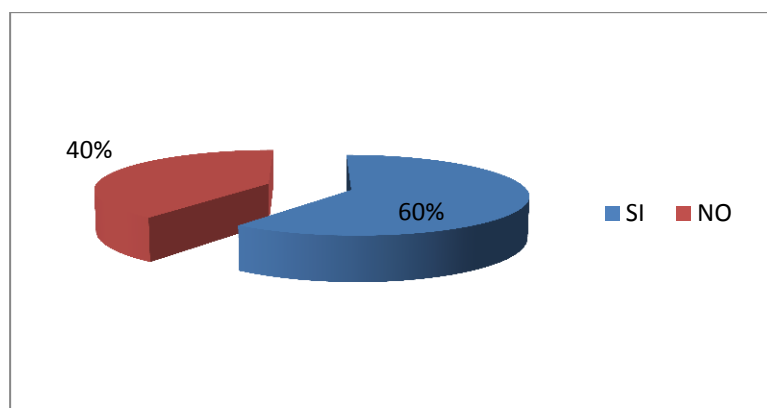
**Análisis e interpretación:** De las PYMES (Pequeñas y medianas empresas) de la ciudad del Puyo encuestadas, se concluyó que el 76.60% considera muy importante e importante contar con información financiera y contable oportuna, mientras que un 23.40% dice que la misma es muy poco importante y nada importante.

**2.- ¿Ud. ha recibido alguna notificación por incumplimiento de obligaciones del SRI (Servicio de Rentas Internas), Municipio, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), etc.?**

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SI	103	60,23%
NO	68	39,77%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 5.** Pregunta 2 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 4.** Notificaciones por incumplimiento de obligaciones

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

**Análisis e interpretación:** De acuerdo con las personas encuestadas, el 60.23% mencionan haber recibido alguna notificación por incumplimiento de obligaciones del SRI (Servicio de Rentas Internas), Municipio, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), mientras que el 39.77% menciona que esto no ha sucedido.

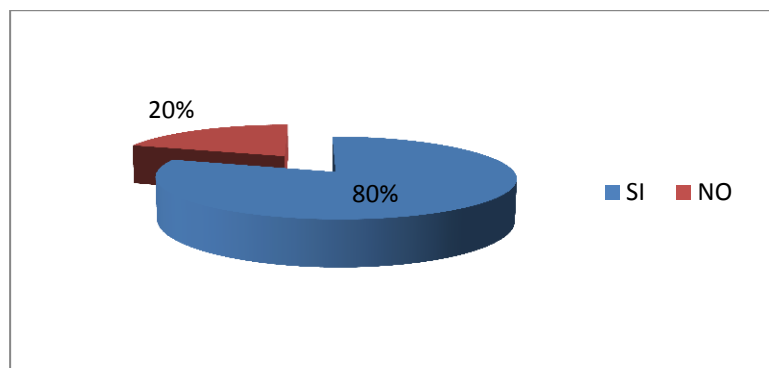
**3.- ¿Ud. a solicitado algún tipo de asesoría para dar fiel cumplimiento con los requerimiento del SRI (Servicio de Rentas Internas), Municipio, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?**

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SI	137	80,12%
NO	34	19,88%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 6.** Pregunta 3 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** PYMES



**Gráfico 5.** Solicitar asesoría contable y tributaria

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** PYMES

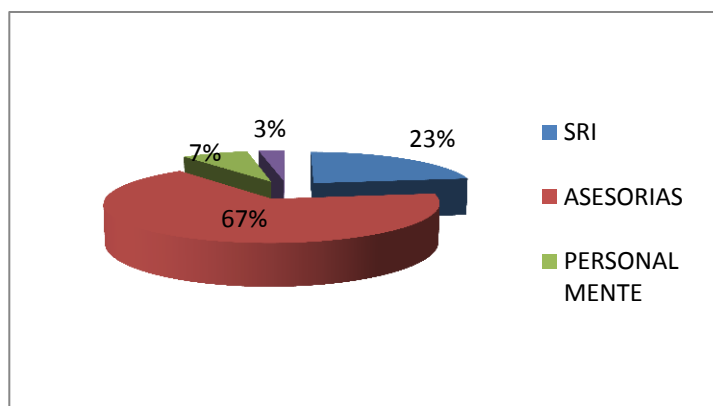
**Análisis e interpretación:** Según los encuestados el 80.12% mencionan haber solicitado algún tipo de asesoría para dar fiel cumplimiento con los requerimiento del SRI (Servicio de Rentas Internas), Municipio, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), mientras que el 19.88% dice lo contrario.

#### 4. ¿Dónde realiza sus declaraciones?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SRI	39	22.81%
ASESORIAS	114	66.67%
PERSONALMENTE	13	7.60%
FAMILIARES	5	2.92%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100.00%</b>

**Tabla 7.** Pregunta 4 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 6.** Donde realiza las declaraciones

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

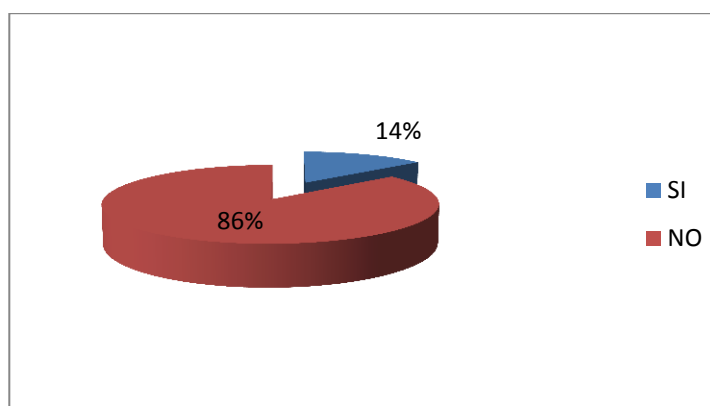
**Análisis e interpretación:** De acuerdo con el 2.92% de los encuestados, la asesoría contable y tributaria es brindada por los familiares, y de acuerdo con el 7.60% se resuelve de manera personal, mientras que el 66.67% realiza sus declaraciones en asesorías contables, y el 22.81% acude al Servicio de Rentas Internas para realizar sus declaraciones.

## 5. ¿Cuenta con personal contable de planta?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SI	24	14,04%
NO	147	85,96%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 8.** Pregunta 5 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico7.** Cuenta con contador de planta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

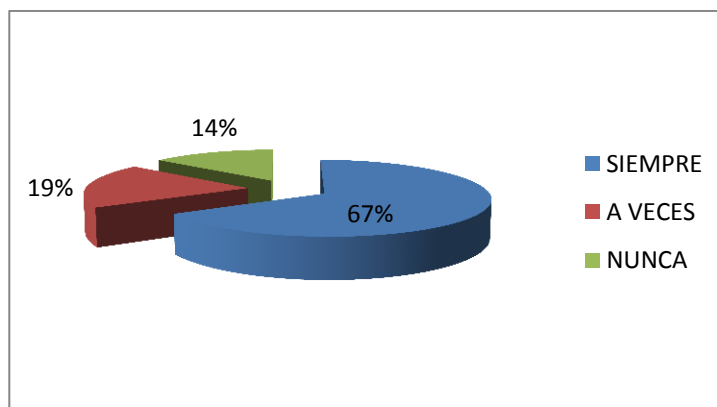
**Análisis e interpretación:** una vez aplicada la encuesta se determinó que el 85.96% de las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), no tienen un contador de planta, mientras que el 14.04% si cuentan con un profesional contable.

## 6. ¿Ud. acudido alguna asesoría contable?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SIEMPRE	114	66,67%
A VECES	33	19,30%
NUNCA	24	14,04%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 9.** Pregunta 6 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 8.** Acudido alguna asesoría

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

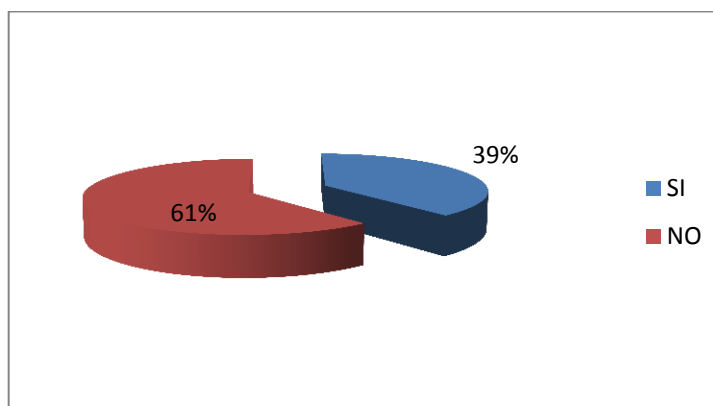
**Análisis e interpretación:** del 100% de las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), un 66.67% siempre acude a las asesorías de otros lugares para solventar sus dudas y conocimientos, mientras que un 14.04% menciona que nunca lo ha hecho, puesto que cuenta con personal contable de planta, y el 19.30% menciona que a veces requiere de dichos servicios.

### 7. ¿La asesoría brindada en dicho lugar, le sirvió?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SI	66	38,60%
NO	105	61,40%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 10.** Pregunta 7 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 9.** La asesoría de dicho lugar le sirvió

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

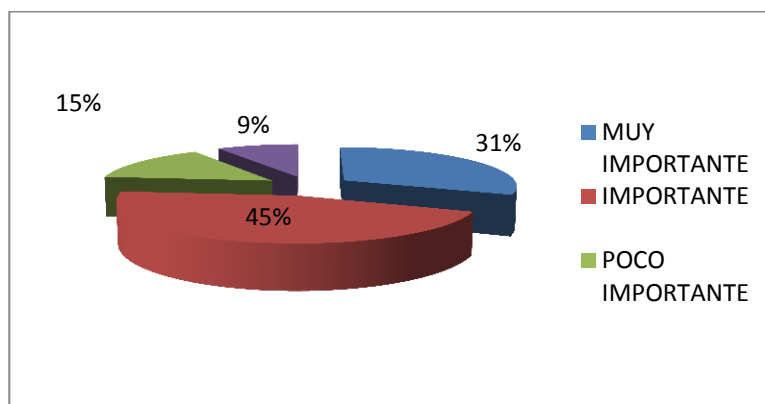
**Análisis e interpretación:** El 61.40% de los encuestados menciona que la asesoría brindada en las entidades que prestan este servicio, no fue de ayuda para resolver sus problemas. Mientras que un 38.60% dice haberle servido para resolver sus necesidades contables y tributarias.

### 8. ¿Califique el trabajo realizado en las asesorías?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
EXCELENTE	13	7,60%
MUY BUENA	17	9,94%
BUENA	88	51,46%
MALA	53	30,99%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 11.** Pregunta 8 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 10.** Califique trabajo de las asesorías

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

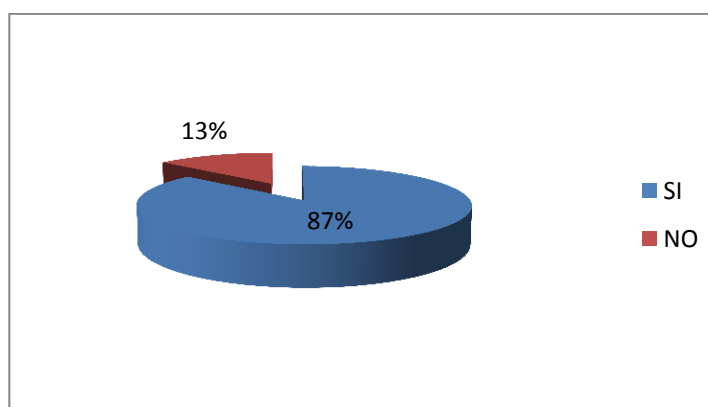
**Análisis e interpretación:** de acuerdo con las encuestas el trabajo realizado en las asesorías contables y tributarias en un 30.99% es mala, el 51.46% menciona que la misma es buena, mientras que un 7,60% dice ser muy buena.

**9. ¿Ud. ha tenido que acudir a otras ciudades para solucionar sus obligaciones contables y tributarias?**

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SI	148	86,55%
NO	23	13,45%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 12.** Pregunta 9 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 11.** Soluciona los problemas contables y tributarios en otras ciudades

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

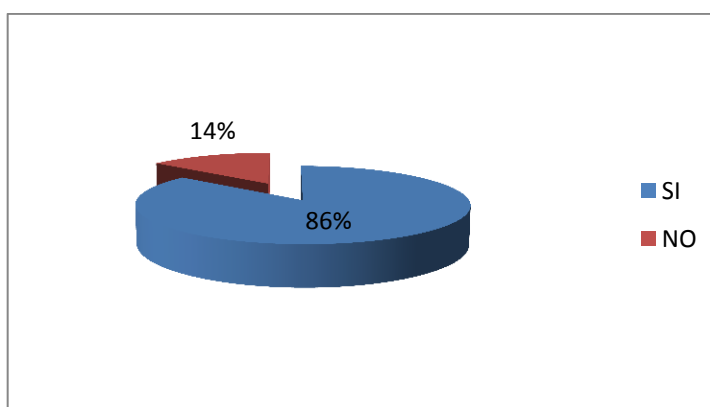
**Análisis e interpretación:** del 100% de los encuestados el 86.55% menciona que acudido a otras ciudades para encontrar buena asesoría contable y tributaria. Mientras que el 13.45% ha optado por realizar lo expuesto por familiares, amigos, entidades públicas y asesorías de la ciudad.

### 10. ¿Considera necesario la creación de una asesoría contable y tributaria?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SI	147	85,96%
NO	24	14,04%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 13.** Pregunta 10 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 12.** Creación de una asesoría contable y tributaria

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

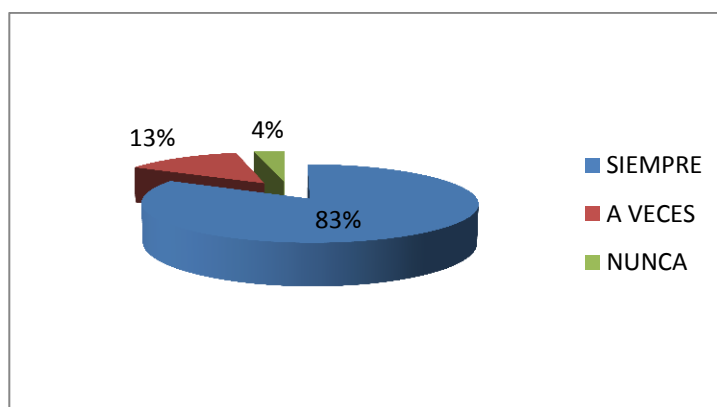
**Análisis e interpretación:** De acuerdo con los encuestados el 85.96% menciona que la ciudad del Puyo requiere de nuevas y capacitadas asesorías contables y tributarias, que generen cultura tributaria y el cumplimiento de deberes y obligaciones con la sociedad.

**11. ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el SRI (Servicio de Rentas Internas)?**

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SIEMPRE	142	83,04%
A VECES	23	13,45%
NUNCA	6	3,51%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 14.** Pregunta 11 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico 13.** Ha cancelado multas en el SRI (Servicio de Rentas Internas)

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

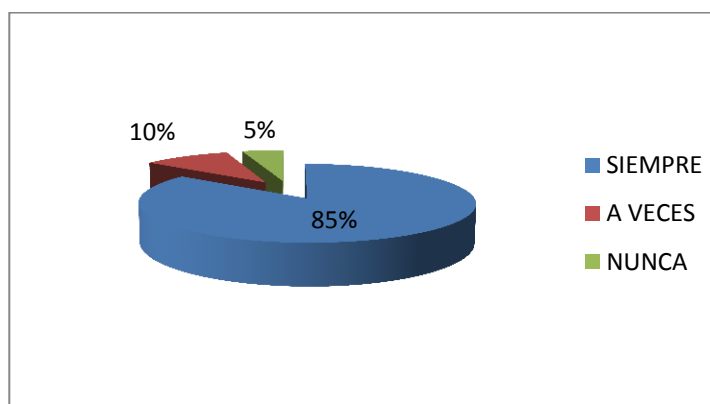
**Análisis e interpretación:** el 83.04% ha tenido que cancelar multas e interés al Servicio de Rentas Internas puesto que no cuentan con la asesoría oportuna y eficiente para el desarrollo y progreso de la institución, cancelando haberes innecesarios, por descuido y desinterés de los contribuyentes y de las asesorías.

**12. ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?**

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SIEMPRE	146	85,38%
A VECES	17	9,94%
NUNCA	8	4,68%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 15.** Pregunta 12 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES



**Gráfico14.** Ha cancelado multas en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** PYMES

**Análisis e interpretación:** El 85.38% menciona que ha tenido que pagar multas e interés en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, por descuido y desinterés sobre el tema.

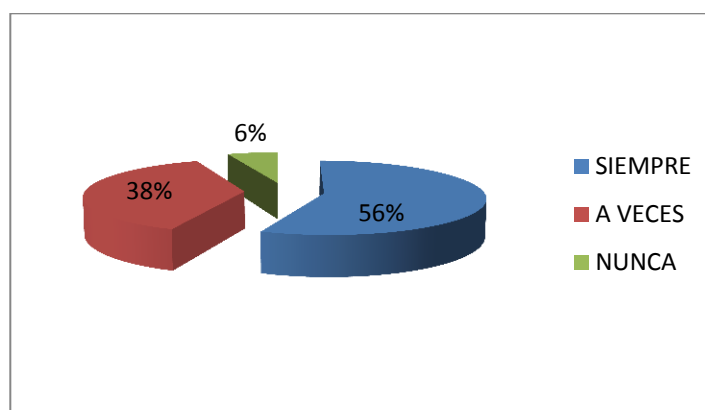
### 13. ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el Municipio?

OPCIONES	ENCUESTADOS	F%
SIEMPRE	96	56,14%
A VECES	65	38,01%
NUNCA	10	5,85%
<b>TOTAL</b>	<b>171</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 16.** Pregunta 13 de la encuesta

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** PYMES



**Gráfico15.** Ha cancelado multas en el Municipio

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** PYMES

**Análisis e interpretación:** el 56.14% de los encuestados ha pagado multas en el Municipio por desconocimiento de sus obligaciones, y por limitaciones en el tiempo para realizar sus trámites.

### 4.3. Verificación de la hipótesis

**Tema:**

Estudio de factibilidad para la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo.

#### 1. Planteamiento de la hipótesis

**Ho:** La apertura de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo NO ayudará a satisfacer los requerimientos contables y tributarios de los ciudadanos del Puyo

**H1:** La apertura de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo ayudará a satisfacer los requerimientos contables y tributarios de los ciudadanos del Puyo

#### 2. Selección del nivel de significación

Se utilizará el nivel de significancia  $\alpha = 0.05$  (correspondiente al 95%)

#### 3. Especificación del estadístico

Para la verificación de la hipótesis se escogió la prueba Chi-Cuadrado, cuya fórmula es la siguiente:

$$x^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(f_0 - f_e)^2}{f_e}$$

**Simbología:**

$\mathbf{X^2}$  = Chi Cuadrado

$\Sigma$  = Sumatoria

**f<sub>o</sub>** =Frecuencia observada.

**f<sub>e</sub>** =Frecuencia esperada.

**4. Regla de decisión**

Grado de libertad (gl) = (Filas - 1) (Columnas - 1)

$$(Gl) = (F - 1) (C - 1)$$

$$(Gl) = (2 - 1) (2 - 1)$$

$$(Gl) = (1) (1)$$

$$(Gl) = 1$$

Se encontró el grado de libertad correspondiente: GL= 1

El valor del chi cuadrado según la tabla es de 3,841.

## 5. Comprobación de la hipótesis

Al realizar la matriz de tabulación cruzada se toma en cuenta dos preguntas del cuestionario que contengan las variables de estudio como se muestra a continuación:

7. ¿La asesoría brindada en dicho lugar, le sirvió?

10. ¿Considera necesario la creación de una asesoría contable y tributaria?

PREGUNTAS	OPCIONES		TOTAL
	SI	NO	
7. ¿La asesoría brindada en dicho lugar, le sirvió?	66	105	171
10. ¿Considera necesario la creación de una asesoría contable y tributaria?	147	24	171
TOTAL	213	129	342

**Tabla 17. Frecuencias observadas**

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Chi -cuadrado

PREGUNTAS	OPCIONES		TOTAL
	SI	NO	
7. ¿La asesoría brindada en dicho lugar, le sirvió?	106,5	64,5	171
10. ¿Considera necesario la creación de una asesoría contable y tributaria?	106,5	64,5	171
TOTAL	213	129	342

**Tabla 18. Frecuencias esperadas**

**Elaborado por:** Autor

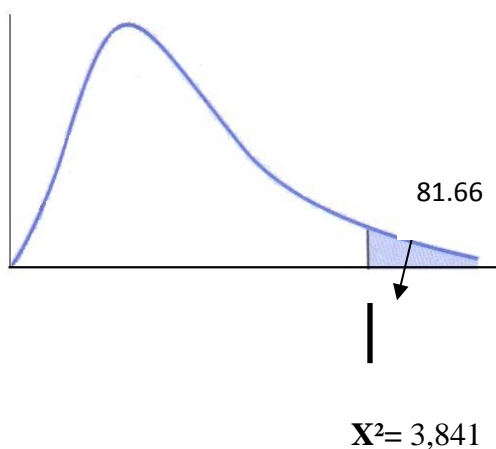
**Fuente:** Chi - cuadrado

PREGUNTAS	OPCIONES	fo	fe	fo-fe	(fo-fe) <sup>2</sup>	((fo-fe) <sup>2</sup> )/fe
		7. ¿La asesoría brindada en dicho lugar, le sirvió?	SI	66	106,5	-41
	NO	105	64,5	40,5	1640,25	25,43
10. ¿Considera necesario la creación de una asesoría contable y tributaria?	SI	147	106,5	40,5	1640,25	15,40
	NO	24	64,5	-41	1640,25	25,43
TOTAL					<b>x2</b>	<b>81,66</b>

**Tabla 19. Cálculo del chi- cuadrado**

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Chi cuadrado



**Gráfico16.** Curva de chi-cuadrado

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** Chi cuadrado

### **Decisión**

Como el chi cuadrado calculado es mayor que el de la tabla, se rechazó la  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ , con lo cual se confirma que la apertura de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo ayudará a satisfacer los requerimientos contables y tributarios de los ciudadanos del Puyo

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 Datos informativos**

##### **5.1.1 Título de la propuesta**

Estudio de factibilidad basado en la planeación estratégica, que permita la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo

##### **5.1.2 Institución ejecutora**

“M&M” de asesoría contable y tributaria

##### **5.1.3 Beneficiarios**

Habitantes de la ciudad el Puyo

##### **5.1.4 Ubicación**

Pastaza, Puyo

##### **5.1.5 Tiempo estimado para la ejecución**

El tiempo estimado para la ejecución de dicha propuesta será primer semestre del año 2012.

Inicio: 1 de enero de 2012 Fin: 30 junio de 2012.

### **5.1.6 Equipo técnico responsable**

Investigador y equipo de trabajo de asesoría “M&M”

### **5.1.7 Costo**

Para la elaboración de la propuesta se requirió de \$650,00 (seiscientos cincuenta dólares americanos) mientras que para ejecutar la propuesta se requiere de un valor aproximado de \$8571,75 (ocho mil quinientos setenta y uno con setenta y cinco centavos americanos).

## **5.2 Antecedentes de la propuesta**

La ciudad de Puyo cuenta con 3540 PYMES (Pequeñas y medianas empresas), por ello la importancia de la creación de la empresa “M&M” asesoría contable y tributaria; la misma que guiará en el desarrollo eficiente de las actividades empresariales.

Por el desarrollo económico y poblacional de la ciudad del Puyo, los ciudadanos se han visto inmiscuidos en una serie de responsabilidades y obligaciones para con las entidades del Estado.

Por ello la investigación se fundamenta en la necesidad de contar con personal capacitado; el mismo que fomentará la cultura contable y tributaria, a través del cumplimiento oportuno y justo de las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas,

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Municipio y otros; siempre velando por el bienestar empresarial y social.

Como se ha podido determinar en el capítulo cuatro a través de la encuesta la ciudad del Puyo requieren de una empresa seria, capacitada y eficiente de asesoría contable y tributaria; para evitarles a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), acudir a otras ciudades para dar solución a sus problemas, además de evitar el pago innecesario de multas e intereses; ayudarlas a tomar decisiones correctas y oportunas, y fomentar su crecimiento económico y social.

### **5.3 Justificación**

La presente investigación se fundamenta en la importancia de un proceso contable verás y oportuno en las empresas, no solo de limitarse a digitar asientos contables sino de estar en un continuo acompañamiento empresarial, con el objetivo de disminuir costos y aumentar la eficiencia productiva.

Además los servicios en el área de asesoría tributaria están dirigidos principalmente a la asistencia de clientes en todo lo relacionado con el área tributaria, asesorándolos en todo lo relacionado con el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, así como en la optimización de dichas obligaciones; considerando en todo momento que el componente tributario es de vital importancia a la hora de evaluar el resultado de un negocio independientemente de su orientación.

Por otra parte es muy importante la creación de la empresa “M&M” asesoría contable y tributaria puesto que será un ente activo para incentivar el crecimiento económico y social del país, en base a criterios justos y eficientes en cada una de las pequeñas, y medianas empresas a las cuales se brindará atención.

## **5.4 Objetivos**

### **5.4.1 General**

Estudiar la factibilidad para la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo.

### **5.4.2 Específicos**

Realizar un análisis DOFA que permita identificar y analizar, debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas al crear una asesoría contable y tributaria del Puyo.

Realizar un estudio de mercados potenciales, para definir localidad y estrategias empresariales de administración.

Investigar necesidades de los clientes potenciales, para definir políticas de servicio.

Definir los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto.

Definir aspectos legales a ser cumplidos.

Establecer factibilidad económica y financiera del mismo a través de indicadores.

Desarrollo de misión, visión, metas y objetivos empresariales.

## **5.5 Análisis de factibilidad**

### **5.5.1 Económico Financiero**

La perspectiva para el cumplimiento de la propuesta presentada es favorable, ya que se cuenta con los recursos propios necesarios para creación y viabilidad de la asesoría contable y tributaria.

### **5.5.2 Tecnológico**

Se cuenta con el equipo tecnológico necesario para la implementación de la propuesta.

### **5.5.3 Organizacional**

La creación de la asesoría contable y tributaria “M&M” es factible puesto que es un ciclo empresarial eficiente, que se basará en estrategias administrativas y competitivas para el uso eficiente de los recursos empresariales.

### **5.5.4 Legal**

Es factible puesto que se basa en leyes y reglamentos de las diferentes instituciones del estado.

## **5.6 Fundamentación**

La presente investigación se fundamenta en diferentes conceptos como son:

### **5.6.1. Análisis DOFA**

Es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.

Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compite. El análisis DOFA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como producto, mercado, producto-mercado, línea de productos, corporación, empresa, división, unidad estratégica de negocios, etc.

Muchas de las conclusiones, obtenidas como resultado del análisis DOFA, podrán serle de gran utilidad en el análisis del mercado y en las estrategias de mercadeo que diseñe y que califiquen para ser incorporadas en el plan de negocios.

El análisis DOFA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y

amenazas claves del entorno.

Lo anterior significa que el análisis DOFA consta de dos partes: una interna y otra externa.

1. La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de su negocio, aspectos sobre los cuales usted tiene algún grado de control.
2. La parte externa mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar su negocio en el mercado seleccionado. Aquí usted tiene que desarrollar toda su capacidad y habilidad para aprovechar esas oportunidades y para minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales usted tiene poco o ningún control directo.

#### **5.6.1.1 Fortalezas y Debilidades**

Considere áreas como las siguientes:

- Análisis de Recursos

Capital, recursos humanos, sistemas de información, activos fijos, activos no tangibles.

- Análisis de Actividades

Recursos gerenciales, recursos estratégicos, creatividad

- Análisis de Riesgos con relación a los recursos y a las actividades de la empresa.
- Análisis de Portafolio.

### **5.6.1.2 Oportunidades y Amenazas**

Las oportunidades organizacionales se encuentran en aquellas áreas que podrían generar muy altos desempeños. Las amenazas organizacionales están en aquellas áreas donde la empresa encuentra dificultad para alcanzar altos niveles de desempeño.

Considere:

- Análisis del Entorno

Estructura de su industria (Proveedores, canales de distribución, clientes, mercados, competidores).

- Grupos de interés

Gobierno, instituciones públicas, sindicatos, gremios, accionistas, comunidad.

- El entorno visto en forma más amplia.

Aspectos demográficos, políticos, legislativos, etc.

### **5.6.2. Estudio de mercado**

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar

a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

El estudio de mercado es generalmente primario o secundario. En el estudio secundario, la compañía utiliza información obtenida de otras fuentes que aparecen aplicables a un producto nuevo o existente. Las ventajas del estudio secundario incluyen el hecho de ser relativamente barato y fácilmente accesible. Las desventajas del estudio secundario: a menudo no es específico al área de investigación y los datos utilizados pueden ser tendenciosos y complicados de validar.

El estudio de mercado primario implica pruebas como focus groups, encuestas, investigaciones en terreno, entrevistas u observaciones llevadas a cabo o adaptadas específicamente al producto.

Muchas preguntas pueden ser respondidas gracias a un estudio de mercado:

- ¿Qué está pasando en el mercado?
- ¿Cuáles son las tendencias?
- ¿Quiénes son los competidores?
- ¿Qué opinión tienen los consumidores acerca de los productos presentes en el mercado?
- ¿Qué necesidades son importantes?

- ¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

El estudio de mercado para la planeación de negocios

El estudio de mercado es para descubrir lo que la gente quiere, necesita o cree. También puede implicar el descubrir cómo actúan las personas. Una vez que la investigación está completa, se puede utilizar para determinar cómo comercializar su servicio.

Ejemplos de investigaciones de mercado son los cuestionarios y las encuestas.

Para comenzar un negocio existen algunas cosas que se deben tener en cuenta:

- ¿Quiénes son los clientes?
- ¿Cuál es su ubicación y como pueden ser contactados?
- ¿Qué cantidad o calidad quieren?
- ¿Cuál es el mejor momento para vender?

#### **5.6.2.1. Segmentación del mercado**

La segmentación del mercado es la división de la población en sub-grupos con motivaciones similares. Los criterios más utilizados para segmentar incluyen las diferencias geográficas, diferencias de personalidades, diferencias demográficas, diferencias en el uso de productos y diferencias psicográficos.

### **5.6.2.2. Clases de Mercado**

Puesto que los mercados están contruidos por personas, hogares, empresas o instituciones que demandan productos, las acciones de marketing de una empresa deben estar sistemáticamente dirigidas a cubrir los requerimientos particulares de estos mercados para proporcionarles una mejor satisfacción de sus necesidades específicas. Según el monto de la mercancía

**5.6.2.2.1. Mercado Total.-** conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.

**5.6.2.2.2. Mercado Potencial.-** conformado por todos los entes del mercado total que además de desear un servicio, un bien está en condiciones de adquirirlas.

**5.6.2.2.3. Mercado Meta.-** está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.

**5.6.2.2.4. Mercado Real.-** representa el mercado al cual se ha logrado llegar a los consumidores de los segmentos del mercado meta que se han captado.

### **5.6.2.3 Tendencias de mercado**

Se definen como los movimientos al alza o a la baja del mercado durante un periodo de tiempo.

Es más complicado determinar el tamaño del mercado si estas comenzando con algo completamente nuevo. En este caso se deberá obtener el número de clientes potenciales o segmentos de clientes.

Además de la información acerca del mercado objetivo se debe tener información acerca de la competencia, clientes, productos, etc.

Por último se necesita medir la eficacia del marketing para el producto. Algunas técnicas para esto son:

- Análisis de los clientes
- Modelado de opciones
- Análisis de la competencia
- Análisis de riesgo
- Investigación de productos
- Investigación de publicidad
- Modelado del Mix comercial (Precio, Producto, Plaza, Publicidad)

#### **5.6.2.4 Análisis del consumidor**

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

#### **5.6.2.5 Análisis de la competencia**

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el [mercado](#) del mismo producto.

Para realizar un estudio de la competencia es necesario establecer quienes son los competidores, cuántos son y sus respectivas [ventajas competitivas](#). El [plan de negocios](#) podría incluir una plantilla con los competidores más importantes y el análisis de algunos puntos como: marca, descripción del producto o servicio, [precios](#), estructura, procesos, [recursos humanos](#), [costes](#), [tecnología](#), [imagen](#), [proveedores](#), entre otros.

El [benchmarking](#) o plantilla permite establecer los estándares de la industria así como las ventajas competitivas de cada empresa. A partir de esta evaluación, se determinará si es factible convivir con la competencia y si es necesario neutralizarla o si un competidor puede transformarse en socio a través de fusión, alianzas estratégicas.

### **5.6.3 Estrategia**

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

Liderazgo en costo.- Consiste en mantenerse competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.

Diferenciación.- Consiste en crear un valor agregado sobre el producto ofrecido para que este sea percibido en el mercado como único: diseño, imagen, atención a clientes, entrega a domicilio

### **5.6.4 Objetivo**

El principal objetivo del estudio de mercado es obtener información que nos ayude para enfrentar las condiciones del mercado, tomar decisiones y anticipar la evolución del mismo.

Esta información debe de ser lo suficientemente veraz para poder demostrar:

1. Que existe un número suficiente de consumidores con las características necesarias para considerarlo como demanda de los productos y/o servicios que se piensan ofrecer

2. Que dichos consumidores pueden ejercer una demanda real que justifique la producción y/o servicios que se piensan ofrecer
3. Que contamos con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados
4. Que podemos calcular los efectos de la demanda con respecto a productos y/o servicios sustitutos y complementarios.

El logro de los objetivos mencionados solo se podrá llevar a cabo a través de una investigación que nos proporcione información para ser utilizada como base para una toma de decisión; esta deberá ser de calidad, confiable y concreta.

Como objetivos secundarios un estudio de mercado nos revelará información externa acerca de nuestros competidores, proveedores y condiciones especiales del mercado, hábitos de consumo de a quién va dirigido el producto y/o servicio. Así como también información interna como las especificaciones de nuestro producto, nuestra producción interna, normas técnicas de calidad, entre otros aspectos a considerar.

### **5.6.5 Indicadores**

Un indicador es la medida cuantitativa o la observación cualitativa que permite identificar cambios en el tiempo y cuyo propósito es determinar qué tan bien está funcionando un sistema, dando la voz de alerta sobre la existencia de un problema y

permitiendo tomar medidas para solucionarlo, una vez se tenga claridad sobre las causas que lo generaron.

En un proyecto empresarial es muy importante analizar la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Cuando se forma una empresa hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años.

#### **5.6.6 Valor Actual Neto (VAN)**

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

$VAN > 0 \rightarrow$  el proyecto es rentable.

$VAN = 0 \rightarrow$  el proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la TD.

$VAN < 0 \rightarrow$  el proyecto no es rentable.

### **5.6.7 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- tamaño de inversión.
- flujo de caja neto proyectado.

### **5.6.8 Misión**

Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de la/las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

En la misión se define: la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar.

#### **5.6.8.1 Características de una misión**

Las características que de tener una misión son: amplia, concreta, motivadora y posible.

#### **5.6.8.2 Elementos que complementan la misión**

Con la misión conoceremos el negocio al que se dedica la empresa en la actualidad, y hacia qué negocios o actividades puede encaminar su futuro, por lo tanto también debe ir de la mano con la visión y los valores.

#### **5.6.9 Visión**

Es un elemento complementario de la misión que impulsa y dinamiza las acciones que se lleven a cabo en la empresa. Ayudando a que el propósito estratégico se cumpla.

#### **5.6.10 Metas**

Es el fin u objetivo de una acción o plan.

### **5.6.11 Políticas**

Es una actividad orientada en forma ideológica a la toma de decisiones de un grupo para alcanzar ciertos objetivos.

## **5.7 Metodología. Modelo operativo**

Para dar solución al trabajo de investigación se considera la aplicación de:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA  
“M&M” DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DEL  
PUYO**

Para la creación de “M&M” asesoría contable y tributaria se desarrolló dos etapas:  
Ingeniería del proyecto y estudio económico financiero.

### **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio sean eficientes.

Dicho análisis de desarrolla a través de:

- Análisis DOFA
- Estudio de mercado: Competidores y consumidores
- Cumplimientos legales
- Desarrollo de la planeación estratégica
- Tamaño del proyecto

### **5.7.1 Análisis DOFA**

Para el desarrollo de la presente investigación se realizó un análisis de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

En base a una encuesta aplicada a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), del Puyo, en el capítulo cuatro y a la observación.

#### **5.7.1.1 DOFA al crear una asesoría contable y tributaria:**

##### **Debilidades**

- Poco personal
- Carencia de recursos
- Espacio físico

### **Oportunidades**

- Pocas asesorías
- Profesionales poco capacitados
- Gran número de PYMES (Pequeñas y medianas empresas)
- Incremento de requerimientos a cumplir en las PYMES (Pequeñas y medianas empresas)

### **Fortalezas**

- Conocimientos
- Experiencia
- Valores humanos
- Costo de los servicios
- Localización

### **Amenazas**

- Cambios legales
- Inestabilidad política
- Desastres naturales

N.	OPORTUNIDADES	N.	AMENAZAS
O1	Pocas asesorías	A1	Cambios legales
O2	Profesionales poco capacitados	A2	Inestabilidad política
O3	Gran número de PYMES (Pequeñas y medianas empresas)	A3	Desastres naturales
O4	Incremento de requerimientos a cumplir en las PYMES (Pequeñas y medianas empresas)		
N.	FORTALEZAS	N.	DEBILIDADES
F1	Conocimientos	D1	Poco personal
F2	Experiencia	D2	Carencia de recursos
F3	Valores humanos	D3	Espacio físico
F4	Costo de los servicios		
F5	Localización		

**Tabla 20. Matriz DOFA**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### **5.7.1.2 Factores claves planteados en base al DOFA**

**O1-F1.-** La existencia de pocas asesorías permitirá acoger a mayoría de PYMES (Pequeñas y medianas empresas), puesto que la empresa M\$M se encuentra capacitado para dar una asesoría eficaz.

**O2-F2.-** La existencia de profesionales poco capacitado en la ciudad del Puyo, en lo que a contabilidad y tributación se refiere permitirá captar más clientes, puesto que se la empresa cuenta con la capacidad necesaria para solventar dudas contables y tributarias.

**O3-F3.-** El gran número de PYMES (Pequeñas y medianas empresas), y los valores humanos con los que contará la empresa M\$M, permitirá su desarrollo económico y social.

**O4-F4.-** Incremento de requerimientos a cumplir en las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), y el costo por los servicios beneficiarán a la empresa M\$M

### **5.7.2 Estudio de mercado: Competidores y consumidores**

La empresa se encuentra situada en Ecuador en la ciudad del Puyo, tomando en cuenta el crecimiento acelerado del sector empresarial, y debido a la inexistencia de asesorías contables y tributarias que proporcionen un servicio de calidad, confiabilidad y oportuno. Siendo este el factor primordial para la creación de una empresa que proporcione dicho servicio.

### 5.7.2.1 Localización del proyecto

**País:** Ecuador

**Región:** Oriente

**Provincia:** Pastaza

**Cantón:** Puyo

**Dirección:** Seslao Marin y 9 de Octubre

### 5.7.2.2 Establecimiento de servicios a ofrecer

- **Asesoría contable**

Preparación estados financieros

Cumplimiento de leyes

Cumplimiento de deberes Superintendencia de Compañías, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), Municipio, entre otros.

Asesoría proceso contable. etc.

- **Asesoría tributaria**

Declaraciones

Anexos

Asesoría proceso tributario

Cumplimiento deberes con el Servicio de rentas Internas, entre otros.

### **5.7.2.3 Establecimiento de relación precio - calidad**

El presente proyecto consiste en brindar al cliente una esmerada atención en la asesoría contable y tributaria, para lo cual contaremos con el marco organizacional necesario para tomar decisiones oportunas, y obtener resultados favorables para el desarrollo de la misma.

### **5.7.2.4 Establecimiento de clientes**

Los clientes potenciales son las 3540 PYMES (Pequeñas y medianas empresas), ubicadas en la ciudad del Puyo; pero para el presente trabajo de investigación serán los 147 clientes que requieren de servicios de asesoría contable y tributaria de manera urgente, de acuerdo con la pregunta 10 del cuestionario aplicado y tabulado en el capítulo cuatro.

### **5.7.2.5 Conocimiento de los competidores**

#### **Preguntas a responder para conocer a la competencia:**

- **¿Cómo, cuándo y quiénes han vendido este tipo de servicio en el pasado?**

La competencia dedicada a la oferta del servicio contable y tributario, son las personas localizadas fuera del Servicio de Rentas Internas, las mismas que realizan

las declaraciones a través de formularios físicos, los mismos que están por desaparecer en enero del año 2013, debido a que estos se eliminarán obligando a la realización de las declaraciones por internet.

Por otra parte tenemos las pocas asesorías contables, las mismas que realizan un deficiente trabajo.

Por último contamos con los café internet, y asesorías de otras ciudades cercanas al Puyo.

- **¿Quiénes lo están vendiendo ahora?**

Lo ofertan pocas asesorías, personas con capacitación profesional, centros de cómputo y el propio Servicio de Rentas Internas.

- **¿Hay demasiados o muy pocos competidores?**

Existen pocas empresas dedicadas a brindar este servicio.

- **¿Cuánto podrían llegar a vender los competidores en un futuro?**

Disminuirán sus clientes, puesto que al ingresar M\$M asesoría contable y tributaria, fomentará la cultura tributaria con miras a la captación de la gran mayoría del mercado PYMES (Pequeñas y medianas empresas).

### 5.7.2.6 Establecimiento de precios

Para fijar los precios se tomará en cuenta los siguientes aspectos:

**Costos:** El precio debe cubrir los costos para poder tener un buen margen de ganancia.

**Precio de los competidores:** Para poder establecer el precio se debe tomar en cuenta el precio de los competidores, el precio debe ir de acuerdo a la calidad del servicio

**Efectos sobre la Demanda:** Es frecuente que la demanda de un servicio se vea afectada por el precio.

Los precios se fijarán más adelante en base a los recursos de la propuesta.

### 5.7.2.7 Establecimiento de proveedores

Al ser una empresa de servicio de asesoría contable y tributaria, sólo requiere de los siguientes proveedores.

**Internet.-**El proveedor de internet será Speedy

**Suministros.-** Organización Víctor Hugo Caicedo; como proveedor auxiliar librería la Tranca.

**Mantenimiento de equipos.-**Profesionales de confianza, señor Ing. Héctor Gavilánez e Ing. Oscar Valdez.

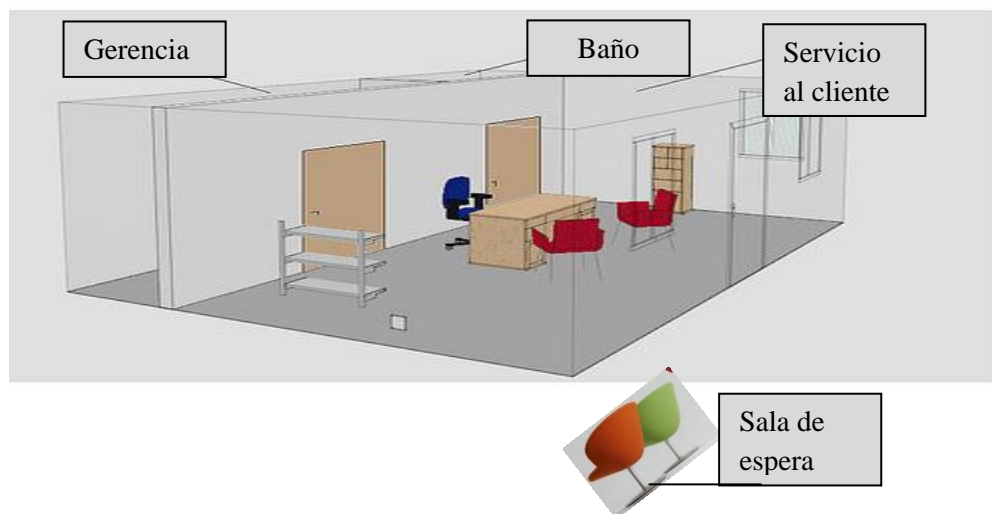
Otros.- TIA, SUPERMAXI, entre otros.

### 5.7.2.8 Distribución del local

La eficiencia de la distribución del negocio es importante ya que permite la atención de calidad, de esta manera tomando en cuenta el tamaño y la cantidad de muebles y enseres, equipos y personal se realiza la siguiente distribución.

Donde las áreas van a ser las siguientes:

- Área de gerencia.
- Sala de espera.
- Servicio al cliente.
- Baño



**Gráfico17.** Distribución del local

**Elaborado por:** Autor  
**Fuente:** Diseño del Local

### **5.7.3 Cumplimientos legales**

#### **5.7.3.1 Servicio de Rentas Internas**

##### **Registro Único de Contribuyentes**

Todas las personas naturales o jurídicas, entes sin personería jurídica, nacionales o extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Servicio de Rentas Internas.

##### **Requisitos**

- Copia de la cedula y papeleta de votación
- Copia del Título
- Copia de un servicio básico
- Correo personal, emitir clave

#### **5.7.3.2 Municipio**

##### **Patente**

- Formulario de inicio de actividades
- Copia del RUC

- Copia de la cédula y papeleta
- Copia del Título
- Copia de un servicio básico

### **Rótulo**

- 3 copias a escala del rótulo, con las medidas
- Copia del RUC
- Copia de la cédula y papeleta
- Croquis del local
- Foto de la fachada donde se colocara el rótulo
- Hojas de Solicitud y permiso del rótulo

### **5.7.3.3 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social**

#### **Código Patronal**

#### **Requisitos.-**

- Copia del RUC
- Copia de un servicio básico
- Copia de la cédula y papeleta de votación
- Correo personal

## **5.7.4 Desarrollo de la planeación estratégica para la empresa “M&M”**

### **5.7.4.1 Nombre de la Empresa: “M&M”**

### **5.7.4.2 Logotipo:**



**Gráfico18.** Logotipo

**Elaborado por:** Autor

### **5.7.4.3 Misión**

La empresa “M&M” asesoría contable y tributaria, tiene como misión contribuir en el desarrollo económico y social de las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), optimizando recursos y proporcionando información veraz y oportuna para la toma de decisiones. Además proporciona seguridad a nuevos empresarios y fomenta la cultura tributaria y la responsabilidad meta social

### **5.7.4.4 Visión**

La empresa “M&M” asesoría contable y tributaria, tiene como visión contribuir a la prosperidad y bienestar empresarial que fomente el desarrollo de la sociedad en su conjunto

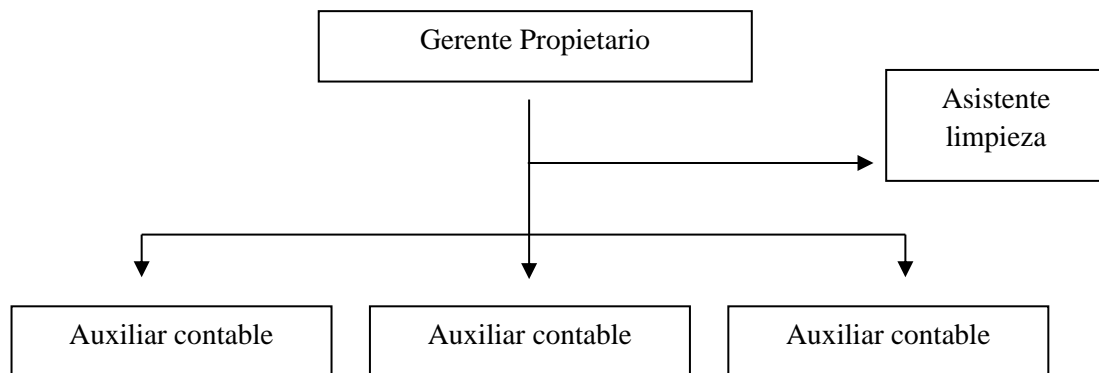
### 5.7.4.5 Organigrama estructural

#### Estructura organizacional

Con el objeto de ejecutar las actividades de la empresa es necesario disponer de una estructura organizacional que obedezcan a la planificación, organización, dirección y control para lograr los resultados esperados y las metas planteadas.

Se entiende por estructura organizacional las funciones, reglas, relaciones y responsabilidades que sirven de escenario marco para las actividades de la organización.

Y son importantes ya que idealmente pueden facilitar el logro de los objetivos de la organización a través de las actividades de sus miembros.



**Gráfico19** Estructura organizacional empresa “M&M”

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

#### 5.7.4.6 Manual de funciones

##### **Gerente general:**

- Es el representante de la empresa.
- Firma los estados financieros de las empresas asesoradas.
- Lidera el proceso de planeación estratégica de la empresa, estableciendo metas y objetivos.
- Desarrolla estrategias para alcanzar los objetos y metas propuestas.
- A través de los subordinados vuelve operativos los objetivos y metas propuestas.
- Desarrolla planes a corto y largo plazo.
- Optimiza los recursos.
- Define necesidades del personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
- Desarrolla un ambiente de trabajo que motive positivamente a los empleados.
- Mide continuamente la ejecución de los planes.
- Realiza la contratación con los clientes, empleados y proveedores.
- Analiza aspectos financieros de todas las decisiones.
- Elabora roles de pagos.

**Auxiliar contable:**

- Atiende a los clientes
- Da información sobre los requerimientos
- Realiza todo tipo de trámite en las diferentes instituciones.
- Recibe, examina, clasifica, codifica y efectúa el registro contable de documentos.
- Revisa y compara lista de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas.
- Archiva documentos contables para uso y control interno.
- Elabora y verifica relaciones de gastos e ingresos.
- Transcribe información contable en un computador.
- Revisa y verifica planillas de retención de impuestos.
- Revisa y realiza la codificación de las diferentes cuentas bancarias.
- Registrar roles de pago de los clientes.
- Totaliza las cuentas de ingreso y egresos y emite un informe de los resultados.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

**Asistente de limpieza:**

- Realizar la limpieza del local
- Colaborar en los requerimientos del personal.

#### **5.7.4.7 Metas**

- Dar fiabilidad y seguridad a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), de la ciudad del Puyo
- Proveer de las herramientas necesarias a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), para su desarrollo económico y social.
- Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos empresariales.
- Ser líder en el mercado de servicios contables y tributarios.

#### **5.7.4.8 Objetivos**

- Presentar la documentación de forma oportuna.
- Cumplir con todos los requisitos establecidos en la normativa
- Permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla
- Proporcionar información veraz y oportuna.
- Realizar las actividades en las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), en base a normas y disposiciones legales y efectivas.
- Permitir el logro de objetivos en las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), con el mínimo de sus recursos.
- Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios con eficiencia.
- Gestionar oportunamente las necesidades de los clientes

- Asegurar el mejoramiento continuo
- Garantizar el compromiso con los clientes

#### **5.7.4.9 Políticas**

- Precios bajos y calidad en el servicio
- El cliente es lo primero
- Capacitación continúa
- Eficiencia en la asesoría

#### **5.7.4.10 Principios**

- Respeto
- Compromiso
- Honestidad o ética
- Responsabilidad
- Desarrollo profesional
- Orientación al cliente.

#### **5.7.4.11 Valores**

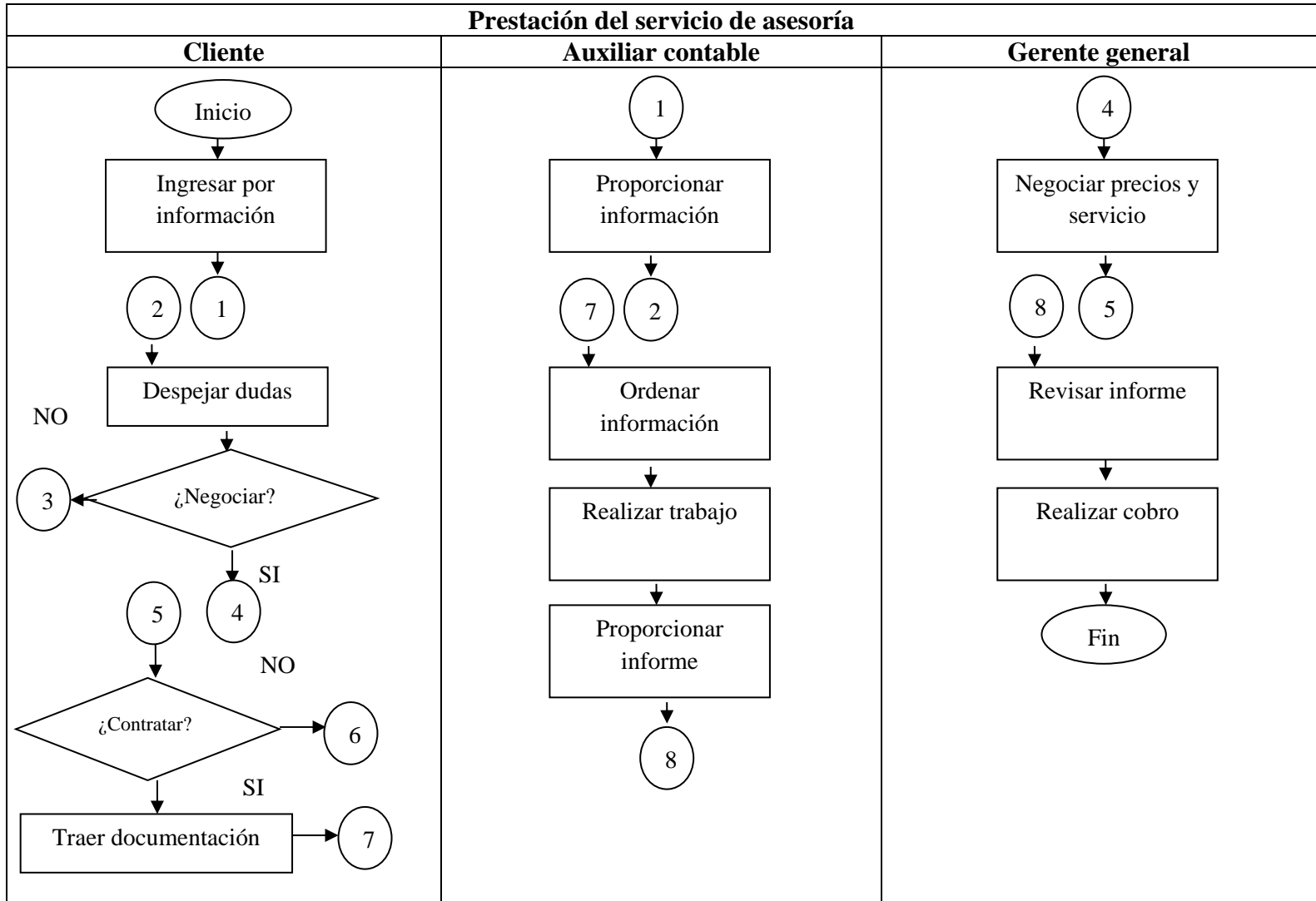
- Calidad y confiabilidad.
- Ética profesional.

- Responsabilidad.
- Respeto
- Puntualidad

#### **5.7.4.12 Procesos administrativos – diagrama de procesos**

**Los procesos de servicios son:**

1. El cliente ingresa por información
2. La auxiliar contable proporciona la información correspondiente.
3. El cliente despeja las dudas.
4. El cliente quiere negociar el servicio.
5. El gerente realiza negociación de precios y tiempos
6. El cliente acepta la negociación.
7. Trae documentación.
8. La auxiliar contable, ordena la información.
9. Realiza el trabajo.
10. Proporciona el informe.
11. Gerente revisa el informe
12. Gerente realiza el cobro del servicio.



**Gráfico 20.** Diagrama de procesos

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### Significado de la diagramación



Este se utiliza para representar el inicio o el fin de un algoritmo. También puede representar una parada o una interrupción programada que sea necesaria realizar en un programa.



Este se utiliza para un proceso determinado, es el que se utiliza comúnmente para representar una instrucción, o cualquier tipo de operación que origine un [cambio](#) de [valor](#).



Este símbolo es utilizado para representar una entrada o salida de información, que sea procesada o registrada por medio de un periférico.



Este es utilizado para la toma de decisiones, ramificaciones, para la indicación de operaciones lógicas o de comparación entre datos.



Este es utilizado para enlazar dos partes cualesquiera de un diagrama a través de un conector de salida y un conector de entrada. Esta forma un enlace en la misma página del diagrama.



### **5.7.4.13 Estrategias**

Las estrategias son los métodos que utilizamos para hacer algo, por ello se plantea las siguientes estrategias:

#### **5.7.4.13.1 Estrategia de Servicio**

- Calidad en el servicio.- confiabilidad y seguridad en la información
- Personal capacitado y actualizado
- Puntualidad en el cumplimiento de obligaciones
- Proporcionar información necesaria.
- Brindar conocimiento para fomentar la cultura tributaria
- Orden y cuidado en la información.
- Reserva y no divulgación de la información proporcionada.

#### **5.7.4.13.2 Estrategia de Precio**

El precio representa la cantidad de dinero que el consumidor debe pagar para obtener el servicio.

El precio se establecerá de acuerdo con la Tabla 24. Ingresos; los mismos que podrían variar de acuerdo con la negociación; dicha variación sería poco significativa.

#### 5.7.4.13.3 Estrategia de medios publicitarios

<b>Medio Principal:</b>	Publicidad directa
<b>Soporte 1:</b>	Afiches
<b>Soporte 2:</b>	Pancartas
<b>Soporte 3:</b>	Hojas volantes
<b>Medio secundario:</b>	Medios de comunicación -Radio

#### 5.7.4.13.4 Estrategias de fidelidad de clientes

- Atender de manera personalizada al cliente, al momento del servicio.
- Prestar un servicio de post – venta (preocuparse por las necesidades y satisfacción del cliente luego del servicio).
- Proporcionar un servicio de calidad.
- Extender un servicio mejor de lo que el cliente esperaba.
- Estar dispuestos atender reclamos y a solucionarlos.
- Decir la verdad al momento del servicio.
- Buscar la mejor solución para el cliente.
- Mejorar en precios.
- Proporcionar confort en el lugar de atención.
- Estar siempre prestos y capacitados para consultas.

### **Beneficios para clientes**

- Recibir una asesoría adecuada y que cumpla con los requerimientos del caso.
- Recibir atención personalizada.
- Recibir un servicio de calidad.
- Recibir un precio justo.

### **Consejos que se deben dar a los clientes, para evitar inconvenientes con el Servicio de Rentas Internas**

Todos podemos optar por estas sencillas y efectivas alternativas, para mantener una armoniosa y mutuamente beneficiosa relación con el estado:

- **Ingrese a la formalidad**

Por el alto grado de desempleo se está produciendo una gran proliferación de la actividad comercial informal; la misma que se priva de disponer de herramientas administrativas, como la contabilidad, por el elevado costo que significa contratar un contador de planta y por la creencia de que la contabilidad le obliga al pago de impuestos. Son las leyes las que le obligan al pago de impuestos; la contabilidad más bien puede ayudarle a cumplir a cabalidad con sus obligaciones.

Adquiera cultura tributaria y compruebe que no resulta perjudicado sino más bien beneficiado con créditos dirigidos al sector productivo, con acceso al mercado de capitales y con la posibilidad de emprender en actividades.

Aún en la pequeña y mediana empresa no se justifica, por efecto de la relación costo / beneficio, tener un contador de planta en su nómina de personal; por lo que los servicios externos de contabilidad constituyen una alternativa económica para sus presupuestos y para mantener la competitividad con el abaratamiento de los costos.

- **Pague oportunamente sus obligaciones tributarias, de manera especial los impuestos retenidos o percibidos**

Su cumplimiento oportuno en el pago de las obligaciones tributarias logrará que sea considerado como un contribuyente que no presenta notificaciones en su historial tributario; esto no significa que no le vayan a revisar, eventualmente, en cumplimiento de la función verificadora. Pero aún en esta circunstancia, podrá demostrar que tiene todas sus cuentas en orden y debidamente documentadas.

Especial cuidado debe tener en el cumplimiento oportuno del pago de las retenciones (por impuesto a la renta y por IVA) y de los impuestos indirectos (IVA);

pues no son pagos que los realizan de su peculio, sino producto del pago de terceros que por disposición de la ley permanecen temporalmente en su poder. El retraso de más de 10 días en el pago, de los impuestos retenidos o percibidos, se considera defraudación y constituye, adicionalmente, una disposición arbitraria de fondos públicos.

- **Guarde la documentación de respaldo**

Todas sus transacciones financieras deben estar respaldadas por un documento de venta válido, o documento fuente.

Toda documentación que tenga relación con la determinación de cualquier tributo, debe guardarla en forma identificada y adecuada, con las debidas seguridades, preferentemente en archivadores resistentes al fuego. Se recomienda mantenerlos en su poder por el lapso de siete años; luego de los cuales conveniente incinerarlos, levantando una acta para constancia del hecho.

Tome en cuenta que, inclusive en este aspecto, la formalidad le favorece debido a que: si realiza su propia declaración de impuestos, la facultad determinadora del estado prescribe en tres años (contados desde la fecha de presentación de tu declaración); caso contrario, en seis años (contados desde la fecha en que venció el plazo para que presentes dicha declaración).

- **Lleve adecuadamente su contabilidad o su registro de ingresos y egresos**

Están obligadas a llevar contabilidad (refrendada por un contador público legalmente autorizado) y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma, todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Según el reglamento, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los \$60.000 dólares americanos o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a \$100.000 dólares americanos o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a \$80.000 dólares americanos. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos (llamada contabilidad simplificada y sustentada por documentos de venta válidos) para determinar su renta imponible. La cuenta de ingresos y egresos deberá contener la fecha de la transacción, el concepto o detalle, el número de comprobante de venta, el valor de la misma y las observaciones que sean del caso y deberá estar debidamente respaldada por los correspondientes comprobantes de venta y demás documentos pertinentes; los mismos que deberán ser conservados por el lapso de siete años (que se cuentan a partir de la fecha de la declaración). En el caso de personas naturales que tengan como actividad económica habitual la de exportación de bienes deberán obligatoriamente llevar contabilidad, independientemente de los límites establecidos en el inciso anterior.

- **Entrega oportunamente la información requerida**

Siempre que exista una orden de la autoridad competente de la respectiva administración tributaria, está obligado a comparecer como testigo, a proporcionar informes o a exhibir documentos que tenga en su poder, sea como persona natural o como representante de una entidad (jurídica o sin personalidad jurídica), para la determinación de la obligación tributaria de otro sujeto.

- **Utilice y exija documentos de venta válidos**

Este es un mecanismo idóneo para que, en lugar de quejarse por la desleal competencia de los informales, realice su aporte personal hacia la formalización de la economía. Si todos exigimos nuestra factura, o documento de venta válido, al realizar una compra, no podrá existir el sector informal, ¿verdad?... entonces, la responsabilidad es mutua. Lucha por la igualdad de condiciones y oportunidades, no espere que el estado resuelva sus problemas.

Adicionalmente, se beneficia utilizando el crédito tributario por el IVA pagado y deduciendo el gasto en su declaración de impuestos.

- **No trate al fisco como su enemigo**

Los problemas fiscales se generan por múltiples razones como pueden ser los errores al calcular los impuestos, el no pagar alguno por desconocimiento, el omitir o cometer errores en el cumplimiento de alguna obligación, por negligencia, ignorancia e, incluso, hasta por actos de fraude de parte de los empleados. No se producen porque el fisco sea su enemigo, como indicamos al comienzo, si cumple oportuna y adecuadamente con sus obligaciones, siempre será su aliado.

Trate a los funcionarios fiscales con respeto. Tome el tiempo que la ley le concede para atender sus peticiones, de preferencia por escrito, como son: proporcionarles copias y otros documentos acordes con la revisión que están realizando.

- **Realice su propia planeación fiscal, con los mejores profesionales que su presupuesto pueda pagar**

Una vez al año, de ser posible. Al menos una vez, al inicio de su negocio o, eventualmente, cuando Ud. mismo lo considere necesario, realice una planeación fiscal exclusiva, a su medida.

Contrate a un experto en materia fiscal para que realice un diagnóstico preventivo y correctivo y, periódicamente, solicítale que actualice dicho diagnóstico. Especial atención merecerán las operaciones de mayor importancia, las altamente repetitivas, aquellas en donde se sabe existe una probable controversia y en donde no hay claridad en las disposiciones fiscales o se involucra a los dueños de la empresa.

Por lo general, la combinación perfecta para diseñar una planeación fiscal se logra con la participación de una asesoría contable y un abogado, ambos fiscalistas, los cuales

deberán cuidar que la estrategia esté apegada a derecho y, si hubiera algún motivo de controversia, ésta fuera resuelta por los tribunales a favor del contribuyente.

En los casos de controversia o duda, realice una consulta formal a las autoridades fiscales; para que emitan una resolución que ratifique o rectifique el criterio que está aplicando como contribuyente.

- **Para su tranquilidad, cuente siempre con una asesoría contable y tributarias de plena confianza**

En todo el mundo, especialmente en los países desarrollados, se está generalizando cada vez más el que las empresas subcontraten servicios especializados que no son propios de su negocio, y uno de ellos es, precisamente, el de contabilidad y tributación

Si lleva la contabilidad en su propio negocio, es necesario inmovilizar recursos financieros para disponer de algunos activos fijos (computador, impresora, programa, mobiliario, espacio físico...) y cierto material de trabajo (materiales y suministros, energía, mantenimiento...), a más del elevado costo laboral del profesional correspondiente.

Si contrata el servicio de una asesoría contable y tributaria, a más de pagar exclusivamente por servicios efectivamente recibidos a su entera satisfacción: reduce sus costos fijos de operación, no necesita el soporte de ingenieros de sistemas, no incurre en costos de mantenimiento y depreciaciones. Inclusive el costo del servicio externo puede resultarle menos oneroso (sin caer por debajo de los mínimos legales de la profesión).

Todo esto le confiere ventaja competitiva ante negocios similares; pues libera recursos que se volverán productivos, generando una mayor eficiencia del negocio y la posibilidad de que pueda ofrecer menores precios, sin perjuicio de tu rentabilidad.

**Consejos que se debe dar a los clientes para ahorrar dinero en sus Impuestos, sin evadir la Ley**

- **No realice ningún pago sin obtener, a cambio, un comprobante de venta válido**

Un documento de venta válido le da derecho a deducir el gasto para determinar su renta imponible, lo que significa que rebaja su impuesto a la renta.

No pierda este documento fuente. Si no tiene un departamento de contabilidad, guarde todos los comprobantes de sus gastos mensuales en un sobre-funda y entréguelo a la asesoría contable tributaria para que los analice individualmente y realice su trabajo

hasta obtener los estados financieros mensuales. Toda documentación que respalde la determinación de los tributos debe guardarla por siete años, a partir de la presentación y pago de la declaración.

Si bien tenemos varios tipos de comprobantes de venta válidos, le sugiere utilizar siempre las facturas para utilizar el crédito tributario de todas las compras. Adicionalmente, para casos excepcionales, conviene utilizar las liquidaciones de compra de bienes y servicios.

- **Si quiere beneficiarse del crédito tributario por el IVA que paga en sus compras, exija siempre una FACTURA**

Siempre solicite una factura; pues este documento le da derecho a utilizar el crédito tributario por el IVA pagado en sus compras. De esta manera, el impuesto que Ud. paga será únicamente por la diferencia entre el precio de compra y el de venta (en realidad, no lo paga Ud.; sino su comprador o consumidor final).

Cuando deba realizar compras eventuales a proveedores que por su nivel cultural no le puedan entregar una factura, por excepción, puede utilizar una liquidación de compra de

bienes y servicios. En este caso: Está obligado a realizar la retención en la fuente, tanto por el impuesto a la renta como por el IVA. La recomendación es que reduzca al mínimo este tipo de compras puesto que a partir del 1 de julio del 2012 las liquidaciones de compras serán de un valor mensual máximo de \$ 5.000,00 dólares americanos a una misma persona y podrá emitirse una sola liquidación por semana a una misma persona.

Tenga presente que, tanto en las facturas que entrega como en las que recibe: Debe constar, por separado, el valor de las mercancías o de la prestación de servicios, la tarifa del impuesto y el valor del IVA, a más de los datos del adquiriente. Caso contrario, no sirven para sustentar crédito tributario por el IVA pagado.

- **Realice puntualmente sus declaraciones y pagos**

Los intereses y multas por mora tributaria son elevados. Pagar a tiempo, le ahorrará unos buenos dólares a lo largo de todo ejercicio económico.

Adicionalmente tendrá una muy buena imagen ante las Autoridades Tributarias. Esto no significa que no le vayan a revisar, eventualmente, en cumplimiento de la función determinadora.

Por otro lado, con el pago oportuno, estará evitando otro tipo de responsabilidades y sanciones. Por ejemplo: El retraso de más de 10 días en el pago, de los impuestos retenidos o percibidos, se considera defraudación y constituye, adicionalmente, una disposición arbitraria de fondos públicos.

- **Deduzca sus depreciaciones y amortizaciones**

De la experiencia profesional, se comenta que la mayoría de personas naturales no realiza la deducción por el gasto de depreciación de los bienes que utiliza en su actividad productiva (seguramente porque no implica desembolso de efectivo). Si Ud. no deduce, pagará impuesto a la renta sobre utilidades inexactas (mayores a las reales) y deteriorará el patrimonio de tu negocio.

Se pueden deducir, de manera general, todos los gastos incurridos para obtener, mantener y mejorar la renta.

De manera específica, la depreciación y amortización son expresamente deducibles en la gestión tributaria ecuatoriana. La finalidad de esta deducción es reconocer el desgaste de los activos y permitir que éstos puedan ser repuestos, al final de su vida útil, con el objeto de mantener el negocio en marcha.

Debe observar los siguientes porcentajes legales anuales, sin valor residual:

- 5%: Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares.
- 10%: Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles.
- 20%: Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil.
- 33%: Equipos de cómputo y software.

Las amortizaciones la pueden efectuar en un período de 5 años, en porcentajes anuales iguales, a partir del primer año en que generes ingresos operacionales.

- **Incluya sus ingresos y gastos devengados**

El registro de ingresos y egresos es una contabilidad simplificada en base de efectivo. Consiste en registrar las operaciones financieras al momento en que ingresa o se desembolsa efectivo. Este método no cumple con el principio de asociación de ingresos y egresos.

Llevando la contabilidad en base de acumulación: La determinación de los ingresos periódicos y de la posición financiera depende de la medición de recursos y obligaciones

económicas y sus cambios a medida que estos ocurren, en lugar de simplemente limitarse al registro de ingresos y pagos en efectivo. Para la determinación de la utilidad neta periódica y de la situación financiera, es imprescindible el registro de estos cambios. Esta es la esencia de la contabilidad en base al método de acumulación (NEC, marco de conceptos, 17)

La obligación de llevar un registro de ingresos y egresos no prohíbe el que registre, en cuentas de resultados, tanto los ingresos ganados y no cobrados como los gastos incurridos y no pagados. Como contrapartida, debe mantener en el estado de situación financiera los anticipos, tanto recibidos como pagados, que aún no puedan ser reconocidos como ingresos o gastos del período. Procede así, cuando determines tu base imponible, para incluir todas las deducciones a las que tienes derecho; de esta forma no pagará impuestos sobre utilidades ficticias que, inclusive, podrían no producirse efectivamente.

- **Cargue su diferencia de inventarios al costo de operación**

Al determinar el costo operativo de una persona natural no obligada a llevar contabilidad, generalmente se incluye en el gasto el total valor de las compras netas de todo el ejercicio económico, sin ninguna consideración adicional. Esto no es correcto, si no lo complementa con un ajuste por la variación de su inventario, de la siguiente

manera. Cuando su inventario final es mayor que el inicial, debe restar ese valor al total de sus compras; caso contrario, debe sumarlo.

El párrafo anterior es una fórmula práctica y proviene de la siguiente fórmula contable denominada costo de ventas:

INVENTARIO INICIAL	xxxxxxx,xx
+ COMPRAS	xxxxxxx,xx
- DEVOLUCIONES Y DESCUENTOS EN COMPRAS	xxxxxxx,xx
= DISPONIBLE PARA LA VENTA	xxxxxxx,xx
- INVENTARIO FINAL	xxxxxxx,xx
= COSTO DE VENTAS	xxxxxxx,xx

La toma de inventarios es esencial para el control interno de tu empresa y para la determinación objetiva de los resultados de tu gestión administrativa. Se recomienda realizarla, al menos, cada fin de mes; y, en forma intempestiva, cuando quiera controlar (especialmente los rubros de rápida rotación o de valor significativo).

El manejo de los inventarios es vital en muchas empresas comerciales, utilice el procesamiento electrónico de datos para manejar estos activos y, si manejas muchos artículos, elimina el riesgo del error humano (al digitar los códigos individuales) incluyendo el sistema del código de barras para cargar y descargar su existencia.

- **Reclame sus pagos indebidos o en exceso**

La moneda tiene dos caras: Así como tiene obligaciones, la ley también le concede derechos. Uno de ellos consiste en que cuando ha pagado de forma indebida o en exceso algún tributo, el Estado está en la obligación de devolverle.

### **5.7.5 Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto tiene su importancia de acuerdo a las inversiones y costos se calcule y sobre la estimación de rentabilidad del mismo, por esta razón la determinación del tamaño del proyecto de la empresa de servicios de asesoría contable y tributaria debe relacionarse con los recursos que se dispone.

El tamaño del proyecto muestra los principales componentes de la empresa de asesoría contable y tributaria como se detalla a continuación así:

#### **5.7.5.1 Demanda**

Según la investigación realizada se establece la demanda de la siguiente manera:

De acuerdo con la pregunta 10 del cuestionario aplicado en el capítulo cuatro la misma que dice: **¿Considera necesario la creación de una asesoría contable y tributaria?**, se

determinó la demanda y a través del crecimiento empresarial determinado por el INEC se estableció la proyección de la misma.

La proyección de la demanda se estableció en base al crecimiento empresarial del 3.8%.

**(Anexo 3)**

***DEMANDA PROYECTADA DE SERVICIOS***

AÑOS 2012-2016					
SERVICIOS	2012	2013	2014	2015	2016
PYMES del Puyo	147	153	158	164	171

**Tabla 21. Demanda del proyecto**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### **5.7.5.2 Oferta**

En la ciudad del Puyo existen 15 oficinas dedicada a prestar servicio de asesoría contable y tributaria, las mismas que no cumplen a cabalidad con su objetivo principal que es el de proveer un servicio de calidad a las PYMES (pequeñas y medianas empresas). **(Anexo 4)**

La oferta que la empresa de asesoría contable y tributaria “M&M” puede proporcionar de acuerdo al tamaño del proyecto, es el siguiente:

**OFERTA PROYECTADA DE SERVICIOS**

<b>AÑOS 2012-2016</b>					
<b>SERVICIOS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Empresas no obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas entre 1 y 100 facturas)	30	31	32	34	35
Empresas no obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas de 101 facturas en adelante)	30	31	32	34	35
Empresas obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas entre 1 y 100 facturas)	20	21	22	22	23
Empresas obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas de 101 facturas en adelante)	20	21	22	22	23
	<b>100</b>	<b>104</b>	<b>108</b>	<b>112</b>	<b>116</b>

**Tabla 22. Oferta del proyecto**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

**5.7.5.3 Requerimiento de recursos humanos y materiales**

Para crear la empresa “M&M” asesoría contable y tributaria se requiere del conocimiento previo de los ingresos y gastos que la misma tendrá.

### 5.7.5.3.1 Recursos Humanos

Es el trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores de la [organización](#). Pero lo más frecuente es llamar así a la función o gestión que se ocupa de seleccionar, contratar, formar, emplear y retener a los colaboradores de la organización.

En la empresa “M&M” asesoría contable y tributaria, se requiere de tres personas, las mismas que deben cumplir con los siguientes perfiles:

- Título de tercer nivel
- Experiencia mínima de un año
- Certificación de cursos actualizados, 2011-2012
- Certificados de honorabilidad
- Documentación personal en regla.
- Referencias comerciales y personales

Una vez presentada la información, se debe seleccionar al personal en base a pruebas, psicológicas, de conocimiento teórico y práctico.

Al contar con el personal que cumpla con las expectativas de la empresa “M&M” asesoría contable y tributaria, se debe realizar el respectivo contrato de trabajo y su afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Se debe tomar en cuenta que por la naturaleza de la empresa el personal debe estar en continua preparación en leyes, conocimientos, casos prácticos entre otros.

Además debe contar con capacitaciones en atención al cliente puesto que trata directamente con las PYMES (Pequeñas y medianas empresas).

#### **5.7.5.3.2 Recursos Materiales**

Los recursos materiales son los bienes tangibles que la organización puede utilizar para el logro de sus objetivos. En los recursos materiales podemos encontrar los siguientes elementos:

- Maquinarias
- Inmuebles
- Insumos
- Productos terminados
- Elementos de oficina
- Instrumentos y herramientas

Contar con los recursos materiales adecuados es un elemento clave en la gestión de las organizaciones. La administración debe tener en cuenta que se debe encontrar un punto

óptimo de recursos materiales, lo que no significa que se deba aumentar la cantidad o la calidad de los recursos materiales en exceso, debido a que esto representaría un elevado costo de oportunidad.

Al mismo tiempo, se debe tener en cuenta que los recursos materiales deben ser adecuados para los recursos humanos con los que cuenta la organización. La ubicación de las plantas productivas y de los puntos de venta también juega un rol fundamental, ya que determinan los recursos humanos con los que se contarán y los costos de transporte de insumos y productos, como también los servicios disponibles para la organización.

En la empresa “M&M” asesoría contable y tributaria, se requiere de los siguiente recursos:

#### **5.7.5.4 Activos fijos**

Los activos fijos tienen una vida útil dependiendo a qué clase pertenezcan, es por eso que detallaremos los principales factores que limitan la vida útil. Los activos se clasifican en inmuebles, recursos y terrenos.

En el presente proyecto se clasifica en:

<b>EQUIPOS DE OFICINA (10a)</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>V.HIST</b>
01/01/2012	Enfriador de agua y aire acondicionado	1	200.00	200.00
	<b>Subtotal</b>		<b>200.00</b>	<b>200.00</b>

**Tabla 23. Equipo de oficina**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN (3a)</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>V.HIST</b>
01/01/2012	Impresora multifunción tx420 con sistema	1	260.00	260.00
01/01/2012	Computador I3	3	600.00	1800.00
01/01/2012	Sistema contable	1	1500.00	1500.00
	<b>Subtotal</b>		<b>2360.00</b>	<b>3560.00</b>

**Tabla 24. Equipo de computación**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

<b>MUEBLES Y ENSERES (10a)</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>V.HIST</b>
01/01/2012	Librero	2	300.00	600.00
01/01/2012	Escritorios	3	200.00	600.00
01/01/2012	Sillas	9	25.00	225.00
	<b>Subtotal</b>		<b>525.00</b>	<b>1425.00</b>

**Tabla 25. Muebles y enseres**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

#### **5.7.5.5 Gastos de constitución**

Son los recursos que se utilizarán para la creación de la empresa de asesoría contable, así:

<b>CANT.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Rótulo	280	280
1	Instalación Internet	150	150
<b>TOTAL</b>			<b>430</b>

**Tabla 26. Gastos de constitución**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.5.6 Gastos

#### 5.7.5.6.1 Servicios básicos:

Los servicios básicos comprenden el agua, luz y teléfono.

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Agua	10
Luz	30
Teléfono	10
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>

**Tabla 27. Gastos servicios básicos**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

#### 5.7.5.6.2 Suministros y materiales:

Los suministros y materiales lo componen los útiles de oficina como: hojas, esferos, grapas, correctores, cds, entre otros

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Esferos	20	0.5	10
Corrector	10	1.5	15
Cds	100	0.4	40
Resma Hojas	5	20	100
Varios	1	50	50
<b>TOTAL</b>			<b>215</b>

**Tabla 28. Gastos suministros y materiales**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.5.6.3 Gasto publicidad y propaganda:

La publicidad como una herramienta para hacer recordar la marca, imagen y servicio que ofrece la empresa.

DETALLE	V. TOTAL
Volantes	145
Afiches	100
Pancartas	170
Radio	130
<b>TOTAL</b>	<b>545</b>

**Tabla 29. Gastos publicidad y propaganda**

**Elaborado por:** El autor

**Fuente:** Propuesta

## ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Aquí se centra el desarrollo económico y financiero del proyecto de manera proyectada, por ello requiere de una análisis de diferentes factores como la inflación, incremento empresarial, tasa de interés, inversión, flujo de fondos, tasa interna de retorno, valor actual neto, entre otros. Los mismos que permiten determinar si el proyecto es factible o no.

Dicho estudio se esquematiza de la siguiente manera:

- Inversión inicial
- Financiamiento

- Determinación de costos de operación.
- Proyección de gastos
- Proyección de los ingresos
- Punto de equilibrio
- Estructura de los estados financieros
- Evaluación financiera
- Cronograma de actividades

### 5.7.6 Inversión inicial

La inversión inicial la componen aquellos bienes y gastos que se requiere para la implementación del proyecto.

Es así como para la presente investigación se requiere de lo siguiente:

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Activos fijos	5185.00
Activos diferidos	1230.00
Garantía arriendo	800.00
Gasto arriendo	800.00
Gasto promoción y publicidad	545
Otros	440
<b>TOTAL</b>	<b>9000.00</b>

**Tabla 30. Detalle de la inversión inicial**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### **5.7.7 Financiamiento**

**El financiamiento es la manera de obtener el dinero en efectivo, este recurso permite** hacer frente a una necesidad financiera: dicho financiamiento puede ser propio o de terceros, así:

#### **5.7.7.1 Financiamiento de terceros**

Dinero proporcionado por terceros y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

#### **5.7.7.2 Financiamiento propio**

Dinero aportado por los creadores del proyecto, y se debe tomar en cuenta el interés que se ganaría con el dinero al aplicarlo en otro proyecto o depositarlo en una entidad financiera.

Concepto	Valor dólares	Porcentaje participación (1)	Tasa nominal de interés (2)	Costo ponderado de cada fuente $3 = 1*2$
Capital propio	9,000	100%	9.04%	9.04%
Total de financiamiento	9,000	100%	$K_p =$	9,04%

**Tabla 31. Financiamiento**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

La tasa de interés se estableció en base al (**Anexo 5**)

### **5.7.8 Determinación de gastos de operación**

Aquí se toma en cuenta los gastos que se aplicarán para llevar a cabo el proyecto, siendo estos en su totalidad fijos.

#### **5.7.8.1 Gastos fijos**

Son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los **Gastos Fijos** varían con el tiempo

más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un período de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción.

Es así como tenemos los siguientes gastos:

#### **5.7.8.1.1 Gasto depreciación**

La depreciación es la pérdida de valor contable que sufren los activos fijos por el uso a que se les somete y su función productora de renta.

En la medida en que avance el tiempo de servicio, decrece el valor contable de dichos activos.

<b>EQUIPOS DE OFICINA (10a)</b>									
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>V.HIST</b>	<b>Dep2012</b>	<b>Dep2013</b>	<b>Dep2014</b>	<b>Dep2015</b>	<b>Dep2016</b>
01/01/2012	Enfriador de agua y aire acondicionado	1	200.00	200.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
	<b>Subtotal</b>		<b>200.00</b>	<b>200.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>
	<b>EQUIPOS DE OFICINA (10a)</b>		<b>200.00</b>	<b>200.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>	<b>20.00</b>

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN (3a)</b>									
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>V.HIST</b>	<b>Dep2012</b>	<b>Dep2013</b>	<b>Dep2014</b>	<b>Dep2015</b>	<b>Dep2016</b>
01/01/2012	Impresora multifunción tx420 con sistema	1	260.00	260.00	86.67	86.67	86.67		
01/01/2012	Computador I3	3	600.00	1800.00	200.00	200.00	200.00		
01/01/2012	Sistema contable	1	1500.00	1500.00	500.00	500.00	500.00		
	<b>Subtotal</b>		<b>2360.00</b>	<b>3560.00</b>	<b>786.67</b>	<b>786.67</b>	<b>786.67</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
	<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN (3a)</b>		<b>2360.00</b>	<b>3560.00</b>	<b>786.67</b>	<b>786.67</b>	<b>786.67</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES (10a)</b>									
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>V.HIST</b>	<b>Dep2012</b>	<b>Dep2013</b>	<b>Dep2014</b>	<b>Dep2015</b>	<b>Dep2016</b>
01/01/2012	Librero	2	300.00	600.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
01/01/2012	Escritorios	3	200.00	600.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
01/01/2012	Sillas	9	25.00	225.00	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50
	<b>Subtotal</b>		<b>525.00</b>	<b>1425.00</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>
	<b>MUEBLES Y ENSERES (10a)</b>		<b>525.00</b>	<b>1425.00</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>	<b>52.50</b>
<b>DEPRECIACIÓN TOTAL</b>					<b>859.17</b>	<b>859.17</b>	<b>859.17</b>	<b>72.50</b>	<b>72.50</b>

**Tabla 32. Gasto depreciación**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.8.1.2 Gasto constitución

Consiste en el conjunto de gastos necesarios para iniciar la actividad principal de una empresa recién creada.

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN (5a)</b>									
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>V.HIST</b>	<b>Dep2012</b>	<b>Dep2013</b>	<b>Dep2014</b>	<b>Dep2015</b>	<b>Dep2016</b>
01/01/2012	Varios	1	430.00	430.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00
	<b>Subtotal</b>		<b>430.00</b>	<b>430.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>
	<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN (5a)</b>		<b>430.00</b>	<b>430.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>	<b>86.00</b>

**Tabla 33. Gasto constitución**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.8.1.3 Gasto sueldo

Son aquellos valores que se paga a los empleados para que desarrollen una determinada actividad en la empresa.

El rol de pagos presentado a continuación se encuentra de manera mensual, pero será proyectado de manera anual y para cinco años:

<b>ROL DE PAGOS</b>																
N.	Cargo	C.I.	NOMBRES	REM.	DIAS	+REM.	\$HEX.L.	\$HEX.S.	#	#	TOTAL	Subs.	=LIQ.	-IESS	=V. A	FIRMA
				BÁSICA	LAB.	UNIFIC.	V 50%	F 100%	HORAS	HORAS	HORAS	Transp+A	GANADO	9,35%	PAGAR	
1	GERENTE GENERAL	NN	NN	500.00	30	500.00	3.13	4.17	-		-		500.00	46.75	453.25	
1	AUXILIAR CONTABLE	NN	NN	294.92	30	294.92	1.84	2.46	-		-		294.92	27.58	267.34	
1	AUXILIAR CONTABLE	NN	NN	294.92	30	294.92	1.84	2.46	-		-		294.92	27.58	267.34	
1	AUXILIAR CONTABLE	NN	NN	294.92	30	294.92	1.84	2.46	-		-		294.92	27.58	267.34	
1	LIMPIEZA	NN	NN	292.00	15	146.00	1.83	2.43	-		-		146.00	13.65	132.35	
			<b>TOTAL</b>	<b>1,676.76</b>		<b>1,530.76</b>					-	-	<b>1,530.76</b>	<b>143.13</b>	<b>1,387.63</b>	
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>																
		Codigo	NOMBRES	IESS	XIII	XIV	VAC.	TOTAL BENEF	COSTO TRABAJ.							
				12,15%												
		1	NN	60.75	41.67	24.33	20.83	147.58	<b>647.58</b>							
		1	NN	35.83	24.58	24.33	12.29	97.03	<b>391.95</b>							
		1	NN	35.83	24.58	24.33	12.29	97.03	<b>391.95</b>							
		1	NN	35.83	24.58	24.33	12.29	97.03	<b>391.95</b>							
		1	NN	17.74	12.17	24.33	6.08	60.32	<b>206.32</b>							
<b>TOTAL</b>				185.99	127.56	121.67	63.78	499.00	<b>2,029.76</b>							

Tabla 34. Rol de pagos y provisiones sociales

Elaborado por: El autor  
Fuente: Propuesta

### 5.7.9 Proyección de los gastos

Los gastos se encuentran proyectados de acuerdo con el (**Anexo 6**), el mismo que proporciona el porcentaje de inflación.

#### GASTOS PROYECTADOS EN BASE A LA INFLACIÓN

AÑOS 2012-2016					
GASTOS	2012	2013	2014	2015	2016
Gasto sueldo	1530.76	1624.44	1723.86	1829.36	1941.32
Gasto beneficios sociales	499.00	529.54	561.95	596.34	632.83
Gasto depreciación	859.17	859.17	859.17	72.50	72.50
Gasto amortización	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00
Gasto útiles de aseo	200.00	212.24	225.23	239.01	253.64
Gasto suministros y materiales	215	228.16	242.12	256.94	272.66
Gasto internet	30	31.84	33.78	35.85	38.05
Gasto arriendo	800.00	848.96	900.92	956.05	1014.56
Gasto servicios básicos	50.00	53.06	56.31	59.75	63.41
Gasto promoción y publicidad	545	578.35	613.75	651.31	691.17
<b>TOTAL</b>	<b>4814.93</b>	<b>5051.75</b>	<b>5303.08</b>	<b>4783.12</b>	<b>5066.14</b>

**Tabla 35. Proyección de gastos**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.10 Proyección de ingresos

La proyección de ingresos se realizó en base al (**Anexo 3**), y el precio incrementará en un 10% así:

AÑOS 2012-2016					
SERVICIOS	2012	2013	2014	2015	2016
Empresas no obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas entre 1 y 100 facturas)	5	6	6	7	7
Empresas no obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas de 101 facturas en adelante)	10	11	12	13	15
Empresas obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas entre 1 y 100 facturas)	150	165	182	200	220
Empresas obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas de 101 facturas en adelante)	200	220	242	266	293

**Tabla 36. Proyección de precios**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

<b>AÑOS 2012-2016</b>					
<b>SERVICIOS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Empresas no obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas entre 1 y 100 facturas)	150	171	196	223	255
Empresas no obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas de 101 facturas en adelante)	300	343	391	447	510
Empresas obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas entre 1 y 100 facturas)	3000	3425	3911	4466	5099
Empresas obligadas a llevar contabilidad (movimiento de compras y ventas de 101 facturas en adelante)	4000	4567	5215	5954	6799
<b>SUMATORIA</b>	<b>7450</b>	<b>8506</b>	<b>9713</b>	<b>11090</b>	<b>12662</b>

**Tabla 37. Proyección de ingresos**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.11 Punto de equilibrio

Es el punto en donde los [ingresos](#) totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto o servicio. Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las [empresas](#) u organizaciones para determinar la posible [rentabilidad](#) de vender determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto

$$Punto.de.equilibrio = \frac{Costos\ fijos}{1 - \frac{Costos\ variables}{Ingresos}}$$

$$Punto.de.equilibrio = \frac{4814,93}{1 - \frac{0}{7450}}$$

$$Punto.de.equilibrio = \$4814,93$$

Dando como punto de equilibrio los costos o gastos fijos, es decir la asesoría no gana ni pierde siempre y cuando cuenten con ingresos iguales a sus costos fijos de \$4814,93 dólares americanos.

### 5.7.12 Estructura de los estados financieros

Las decisiones empresariales siempre se toman sobre los pronósticos de acontecimientos que se esperan que sucedan en el futuro; como es el caso de los inversionistas antes de invertir en una actividad económica, analizan su inversión sobre una estimación de supuestos mostrados en: estados de situación financiera, estado de resultados y un flujo de caja proyectado, herramienta que permite conocer la rentabilidad del proyecto y la capacidad de recuperación de la inversión

#### 5.7.12.1 Estado de resultados proyectados

<b>AÑOS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>INGRESOS</b>					
Ventas Servicios	7450.00	8506.41	9712.62	11089.87	12662.41
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Gastos sueldos	1530.76	1624.44	1723.86	1829.36	1941.32
Gasto beneficios sociales	499.00	529.54	561.95	596.34	632.83
Gastos depreciaciones	859.17	859.17	859.17	72.50	72.50
Gasto amortización	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00
Gasto útiles de aseo	200.00	212.24	225.23	239.01	253.64
Gasto suministros y materiales	215.00	228.16	242.12	256.94	272.66
Gasto internet	30.00	31.84	33.78	35.85	38.05
Gasto arriendo	800.00	848.96	900.92	956.05	1014.56
Gasto servicios básicos	50.00	53.06	56.31	59.75	63.41
<b>GASTOS VENTAS</b>					
Promoción y publicidad	545.00	578.35	613.75	651.31	691.17
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS</b>	<b>2635.07</b>	<b>3454.66</b>	<b>4409.54</b>	<b>6306.75</b>	<b>7596.27</b>
15% participación trabajadores	395.26	518.20	661.43	946.01	1139.44
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2239.81</b>	<b>2936.46</b>	<b>3748.11</b>	<b>5360.74</b>	<b>6456.83</b>

Tabla 38. Estado de resultados proyectado

Elaborado por: El autor  
Fuente: Propuesta

### 5.7.12.2 Estado financiero proyectado

<b>AÑOS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
Caja-Bancos	7679.24	9357.99	11172.04	13141.75	14503.77
<b>ACTIVO FIJO</b>					
Equipos de oficina	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
Muebles y enseres	1425.00	1425.00	1425.00	1425.00	1425.00
Equipos de computación	3560.00	3560.00	3560.00	3560.00	3560.00
(-) Depreciación acumulada	859.17	1718.33	2577.50	2650.00	2722.50
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>					
Gasto constitución	430.00	430.00	430.00	430.00	430.00
(-) Amortización G. Constit.	86.00	172.00	258.00	344.00	430.00
Garantía arriendo	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>11635.07</b>	<b>12454.66</b>	<b>13409.54</b>	<b>15306.75</b>	<b>16596.27</b>
<b>PASIVOS</b>					
Participación trabajadores 15%	395.26	518.20	661.43	946.01	1139.44
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital	9000.00	9000.00	9000.00	9000.00	9000.00
Utilidad del ejercicio	2239.81	2936.46	3748.11	5360.74	6456.83
<b>TOTAL PASIVO</b>					
<b>PATRIMONIO</b>	<b>11635.07</b>	<b>12454.66</b>	<b>13409.54</b>	<b>15306.75</b>	<b>16596.27</b>

**Tabla 39. Estado financiero proyectado**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.12.3 Flujo de caja proyectado

<b>AÑOS</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Utilidad en operaciones	2635.07	3454.66	4409.54	6306.75	7596.27
(-)Participación laboral	395.26	518.20	661.43	946.01	1139.44
(+)Depreciaciones y amortizaciones	945.17	945.17	945.17	158.50	158.50
<b>Flujo de caja operativo</b>	<b>3184.98</b>	<b>3881.62</b>	<b>4693.28</b>	<b>5519.24</b>	<b>6615.33</b>
Tasa pertinente de descuento	9.04%	9.04%	9.04%	9.04%	9.04%
Factor del valor actual a la tasa Kp	0.92	0.84	0.77	0.71	0.65
Valor actual de los flujos de caja operativos	2920.93	3264.69	3620.08	3904.23	4291.63
Flujos de caja acumulados	2920.93	6185.62	9805.70	13709.93	18001.56
<b>Suma de los flujos de caja actualizados</b>	<b>18001.56</b>				
<b>Costo de Inversión del proyecto</b>	<b>-9000.00</b>				

**Tabla 40. Flujo de caja proyectado**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.13 Evaluación financiera

La evaluación del proyecto es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los creadores del proyecto y proporciona la información necesaria para la determinación de la viabilidad del proyecto.

ÍNDICES DE EVALUACIÓN	
VALOR ACTUAL NETO (VAN) (DOLARES)	9,002
RELACION BENEFICIO / COSTO (B/C)	2.00
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) (%)	37.86%
PERIODO REAL DE RECUPERACION (PRR) (AÑOS)	2.86

**Tabla 41. Índices de evaluación**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

#### 5.7.13.1 Determinación de la tasa de descuento

Para el presente proyecto se ha determinado una tasa de descuento de 9,04% siendo la misma la tasa de interés activa más alta.

### **Criterio de evaluación**

La evaluación financiera se puede medir como el conjunto de instrumentos que permiten la conveniencia de poner en práctica un proyecto de inversión comparando su viabilidad económica con otras opciones.

#### **5.7.13.2 Valor actual Neto**

Al sumar estos flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial, se compara las ganancias esperadas contra los desembolsos necesarios para lograr esas utilidades, pero en términos de su valor equivalente en el momento presente o tiempo cero.

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual como se muestra a continuación:

<b>Técnica</b>	<b>Aceptación</b>	<b>Rechazo</b>
VAN	$\geq 0$	$< 0$

**Tabla 42. VAN**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

La tasa de descuento es de 9,04% la misma que es valorada para el aporte inicial.

La fórmula que se emplea para el cálculo del VAN es:

$$VAN = -I_o + \sum_{t=1}^n \frac{FFP_t}{(1+K)^t}$$

**Dónde:**

**VPN** = Valor presente neto

**Io** = Inversión inicial

**t** = número del período

$\sum_{t=1}^n$  = sumatoria del primer período (t) hasta el último período (n).

**FFP** = Flujos de fondos del proyecto

**K** = tasa de descuento (TMAR)

Al reemplazar la fórmula, considerando los flujos del proyecto, el valor presente neto es el siguiente:

$$VAN = -9000 + \frac{3184.98}{(1+0.0904)^1} + \frac{3881.62}{(1+0.0904)^2} + \frac{4693.28}{(1+0.0904)^3} + \frac{5119.24}{(1+0.0904)^4} + \frac{6615.33}{(1+0.0904)^5}$$

**VAN = \$ 9002**

El resultado del VAN del proyecto es de \$ 9002 dólares americanos por lo que se puede definir que el proyecto de ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA, tienen un rendimiento mayor a cero; por lo que se puede decir que el **proyecto es aceptable**.

### 5.7.13.3 La tasa interna de retorno TIR

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, o dicho de otro modo, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial

Este método consiste en encontrar una tasa de interés en la cual se cumplen las condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión. Tiene como ventaja frente a otras metodologías como la del Valor Presente Neto (VPN) porque en este se elimina el cálculo de la Tasa de Interés de Oportunidad, esto le da una característica favorable en su utilización por parte de los administradores financieros

Los criterios de aceptación o rechazo de la Tasa Interna de Retorno se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

<b>Técnica</b>	<b>Aceptación</b>	<b>Rechazo</b>
TIR	$\geq$ TMAR	$<$ TMAR

**Tabla 43. TIR**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

Existen formas menos complicadas para calcular la tasa interna de retorno mediante el uso de calculadoras o computadoras. Al utilizar el computador se puede estimar la TIR utilizando las funciones de Excel.

Estos resultados se pueden ver en el siguiente cuadro:

-9000.00	3185	3882	4693	5519	6615
-9000.00	2920.93	3264.69	3620.08	3904.23	4291.63
-9000.00	-6079.07	-2814.38	805.70	4709.93	9001.56

**Tabla 44. Tabla para calcular el TIR**

**Elaborado por:** El autor

**Fuente:** Propuesta

Donde le TIR sala 37,86%, Como el TIR es alto y mayor al porcentaje de 9,04%, estamos ante un proyecto empresarial rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés altos que posiblemente no se encuentren en el mercado.

#### **5.7.13.4 Beneficio/Costos**

La relación de beneficios costo es de 2 veces.

#### **5.7.13.5 Período de recuperación**

El período de recuperación es de 2,86 años.

$$\text{Período.de..recuperación} = 1 - (-6079.07 / 3264.69)$$

#### **5.7.14 Cronograma de actividades**

No	Actividades	Tiempo en Semanas							
		AGOSTO 2012				SEPTIEMBRE 2012			
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Panificación de las inversiones								
2	Obtención de los permisos								
3	Compra del Equipo								
5	Compra y entrega de los Muebles de oficina								
6	Compra y entrega de Insumos								
7	Instalación y Adecuación								
8	Contratación de Personal								
9	Capacitación del Personal.								
10	Puesta en Marcha del Proyecto								

**Tabla 45. Cronograma de actividades**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

### 5.7.15 Análisis de sensibilidad

Al incrementar los costos en un 10% y disminuir los ingresos en un 5% se evaluó la sensibilidad del proyecto, dando como resultado:

<b>INDICES DE EVALUACION</b>	
VALOR ACTUAL NETO (VAN) (DOLARES)	3,229
RELACION BENEFICIO / COSTO (B/C)	1.36
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) (%)	22.23%
PERIODO REAL DE RECUPERACION (PRR) (AÑOS)	3.24

**Tabla 46. Análisis de sensibilidad**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

- El valor actual neto varía de \$9002 a \$3229 dólares americanos.
- La relación costo/beneficio disminuye de 2 a 1.36 veces.
- La tasa interna de retorno disminuye de 37.86% a 22.23%
- E período real de recuperación incrementa de 2.86 a 3.24 años.

## **5.8 Recursos**

### 5.8.1 Recursos humanos

Investigador

Tutor

Asesores

Total en recursos humanos \$ 500 dólares americanos

### 5.8.2 Recursos Materiales

Para desarrollar lo propuesto también se necesito contar con recursos materiales:

CONCEPTO	VALOR
Impresiones, copias, anillados	\$ 50.00
Comunicación, transporte	\$ 30.00
Folletos, guías	\$ 50.00
Internet	\$ 20.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 150.00</b>

**Tabla 47. Recursos materiales**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

Mientras que para la creación de la empresa M\$M asesoría contable y tributaria se requiere de un valor de \$8571,75 dólares americanos.

## 5.9 Previsión de la evaluación

Se necesita un plan de monitoreo y evaluación de la propuesta realizada, para lo cual se presenta la siguiente matriz:

<b>ASPECTOS</b>	<b>RECURSOS</b>
Interesados en la evaluación	Empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria
Razones que justifican la evaluación	Eliminar y mejorar procesos inadecuados Captar más clientes Promover desarrollo económico y social Prevenir riesgos Fomentar la rentabilidad
Objetivo del plan de evaluación	Desarrollo eficiente de la Empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria
Aspectos a ser evaluados	Metas y objetivos
Personal encargado de evaluar	Directivos
Periodos de evaluación	Mensual durante el segundo semestre del año 2012.
Proceso metodológico	Se va a evaluar mediante indicadores financieros y de gestión en el año 2012
Recursos	Recursos humanos Recursos económicos Recursos materiales

**Tabla 48. Previsión de la Evaluación**

**Elaborado por:** El autor  
**Fuente:** Propuesta

## **CAPÍTULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **6.1 Conclusiones**

Una vez aplicada la encuesta, y con ayuda de los cuatro primeros capítulos del trabajo de investigación se solventa las conclusiones que a continuación se detallan:

- La ciudad de Puyo cuenta con pocas empresas de asesorías contable y tributaria, al igual que con profesionales preparados en la materia, estos no cuenta con la capacitación necesaria para solventar y solucionar problemas contables y tributarios; por ello deciden buscar asesoría en otras ciudades, o simplemente los contribuyentes incumplen con las disposiciones legales, afectando su imagen debido a multas, intereses, clausuras, entre otras; lo que genera disminución en las ventas, pérdida de clientes, bajo margen de rentabilidad, y en el peor de los casos cierre del negocio.
  
- Por otra parte los ciudadanos del Puyo no cuenta con una cultura tributaria que guie la ejecución oportuna y adecuada de sus actividades, ocasionándoles retraso en el cumplimiento de obligaciones, molestias en los administradores empresariales, y conflictos con el Servicio de Rentas Internas, al mismo que lo ven como enemigo; no como aliado.

- La ciudad del Puyo cuenta con 3540 PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas), con un número no muy grande de trabajadores, y con una facturación moderada. En diversos países, estas empresas son consideradas, como el principal motor de la economía. Y es que en muchos casos, las PYMES, son las empresas, que más empleo generan dentro de una nación. Por esto para cumplir con sus deberes y obligaciones con las Instituciones Públicas, requieren de una asesoría contable y tributaria, esta debe ser accesible en localización, precio y servicio.

## **6.2 Recomendaciones**

Para estos factores encontrados se recomienda aplicar lo siguiente:

- Implementación de una asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo, que cuente con personal capacitado en la materia, calidad de servicio al cliente, actualizado en conocimientos y con actitud de superación. Además que ayude a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), con estados financieros verdaderos y oportunos para que la administración tome decisiones, sin temor a equivocarse.
- Fomentar la cultura tributaria, dando a conocer a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), estrategias para cumplir con las obligaciones tributarias, esto no quiere decir elusión de impuesto; sino más bien mantener al Servicio de Rentas Internas como aliado.
- Realizar un Estudio de factibilidad basado en la planeación estratégica, que permita la creación de la empresa “M&M” de asesoría contable y tributaria en la ciudad del Puyo; la misma que fomentará la cultura tributaria en la ciudad y lograra que las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), se conviertan en grandes empresas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Ayaviri, Daniel. Contabilidad Básica. Buenos Aires: N-Dag, 2010.
- Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill, 1987.
- Bolaños, Gastón. La didáctica de los costos. Quito: Universitaria, 1989.
- Canelos, Ramiro. Formulación y evaluación de un plan de negocios. Quito: Cámara Ecuatoriana del libro, 2003.
- Castelo, Blanca, y Samaniego, María Del Carmen. Propuesta de estudio de factibilidad para la creación de la empresa. Ambato: Toledo S.A. 2005.
- De Garmo, Sullivan Wicks. Ingeniería Económica. Mexico :Prentice Hall, 2010.
- Flores, Susana. Manual de Procedimientos para el Departamento Contable en la Fundación Diocesana de Salud Integral. Riobamba: ESPOCH, 2008.
- Herrera, Luis, y Otros. Tutoría de la investigación. Quito: Diemerino Editores, 2006.
- Hitt, Michael, Stewa y Lyman, Porter. Administración. Madrid: Person Educación, 2006.
- Malhotra, Narres K. Investigación de mercados un enfoque práctico. Madrid: Pearson, 2008.
- Mariño, W. Ideas de negocios no tradicionales y como ponerlas en práctica. Quito: Editorial F. B. T, 2002.
- Miranda, Juan José. Gestión de proyectos. Medellín: MM Editores, 2003.
- Philip, Kloter. Marketing para turismo. Madrid: Prentice-Hall, 2004.
- Sapagchain, Nassir. Preparación y evaluación de proyectos. Mexico: Mc Graw Hill, 2003.
- Stanton, W. Fundamentos de marketing. Mexico: Mc Graw-Hill, 2000.

- Webster, Allen. Estadística aplicada a la empresa y a la economía. Bogotá: Graw Hill, 1998.

## LINKOGRAFÍA

Análisis Financiero. 2012.

- <http://www.monografias.com/trabajos7/anfi/anfi.shtm>.

Emprendedores. 2011.

- <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>.

Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión. 2012.

- <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>.

Estudio de mercado. 2012.

- <http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/mar/estmktpref.htm>.

Hidalgo, Carlos. Circulo Contable. 2007.

- [http://circulocontable.fullblog.com.ar/glosario\\_tributario\\_48119574026.html](http://circulocontable.fullblog.com.ar/glosario_tributario_48119574026.html).

Romero, Diego, y Manuel Herrera. Concepto de empresa y su finalidad. 2011.

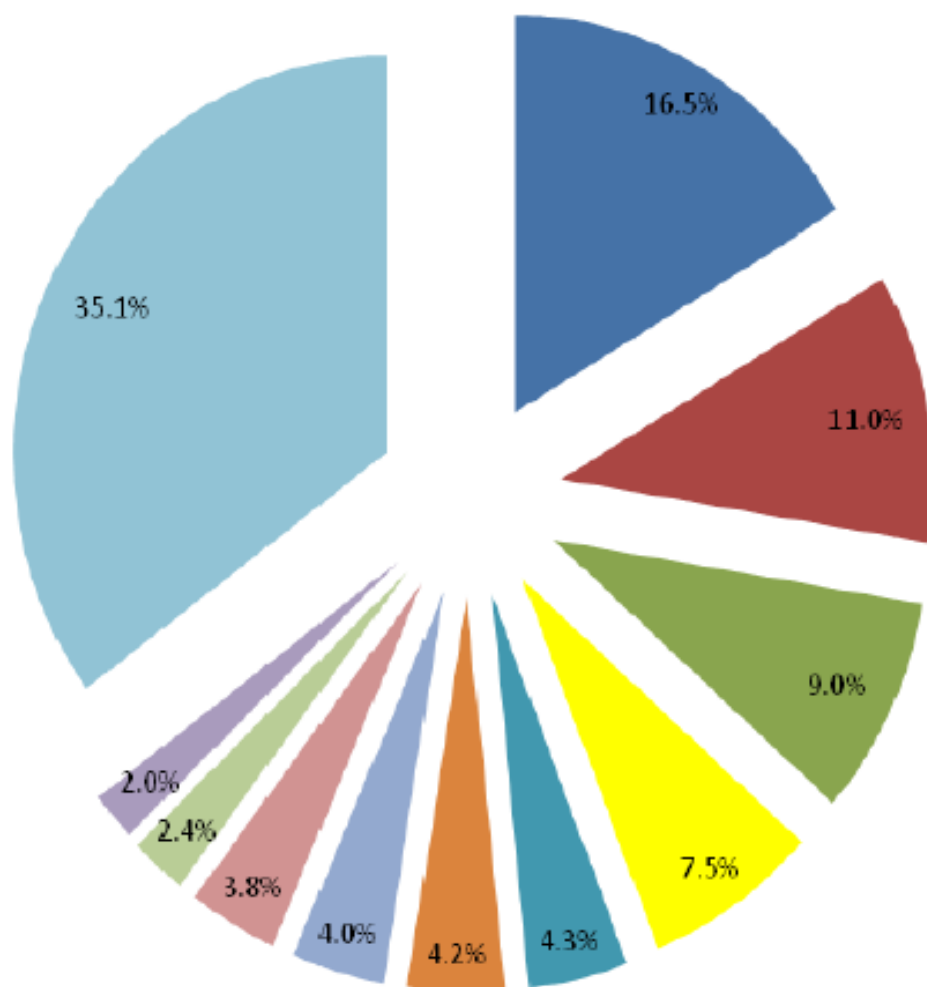
- <http://es.scribd.com/doc/3285525/Concepto-de-Empresa-y-su-finalidad>.

## ANEXOS

### ANEXO 1

## CENSO NACIONAL ECONÓMICO 2011

**Pastaza**  
**Por número de establecimientos**  
**10 actividades económicas principales**  
-CIIU 4-





**PONTIFICIA  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
DEL ECUADOR  
SEDE AMBATO  
SERÉIS MIS TESTIGOS**

V  
c  
t  
A  
c  
V  
e  
V  
e  
V  
c  
C  
C  
M  
a  
V  
n  
F  
d  
L  
Fu

**Número de establecimientos del PUYO 3540**

**Año 2011**

**ANEXO 2**

Cuestionario Aplicado a las PYMES de la ciudad del Puyo

Instrucciones:

- **Lea con atención**
- **Conteste con sinceridad**
- **No realice tachones ni enmendaduras**

1. De acuerdo a su criterio ¿Contar con información contable y financiera oportuna es?

MUY IMPORTANTE    IMPORTANTE    POCO IMPORTANTE    NADA IMPORTANTE

2. ¿Ud. ha recibido alguna notificación por incumplimiento de obligaciones del SRI (Servicio de Rentas Internas) , Municipio, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), etc.?

SI                      NO

3. ¿Ud. a solicitado algún tipo de asesoría para dar fiel cumplimiento con los requerimiento del SRI (Servicio de Rentas Internas) , Municipio, IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?

SI                      NO

4. ¿Dónde realiza sus declaraciones?

SRI                      ASESORIAS                      PERSONALMENTE                      FAMILIARES

5. ¿Cuenta con personal contable de planta?

SI                      NO

6. ¿Ud. acudido alguna asesoría contable?

SIEMPRE    A VECES    NUNCA

7. ¿La asesoría brindada en dicho lugar, le sirvió?

- SI                      NO
8. ¿Califique el trabajo realizado en las asesorías?
- EXCELENTE              MUY BUENO              BUENO              MALO
9. ¿Ud. ha tenido que acudir a otras ciudades para solucionar sus obligaciones contables y tributarias?
- SI                      NO
10. ¿Considera necesario la creación de una asesoría contable y tributaria?
- SI                      NO
11. ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el SRI (Servicio de Rentas Internas)?
- SIEMPRE              A VECES              NUNCA
12. ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?
- SIEMPRE              A VECES              NUNCA
13. ¿Ud. ha tenido que cancelar valores por intereses y multas en el Municipio?
- SIEMPRE              A VECES              NUNCA

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## CRECIMIENTO EMPRESARIAL

### Indicadores económicos

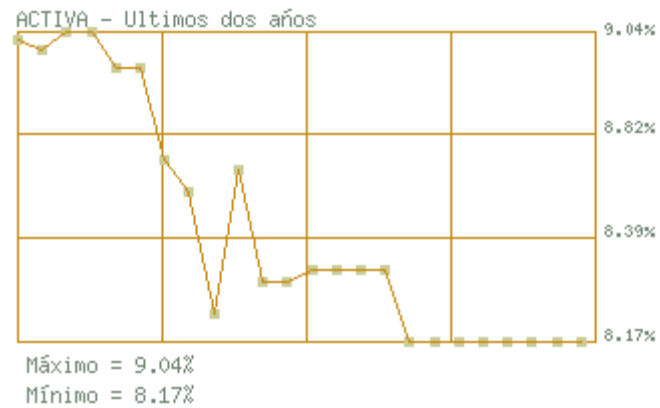
Indicador	Periodo				
	Anuales				
Sector Real / Precios / Sector Externo / Deuda Externa	2009 (p)	2010 (p)	2011 (p)	2012 (e)	Variación <sup>1</sup>
PIB (nominal) (mill. USD)	51,385	56,998	65,145	71,625	▲
PIB (real) (mill. USD)	24,119	24,983	26,292	28,031	▲
Crecimiento real del PIB (%) <sup>2</sup>	0,36	3,6	5,8	3,8	▼
Inflación anual (a diciembre de cada año) (%)	4,31	3,33	5,41	5,14	▼
Inversión extranjera directa (mill. USD)	321	157	386**	-	▲ <sup>3</sup>
Exportaciones FOB (mill. USD)	13,863	17,489	22,292	20,855	▼
Exportaciones no petroleras FOB (mill. USD)	6,898	7,816	9,379	9,742	▲
Importaciones FOB (mill. USD)	14,096	19,468	23,010	22,695	▲
Balanza comercial (mill. USD)	-233	-1,979	-717	-1,840	▲
Balanza comercial no petrolera (mill. USD)	-4,860	-7,609	-8,544	-8,871	▼
Remesas emigrantes (mill. USD)	2,495	2,324	2,672	-	▲
Deuda externa privada (mill. USD)	6,136	5,264	5,077	5,087	▼
Deuda externa pública (mill. USD)	7,393	8,673	10,055	9,948	▲

## ANEXO 4

RUC	RAZON SOCIAL/APELLIDOS NOMBRES	NOMBRE COMERCIAL	OBLIGADO A L.C.	TIPO DE CONTRIBUYENTE	CANTON	CALLE	N.	INTERSECCION	ESTADO DEL ESTABLECIMIENTO
0500518535001	KAROLYS NARANJO JONNNY GERALDO		NO	PN	MERA	VIA PUYO BAÑOS	SN		ABIERTO
0602284905001	PEREZ TIXE MARITZA LEONOR		NO	PN	PASTAZ	MERA	AV D	SN	ABIERTO
0602287054001	PUMALEMA MOROCHO MIRIAN CECILIA	SECONT	NO	PN	PASTAZ	CRISTOBAL COLON	SN		ABIERTO
0602339566001	ALBAN PILLANA CARLOS ORLANDO		NO	PN	PASTAZA				CERRADO
0602483364001	MONTERO LOPEZ SONIA CECILIA		NO	PN	MERA	AV LAS COOPERATIV	SN	BOGONAZA	ABIERTO
0603151457001	HIDALGO BRONCANO FERNANDO XAVIER		SI	PN	PASTAZ	SESLAO MARIN		MANABI	ABIERTO
0603232117001	CAJAMARCA LEMA MARIA ELENA		NO	PN	PASTAZ	NAPO	SN	POMONA	ABIERTO
0603487851001	PADILLA BUÑAI VERONICA ALEJANDRA	CORCONT	NO	PN	PASTAZ	AV ALBERTO ZAMBRA	SN		CERRADO
0603971359001	CASTILLO SILVA MARCIA SUSANA		NO	PN	PASTAZ	9 DE OCTUBRE	SN	TENIENTE HU	ABIERTO
0603980798001	MENDEZ RIVERA JENNY SUSANA	ASESORIA CC	NO	PN	PASTAZ	GENERAL VILLAMIL	SN	ATAHUALPA	ABIERTO
0802369975001	MURILLO ROSALES ANNABEL JOANA		NO	PN	PASTAZ	9 DE OCTUBRE	SN		ABIERTO
0903847531001	OCHOA INOSTROZA BARBARA ENRIQUETA		NO	PN	PASTAZ	LOJA	SN	4 DE ENERO	CERRADO
0921688651001	ROBALINO DOMINGUEZ HENRY LUIS		NO	PN	PASTAZ	SOLAR 4			ABIERTO
1000682938001	HERNANDEZ MEDIA VILLA LUIS EDUARDO	MULTISERVI	NO	PN	PASTAZ	9 DE OCTUBRE	1405	SESLAO MAR	CERRADO

## ANEXO 5

## TASA DE INTERÉS ACTIVA

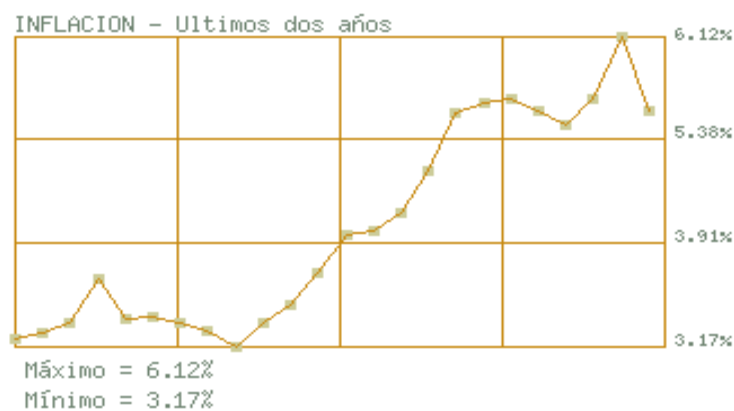


FECHA	VALOR
Mayo-31-2012	8.17 %
Abril-30-2012	8.17 %
Marzo-31-2012	8.17 %
Febrero-29-2012	8.17 %
Enero-31-2012	8.17 %
Diciembre-31-2011	8.17 %
Noviembre-30-2011	8.17 %
Octubre-31-2011	8.17 %
Septiembre-30-2011	8.37 %
Agosto-31-2011	8.37 %
Julio-31-2011	8.37 %
Junio-30-2011	8.37 %
Mayo-31-2011	8.34 %
Abril-30-2011	8.34 %
Marzo-31-2011	8.65 %
Febrero-28-2011	8.25 %
Enero-31-2011	8.59 %
Diciembre-31-2010	8.68 %
Noviembre-30-2010	8.94 %
Octubre-30-2010	8.94 %
Septiembre-30-2010	9.04 %
Agosto-31-2010	9.04 %
Julio-31-2010	8.99 %
Junio-30-2010	9.02 %

Anexo

## ANEXO 6

### INFLACIÓN



FECHA	VALOR
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %
Enero-31-2011	3.17 %
Diciembre-31-2010	3.33 %
Noviembre-30-2010	3.39 %
Octubre-31-2010	3.46 %
Septiembre-30-2010	3.44 %
Agosto-31-2010	3.82 %
Julio-31-2010	3.40 %
Junio-30-2010	3.30 %
Mayo-31-2010	3.24 %