



Republica del Ecuador
Universidad Tecnológica Empresarial de
Guayaquil

Facultad de Educación a Distancia y Postgrado

**Título: "Creación de una Firma de Asesoría Tributaria para guiar
y capacitar a las Pequeñas y Medianas Empresas de la ciudad
de Guayaquil"**

**(En Opción Al Título De Magister En Administración
y Dirección De Empresas)**

A u t o r e s :

Ing. José Méndez Garnica
Ing. Carlos Morán Poveda

T U T O R :

Msc. Ronald Pérez

Guayaquil, 2008



Republica del Ecuador
Universidad Tecnológica Empresarial de
Guayaquil

Facultad de Educación a Distancia y Postgrado

**Título: “Creación de una Firma de Asesoría Tributaria para
guiar y capacitar a las Pequeñas Y Medianas Empresas de
la ciudad de Guayaquil”**

**(En Opción Al Título De Magíster En Administración y
Dirección De Empresas)**

AUTORES

Ing. José Méndez Garnica

Ing. Carlos Morán Poveda

TUTOR

Msc. Ronald Pérez

Guayaquil, 2008

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme dado la vida.
A mi abuelita, por todo el apoyo, dedicación y amor que me ha brindado, especialmente durante este último año.
A mi Madre, que aunque se que se encuentra lejos, estoy seguro que su mente y su corazón no se alejaron de mi ni un solo segundo.
A mi hermano, por la confianza y seguridad que me da a su manera.
Finalmente a mi mejor amigo, Andrés Chalén, por todos sus consejos y la fe depositada en mi.

Carlos Iván

Agradezco especialmente a DIOS todopoderoso y la Stma. Virgen María por darme la capacidad y empeño para la elaboración de esta tesis; y a su vez por haberme permitido conocer a las personas que considero mis verdaderos amigos (Los de la ESPOL y los del SRI) porque de una u otra manera pusieron su granito de arena en mí, sea emocionalmente o intelectualmente, para la elaboración de esta tesis.

Un agradecimiento muy especial a Carlos Morán, Carlos Salcedo y Gilma Méndez por ser unos amigos inigualables, y a Tania Barreiro M., dado que una parte de lo que soy fue gracias a su forma de ser.

José

DEDICATORIA

A toda mi familia, mis amigos, a José Méndez, mí gran amigo y compañero de Tesis, compañeros de clases, profesores y nuestro Tutor de Tesis, ya que de alguna u otra manera todos ellos contribuyeron al desarrollo de este trabajo.

Carlos Iván

Dedico este trabajo de tesis especialmente a mi papá Jesús, mamá Pilar, hermano Jhonatan y hermana Angee, los cuales han sabido felicitarme en mis días de alegría, pero también han sabido poner su hombro en mis días de tristeza. Para ellos les dedico toda mi vida y todo el esfuerzo de haber elaborado esta tesis.

José

DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta tesis para la obtención de Magíster en Administración y Dirección de Empresas nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.

RESUMEN

Este trabajo de tesis se realizó con el objetivo de conocer la viabilidad de implementar una empresa de Asesoría Tributaria, la cual guiara y capacitara a las pequeñas y mediana empresas de la ciudad de Guayaquil.

Se realizó una investigación en nuestra ciudad, la cual pertenece a la provincia del Guayas, y específicamente a las pequeñas y medianas empresas que recibieron algún tipo de notificación por diferencias por parte del Servicio de Rentas Internas, y que asistieron a las oficinas de dicho ente de control a solucionar dicha notificación.

Se tomaron como muestra un total de 303 pequeñas y medianas empresas para realizar una investigación por medio de una encuesta elaborada por los autores y que se puede observar en los anexos de la presente tesis. Esta encuesta tenía como objetivo la obtención de información efectiva, la cual determinó la implementación del proyecto, así como la aceptación del mercado potencial.

Todos los datos hallados por medio de las encuestas realizadas, nos ayudaron a verificar las hipótesis planteadas en nuestro proyecto de tesis.

La alternativa de implementar una empresa de Asesoría Tributaria para las Pequeñas y Medianas empresas en la ciudad de Guayaquil, satisfizo rotundamente la hipótesis de la investigación, ya que a través de la encuesta se pudo verificar que gran cantidad de propietarios de PYMES encuestados, tenían como factor común el hecho de que no contaban con los servicios de alguna empresa asesora.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO
DEDICATORIA
DECLARACION EXPRESA
RESUMEN

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	4
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.1 Antecedentes de la investigación	4
1.2 Problema de investigación	7
1.2.1. Planteamiento del Problema	7
1.2.2. Formulación del problema de investigación	9
1.2.3. Sistematización del problema de investigación	9
1.3. Objetivos de la investigación	9
1.3.1. Objetivo general	9
1.3.2. Objetivos específicos	10
1.4. Justificación de la investigación	10
1.5. Marco de referencia de la investigación	11
1.5.1. Marco teórico	11
1.5.2. Marco conceptual	37
1.6. Formulación de la Hipótesis y variables	42
1.6.1 Hipótesis general	42
1.6.2 Hipótesis particulares	42
1.7. Aspectos metodológicos de la investigación	44
1.7.1 Investigación y perspectiva	44
1.7.2 Método de investigación	45
1.7.2.1 Métodos teóricos	45
1.7.2.2 Método empírico	46
1.7.3 Selección de la muestra	46
1.7.4 Tratamiento de la información	47
1.8 Resultados e impactos esperados	48

CAPITULO 2	49	
ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO	49	
2.1	Análisis de la situación Actual	49
2.2	Resultados, evolución, tendencia y perspectivas.	51
2.2.1	Resultados	52
2.2.2	Evolución	56
2.2.3	Tendencia	57
2.2.4	Perspectiva	58
2.3	Verificación de Hipótesis y Resultados	58
CAPITULO 3	60	
PROPUESTA DE CREACIÓN	60	
3.1.	Propuesta de creación	60
3.1.1	Nombre y descripción del negocio	60
3.1.2	Visión	60
3.1.3	Misión	61
3.1.4	Objetivos	61
3.1.5	Principios y valores	61
3.1.6	Tendencia del entorno internacional	62
3.1.7	Tendencia del entorno nacional	62
3.1.7.1	Ambiente Económico	63
3.1.7.2	Ambiente Político	64
3.1.7.3	Ambiente social	65
3.1.7.4	Ambiente legal	65
3.1.7.5	Ambiente Cultural	66
3.1.8	Tendencia de la industria	67
3.2	ESTUDIO DE MERCADO	72

3.2.1	Descripción del producto o servicio	72
3.2.2	Análisis FODA de "M & M Consultores y Formadores"	73
3.2.3	Análisis de la Matriz Boston Consulting Group	76
3.2.4	Análisis Causa - Efecto de Ishikawa	77
3.2.5.	Análisis de clientes	79
3.2.6.	Análisis de la competencia	80
3.2.7.	Tamaño del mercado	81
3.3	ESTUDIO LEGAL	81
3.3.1	Requerimientos para la conformacion de la empresa	81
3.4	ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN	84
3.4.1	Estructura Organizacional	85
3.4.2	Definición de perfiles del personal	86
3.4.3	Localización y distribución de la Empresa	87
3.4.4	Equipos y Software	89
3.4.5	Servicios a ofrecer	91
3.4.6	Presentacion (Cronograma) de las fases de implementac	92
3.5	ESTUDIO FINANCIERO	92
3.5.1	Gastos de constitución	93
3.5.2	Inversión	93
3.5.2.1	Activo Fijo	95
3.5.2.2	Activo Diferido	96
3.5.2.3	Capital de Trabajo	96
3.5.3	Ingresos	97
3.5.4	Gastos Operacionales	101
3.5.4.1	Gastos de Administración y Ventas	101
3.5.5	Estado de pérdidas y ganancias	106
3.5.6	Flujo de Caja Proyectado	107
3.5.7	Balance General Proyectado	110
3.5.8	Evaluación Financiera del Proyecto VAN y TIR	112
3.5.9	Análisis de Sensibilidad	113
3.5.10	Período de Recuperación	114

3.6.	PLAN DE MERCADEO	115
3.7	CONCLUSIONES	117
3.8	RECOMENDACIONES	118

BIBLIOGRAFIA

ANEXO

INTRODUCCION

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Asimismo cuando analizamos sectores determinados en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno, es decir que de ello podemos inferir que la dimensión de una empresa no esta relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar, tampoco existen países o economías dados que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa.

Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países, pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes.

El sector de pequeñas y medianas empresas en Ecuador constituye un importante aporte a la dinámica de la economía nacional, por ello es fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su competitividad e incrementar su participación en el comercio nacional e internacional.

Ecuador al igual que los demás países de la región andina, está totalmente expuesto a la competencia internacional, debido al proceso de apertura y desregulación comercial, esto por un lado tiene beneficios importantes como el crecimiento de las exportaciones de productos primarios, pero las importaciones de bienes de capital y de productos con alto contenido de mano de obra lo hacen a un ritmo mayor, volviéndose crecientemente negativo el saldo en la balanza comercial. Las pymes tienen una participación en el Producto Interno Bruto del Ecuador de aproximadamente un 13 por ciento, pero lo que debemos enfatizar es la gran

capacidad que tienen para dinamizar la economía, y se vuelven un mecanismo imprescindible para aliviar la desocupación y combatir la pobreza, ya que genera ingresos que permiten satisfacer las necesidades básicas y más elementales del empresario y de su familia que también participa directamente en la actividad.

Los problemas que enfrentan las pymes como la incipiente organización, informalidad y dispersión del sector son causas de su vulnerabilidad y limitado acceso a las oportunidades que ofrece el sistema económico, lo que se traduce en la ausencia de políticas de gobierno que enfrenten los problemas de este sector. Es el primero que recibe los impactos de las crisis económicas y pocas veces se beneficia de los mecanismos de reactivación; ha sido el foco de efímeras ayudas que han distorsionado las verdaderas aspiraciones del sector.

Las Pymes no cuentan con todas las herramientas que requieren para desarrollarse, pese al apoyo de sus gremios, porque no gozan del apoyo que necesitan por parte del gobierno, dada por la desorganización generalizada, falta de leyes de competencia, el no-cumplimiento de las leyes existentes, la corrupción como medio de conducta social y la falta de decisión gubernamental, conlleva a que las propuestas y soluciones no se implementen en el corto plazo.

Las organizaciones e instituciones públicas y privadas que se encuentran inmersas en el desarrollo del sector de las PYMES adquieren un protagonismo creciente en las estrategias de desarrollo social y en la aplicación de políticas sociales en el Ecuador y en toda América Latina. Estas entidades, como es el caso de las Cámaras de la Producción, como la CAPIG, ocupan un lugar primordial en la satisfacción de necesidades básicas de este sector económico, a través de la prestación de servicios de desarrollo empresarial y servicios financieros especializados como el caso del tema crediticio a través de alianzas estratégicas con la banca privada, así como en la provisión de servicios vinculados a la capacitación, salud, promoción social y empleo.

La presente tesis propone creación de una firma de Asesoría Tributaria para guiar y capacitar a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil y así fomentar su desarrollo sostenible.

CAPITULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes de la investigación

La tributación y el pago de impuesto es una actividad practicada desde tiempos inmemorables. Desde la antigua Roma, en la cual se aplicaban reformas fiscales previo a cambios políticos fundamentales hasta los tiempos actuales en donde la recaudación tributaria representa una importante fuente de ingreso dentro de los presupuestos generales de cada país.

El Ecuador no es ajeno a esta realidad, dado que los ingresos fiscales desde enero de 2005 mantuvieron crecimientos reales y consistentes con la evolución económica, tomando en cuenta la inflación anualizada (1,76 por ciento) y los efectos de la gestión institucional, que permitió el cumplimiento de la meta mensual en el 110 por ciento (US \$ 30 millones adicionales). En enero de 2005 se recaudó US \$ 333,7 millones, un aumento de 17 por ciento con relación al mismo periodo del año anterior; todos los impuestos, internos y de importaciones, cumplieron satisfactoriamente lo presupuestado (tabla No. 1).

Tabla No. 1

RECAUDACIÓN MES DE ENERO

(millones de US \$)

	2004	2005	% Crec	Meta 2005	Cumplimiento
IMPUESTO A LA RENTA	74,96	82,45	10%	77,5	106%
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	175,08	209,68	20%	188,0	112%
IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES	29,12	33,66	16%	31,7	107%
IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHICULOS	2,38	3,67	54%	2,2	167%
OTROS	4,82	3,84	-20%	3,9	99%
TOTAL MES	286,4	333,7	17%	303,3	110%

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Conviene destacar en las cuentas fiscales, la importancia de la recaudación de impuestos. Mientras que en 1998 los ingresos tributarios fueron de 10.1 por ciento del PIB, la tendencia ascendente a partir del año 2000 llevó lo recaudado al 14.2 por ciento del PIB. En los años 2002 y 2003 se registró un porcentaje superior al 14.3 por ciento, un poco más de cuatro puntos porcentuales que los registrados en el año 1998.

Como se puede apreciar en la tabla No. 2, los ingresos tributarios que son recaudados por el SRI representan un porcentaje muy importante en el total de ingresos del Presupuesto General del Estado.

Tabla No. 2
Composición de los ingresos del Ecuador

FUENTE DE INGRESOS	Porcentaje
No Petroleros - TOTAL	75.5
Tributarios - SRI	51.5
No Tributarios	14.7
Tributarios - CAE	9.3
Petroleros - TOTAL	24.5

Fuente: Banco Central del Ecuador

En los últimos años el Servicio de Rentas Internas ha prestado mucha importancia al cumplimiento de las obligaciones tributarias tanto de las grandes compañías como de las pequeñas y medianas empresas (conocidas comúnmente como PYMES). Dentro de este proceso de control existen muchas PYMES que han tenido diversos problemas por la falta de cumplimiento de sus obligaciones tributarias adquiridas, debido a varios motivos entre los cuales se puede nombrar la falta de registros contables y/o desconocimiento del marco regulatorio.

1.2 Problema de investigación

1.2.1. Planteamiento del Problema

Las partes contable, financiera y tributaria de todo ente económico constituyen la piedra angular de su éxito o fracaso, ya que nos permite cuantificar, medir y mejorar los resultados económicos expresados en términos monetarios.

Las PYMES en el Ecuador son aproximadamente 188.000 según datos de la Cámara de la Pequeña Industria al primer semestre del 2007, con un promedio de 22 empleados; se concentran en mayor proporción en las ciudades de mayor desarrollo (Quito y Guayaquil) con un 77 por ciento.

Para los asesores de la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG), Pequeña Empresa es una unidad de producción que tiene de 5 a 40 y un máximo de 50 empleados, su capital no tiene piso pero su patrimonio tiene un techo de \$ 150.000¹.

Según datos del Servicio de Rentas Internas al 31 de diciembre del 2006, del total de contribuyentes registrados en la Base Nacional de Registro Único de Contribuyentes, en la ciudad de Guayaquil existen alrededor de 3300 empresas catalogadas como pequeñas y medianas empresa. De una muestra tomada de dicha población, se pudo determinar que un 63 por ciento fueron notificadas por evasión tributaria, mediante Liquidaciones de Pago y Actas de Determinación Tributaria.

¹ Cámara de la Pequeña Industria

En la tabla No. 3 se puede observar las comunicaciones de diferencias emitidas por el Servicio de Rentas Internas a las contribuyentes catalogados como pequeñas y medianas empresas y los casos que han sido sancionados

Tabla No. 3
Estadísticas de comunicaciones emitidas por el SRI

	2004	2005	2006
Comunicaciones emitidas	856	1236	1756
Casos Justificados	350	469	649
Casos Sancionados	506	767	1107

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: Autores

La tabla anterior muestra el número de notificaciones emitidas a las empresas catalogadas como pequeñas y medianas empresas, por la Regional Litoral Sur, durante los años 2004, 2005 y 2006. Un caso justificado significa que el contribuyente pudo desvirtuar cualquier comunicación de diferencia detectada por la Administración Tributaria a través de la presentación de documentación soporte.

Un caso sancionado implica que el contribuyente no pudo justificar la comunicación de diferencia y por ende el Servicio de Rentas Internas emite la respectiva Liquidación de pago. Como se puede observar el número de casos sancionados aumenta a través de los años por el hecho de que las declaraciones de este sector económico no son el fiel reflejo de sus niveles de actividad.

La iniciativa de desarrollar el proyecto de creación de una empresa de Asesoría Tributaria para guiar y capacitar a las PYMES en la ciudad de Guayaquil, surge como solución ante los problemas que presentan este tipo de empresas en relación a sus obligaciones tributarias.

Estas notificaciones pueden estar vinculadas a diversos factores negativos que rodean el entorno de las PYMES. Según estudios realizados y publicados en la página web www.PYMES-Ecuador.com.ec, en relación con la teneduría de libros contables por parte de las PYMES, apenas el 39 por ciento de las mismas llevan registros, mientras que el 61 por ciento restante no lo hace. Además de este hecho, cabe indicar que del 39 por ciento que los lleva, el 87 por ciento lo hace por cuenta propia y el 13 por ciento lo hace por cuanto es un requerimiento legal para la realización de sus actividades normales. Este hecho indica que no existe una política contable suficientemente específica para este tipo de empresas, lo cual provoca que dichas PYMES sean continuamente notificadas por evasión e incorrecta liquidación de sus impuestos, por parte de la Administración Tributaria. Para ver de manera completa estos estudios, ver anexo No. 1 de la presente tesis.

Pronóstico

Las PYMES seguirán evadiendo y liquidando incorrectamente sus impuestos, aumentando la brecha recaudatoria fiscal y perjudicando los ingresos del estado ecuatoriano.

Control Pronóstico

Es por esto que, para mitigar este problema, tanto del contribuyente como del Estado, se propone la creación de una empresa de Asesoría Tributaria para las PYMES, la cual guiará y capacitará a este segmento de contribuyentes en su correcta declaración de impuestos.

1.2.2. Formulación del problema de investigación

¿Cuales son los factores determinantes que conllevan a que las PYMES sean sancionadas continuamente por la evasión e incorrecta declaración de sus impuestos?

1.2.3. Sistematización del problema de investigación

- ¿En que medida esta relacionada la falta de Asesoría Tributaria a la continua evasión de impuestos por parte de las PYMES?

- ¿Cómo esta relacionado el bajo nivel de importancia para declarar correctamente los impuestos, con la continua evasión tributaria de las PYMES?

- ¿En que medida está vinculada la falta de capacitación por parte del SRI a la evasión de las PYMES?

- ¿Estarán dispuestas las PYMES a contratar una empresa de Asesoría Tributaria a fin de tener una capacitación continua y sistemática, para evitar una evasión fiscal?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

- Identificar los motivos por los cuales las PYMES incurren continuamente en la evasión de impuestos, y por ende son sancionadas por parte de la Administración Tributaria.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación de la falta de Asesoría Tributaria a la evasión fiscal por parte de las PYMES.
- Determinar la vinculación entre el nivel de importancia para declarar correctamente los impuestos de las PYMES y la evasión tributaria.
- Determinar la relación entre la poca capacitación que brinda el SRI a la evasión fiscal por parte de las PYMES.
- Establecer la disposición de las PYMES a contratar una empresa asesora a fin de obtener una capacitación continua y sistemática, para evitar una evasión fiscal.

1.4. Justificación de la investigación

La propuesta que se plantea, pretende determinar los factores que provocan la evasión e incorrecta declaración de los impuestos por parte de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) hacia el Estado, y con estos resultados obtenidos justificar la creación de una empresa de Asesoría Tributaria, la cual evitará sanciones por evasión fiscal; a su vez aumentará la eficiencia en la gestión del

órgano de control (Servicio de Rentas Internas) y mejorará las recaudaciones de tributos en beneficio del Estado.

1.5. Marco de referencia de la investigación

1.5.1. Marco teórico

Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países, pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes. Por otro lado en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. Dentro de este proceso entendemos que las PYMES deben cumplir un papel destacado.

Las PYMES en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una Nación.

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado; éstas, en su mayoría, son intensivas en capital y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar

caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Las PYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía argentina en los años 50'y 60' durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un proceso de aprendizaje con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los años setenta, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década de los ochenta. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las PYMES. Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las PYMES, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

El sector de pequeñas y medianas empresas en Ecuador constituye un importante aporte a la dinámica de la economía nacional, por ello es fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su competitividad e incrementar su participación en el comercio nacional e internacional, promocionando el desarrollo de mecanismos que permitan la transferencia y uso de tecnología en estas empresas.

Las PYMES por lo general no cuentan con un departamento financiero (a excepción de las grandes empresas que cuentan con auditores, abogados etc.) debido a que muchos propietarios tienen la idea equivocada de que las compañías por ellos dirigidas son islas excluidas del entorno que los rodea. Piensan que porque entre comillas no obtienen pérdidas su negocio marcha muy bien, creen innecesaria la contabilidad porque piensan conocerla sin ni siquiera haberla estudiado, o quizás los costos de contratar a alguien son muy elevados.

Tipos de PYMES

La clasificación de las PYMES puede ser la siguiente:

- Las PYMES se pueden clasificar según el sector productivo o de servicios al que pertenezcan. Ej: agrícola, comercial, turístico, financiero, etc.
- PYMES establecidas con fines públicos o privados. Ej: Empresas de servicios municipales o provinciales: agua, luz; las privadas como: zapaterías, mueblerías, etc.
- PYMES según el monto de capital o patrimonio.
- PYMES según la cantidad de empleados.
- PYMES para la producción del mercado nacional o internacional o los dos a la vez.

Indicadores del entorno de la pequeña y mediana empresa (PYME) en los países FUNDES

El siguiente estudio de FUNDES, como parte de su trabajo institucional, desarrolla diagnósticos de la problemática de las PYMES en los países de la red (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá y Venezuela.) En este estudio, se ha analizado la situación que enfrentan las PYMES, la problemática y su estado actual en ocho áreas consideradas relevantes por nuestros estudios y las acciones (sobre todo públicas) de fomento en sus respectivos países. Esto es, las características de las políticas de apoyo y los programas existentes en los países en algunas de las áreas señaladas.

En un principio, se debe analizar la caracterización de los países FUNDES y sus condiciones de entorno (Ver anexo No. 2). El detalle del análisis de cada país, se resume a continuación:

- En el caso de Argentina, la aceleración de la crisis económica a fines del 2001 ha implicado un incremento sustancial en la intervención del Estado reflejada en la injerencia en los derechos de propiedad (ruptura de contratos), especialmente en el sector financiero y bancario.

- En Bolivia no existe identidad empresarial PYME ni políticas públicas específicas para el desarrollo del estrato. Por un lado, la política gubernamental en los últimos 17 años, defiende un rol neutral con respecto al sector productivo nacional en general, penalizando a los pequeños emprendimientos que no encuentran ningún apoyo. Por otro lado, en los últimos 5 años, el sector de la Micro y Pequeña Empresa ha venido recibiendo mayor atención por parte de las entidades gubernamentales en el marco de Estrategias de Lucha contra la Pobreza promovidas por los

Organismos Internacionales, pero sin que todavía se traduzcan en mejoras efectivas del Entorno empresarial de este segmento.

- Chile, particularmente en la última década, se caracteriza por tener una economía con mercados cada vez más abiertos y globalizados, y donde los crecientes procesos de internacionalización y reducciones arancelarias otorgan escaso espacio a la intervención estatal. Sin embargo, estos procesos junto con los efectos de los ciclos económicos, han enfrentado particularmente a las PYMES a grandes desafíos, particularmente en términos de su eficiencia productiva y competitividad, situación que se traduce, entre otros, en una alta informalidad, endeudamiento y gran heterogeneidad inter e intrasectorial.
- En Costa Rica, las PYMES del sector informal se encuentran en esa condición como consecuencia fundamental del incumplimiento de las contribuciones a la seguridad social, en razón de su elevado nivel respecto de los salarios.
- Para Colombia, la corrupción de la administración pública, la onerosa y dispendiosa cantidad de trámites que debe realizar el empresario, los excesos reglamentarios en algunos aspectos de la actividad económica, y la indiferencia del Estado hacia la reglamentación -y especialmente, hacia el control de otras áreas de la vida de los negocios y la economía- son percibidos como los mayores obstáculos.
- El Salvador se considera como una de las economías más libres de América Latina debido al avance en la apertura externa y en la privatización de la economía. Sin embargo, se encuentran aún pendientes las reformas

institucionales que pueden promover mayor competencia en los diferentes mercados que proveen bienes y servicios.

- El cambio de gobierno en México le ha dado mayor respetabilidad a sus instituciones. Sin embargo, los datos revelan un rezago importante sobre todo en la regulación, que sigue siendo excesiva, sobre todo para las PYMES. El sector informal también representa un problema muy grande en la medida que el exceso de regulación es un incentivo a la informalidad.

- En Panamá, el grado de intervención del gobierno es moderado, siendo que su política se caracteriza por la apertura económica. Por otro lado, se perciben avances en el proceso democratizador del país. No obstante, existen problemas, que afectan sobre todo a las PYMES como son la inseguridad jurídica; la alta corrupción (principalmente en el sector gubernamental); e incremento del sector informal. En la actualidad, el país atraviesa por una fuerte contracción económica que afecta en gran medida a las micro y pequeñas empresas.

- Para Venezuela, existe un considerable grado de intervención del gobierno, a pesar de las recientes medidas económicas. Reflejo de ello es la más nueva convocatoria generada por organizaciones empresariales y sindicales venezolanas a favor de la democracia.

Breve descripción del fomento a la PYME en los países FUNDES

- Argentina.- El sistema de fomento es desarticulado y de intervenciones dispersas. No tiene criterios de focalización de sus acciones y carece de

recursos. Hay superposición de funciones entre organismos y falta de coordinación entre las instituciones participantes.

- Bolivia.- Las políticas de apoyo son canalizadas a través del servicio de asistencia técnica (SAT) que depende del Viceministerio de Microempresa y cuenta con Financiamiento y apoyo técnico del BID. Sus principales productos son la capacitación y la asistencia técnica para laS PYMES, pero especialmente orientada a la micro.

- Chile.- El fomento a la PYME en Chile se caracteriza por contar con un gran número de instrumentos de apoyo (más de 100), los que han proliferado principalmente a partir de la década del 90, administrados por más de 10 instituciones públicas. No existe una única "Política de Fomento" hacia el sector, sino programas e instrumentos agrupados básicamente en seis áreas: Financiamiento; Asistencia Técnica; Transferencia e Innovación Tecnológica; Capacitación; Fomento a la Exportación; Asociatividad. Estos programas e instrumentos buscan principalmente resolver fallas de mercado, tienen una orientación a la demanda y buscan ser transversales (no beneficiar a ningún sector en particular).

- Colombia.- En los últimos años se ha reconocido la importancia que tiene la PYME para el desarrollo económico y social del país y se han adoptado instrumentos de apoyo para este segmento empresarial. Sin embargo, estamos lejos de contar con un sistema integral, fuerte y coherente de fomento a la PYME.

- Costa Rica.- No existe una política de fomento PYME. Existe un proyecto de ley de fomento de la pequeña empresa en discusión en la Asamblea Legislativa que define un ente rector de la política PYME, reordena

competencias en el sector público y establece algunos programas de apoyo a las PYMES.

- El Salvador.- A nivel público las acciones de fomento a las PYMES están contenidos en la Política Nacional de la Micro y Pequeña Empresa que ejecuta la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), y que formalmente es la entidad responsable de coordinar el sistema público y privado de apoyo al sector de la PYME. Esta política se asienta en 5 estrategias: 1) Desarrollo y fortalecimiento institucional; 2) Fortalecimiento e incentivos a la cultura empresarial; 3) Fomento de la asociatividad; 4) Mejoramiento del acceso a servicios financieros y 5) Mejoramiento del acceso a servicios no financieros. No obstante, esta política está enfocada a favorecer de manera prioritaria a las microempresas, de ella se desprenden las acciones puntuales que favorecen al sector de la PYME ubicada en el tramo de 5 a 49 empleados. Aun cuando no se han realizado a la fecha ninguna evaluación de impacto de la política de apoyo al sector de la PYME, se presume que existe un bajo nivel de efectividad de esta política; debido principalmente a la carencia de un marco jurídico institucional que permita a la CONAMYPE incidir efectivamente en el diseño de políticas públicas coherentes con los objetivos y las estrategias de la política de apoyo a la MiPyME. En el sector privado, las acciones de apoyo al estrato son canalizadas por gremios empresariales y ONGs que cuentan con el apoyo financiero y/o técnico de la cooperación internacional y de la CONAMYPE.

- México.- La nueva administración a través del Plan de Desarrollo Empresarial 2001-2006 pretende incrementar la competitividad de las empresas del país en particular de las PYMES.

- Panamá.- En el Plan de Desarrollo Económico, Social y Financiero con Inversión en Capital Humano (Actualización 2001), el gobierno panameño,

dentro de la "Política Estructural y de Desarrollo" menciona como prioridad la ejecución efectiva de una política de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa, como gestora relevante del desarrollo económico del país. Plantea la necesidad de fortalecer el sector a través de las siguientes medidas:

- Fondo de garantía para financiamiento por US\$ 5.0 millones anuales.
- Plan de Préstamo a pequeñas empresas, a través del BNP.
- Becas para la capacitación empresarial de emprendedores.

La AMPYME (ente creado por la ley como catalizador de las iniciativas PYME) centrará sus esfuerzos, en el corto y mediano plazo, en cinco aspectos:

- Proveer información para facilitar la determinación de oportunidades de negocios.
 - Educar al emprendedor y darle seguimiento.
 - Facilitar el Financiamiento.
 - Mejorar la productividad mediante asistencia técnica.
 - Transformar al gobierno en facilitador del pequeño empresario.
-
- Venezuela.- Hay un reconocimiento oficial (del gobierno) de que este sector es un factor fundamental en la dinámica productiva del país. Por ello, las actividades de fomento están encaminadas a brindar apoyo, fomento, promoción, recuperación y desarrollo a la pequeña y mediana industria (PYMI) del país. Entre otras actividades de fomento se encuentran el

proporcionar asistencia técnica, capacitación y un financiamiento adecuado y oportuno para el estrato.

PYMES en el Ecuador, “Marco Regulatorio”

Las características de las Pequeñas y Medianas Empresas están determinadas por ciertas variables y conceptos (toma de decisiones y procesos productivos cuidadosamente aplicados) que las definen, las mismas que nos permitirán conocer las PYMES más a fondo, a tiempo que nos darán las pautas para solucionar problemas comunes que suelen presentarse.

Según el artículo 3 de la Ley PYME, la micro, pequeña y mediana empresa se clasificarán considerando dos de las siguientes variables: el número de empleados efectivos, el valor bruto de las ventas anuales y el valor de los activos totales.

Las variables seleccionadas serán entendidas de la siguiente manera:

- **Empleados efectivos:** Se consideran empleados efectivos a aquellas personas que trabajan en la empresa en forma directa, dependiente de la misma y a tiempo completo según las modalidades del sector.

- **Valor bruto de las ventas:** Se entiende por valor bruto de las ventas anuales a los ingresos totales percibidos por la empresa antes de las deducciones de impuestos y aportes.

- Activos totales: Se entiende por activos productivos a toda maquinaria, equipo y herramientas incluyendo terrenos y edificios.

No son consideradas PYMES, a efectos de la implementación del presente régimen legal, las empresas que aún reuniendo los requisitos cuantitativos, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan los requisitos establecidos por el Consejo Superior de Desarrollo de la PYME (adscrito al Ministerio de Industrias y Competitividad, como órgano colegiado consultivo en todas aquellas materias que afectan a las PYMES, para favorecer y facilitar la creación desarrollo y posibilidades competitivas de las mismas).

Otras características tomadas en consideración para las PYMES son:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa, su administración es empírica.
- Utilizan más maquinarias y equipos, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado.
- El ritmo lento con el que van creciendo.
- El radio de operación es principalmente local, donde los propietarios y empleados se encuentran en la misma región.

- El crecimiento de la empresa se genera principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- La selección del personal se realiza a través de una simple e informal entrevista que hace el dueño o algún personal de confianza de la empresa.
- La supervisión del personal principalmente es a través de la observación directa del dueño de la empresa o por un familiar de rango superior.

En cuanto a ciertas características que en ocasiones resultan ser desventajosas en las Pequeñas y Medianas Empresas, se pueden señalar las siguientes:

- Componente familiar.- Un factor común en las PYMES, es que casi en su totalidad, éstas son empresas familiares; es decir, que la toma de decisiones va a depender de ellos, pudiéndose producir en ocasiones desacuerdo en la aplicación de las mismas.
- Falta de liquidez.- Desafortunadamente este es un problema que suele presentarse, por lo que dichas empresas recurren a solicitar préstamos o financiamiento por parte de organismos que apoyan su gestión.
- Poco productivas.- Generalmente las PYMES son consideradas poco productivas, dada su falta de liquidez como se señaló en líneas anteriores.
- Relación tamaño productividad.- De acuerdo a estudios realizados con respecto a los niveles de oferta de las PYMES, se ha podido determinar que mientras mas pequeño sea el tamaño de la estructura de producción en una empresa, menor será la concentración y representatividad en sus resultados.
- Falta de solvencia.- Como se había indicado en líneas anteriores, la falta de liquidez, es no disponer de efectivo; en cambio, la falta de solvencia es

simplemente carecer de recursos, factor común en las Pequeñas y Medianas Empresas.

Las leyes y reglamentos que rigen en relación a las empresas que pueden funcionar en el País, específicamente para las PYMES, deben cumplir con todos los requisitos de cualquier otra empresa, pero con ciertas excepciones debido a que sus capitales, patrimonios, número de empleados y afiliación a organismos especiales les pone límites para que a su vez puedan acceder a beneficios que les faciliten su desarrollo y crecimiento; como beneficios, la Ley PYME da ciertos incentivos que se detallan a continuación:

- Exoneración total de los impuestos que graven a los actos constitutivos y reforma de estatutos de compañías y otras formas empresariales, incluyéndose los derechos de registro e inscripción.
- Se exime a las empresas calificadas como PYME del impuesto sobre la base de sus activos, debiendo establecerse solamente tasas por servicios explícitos para trámites que agreguen valor. Las diferentes instituciones públicas centralizadas o descentralizadas y los gobiernos seccionales, adecuarán sus reglamentos, resoluciones y más legislación secundaria a la presente disposición.
- Devolución total de los derechos arancelarios e impuestos que graven la importación de materia prima que no se produzca en el país y que fuere efectivamente empleada en la elaboración de productos que se exportaren.
- Rebaja de la base imponible de hasta el 50 por ciento de lo invertido en capacitación dirigida a mejorar la productividad de las empresas.
- Las PYMES que se instalen en el país gozarán, durante 10 años a partir de la vigencia de la Ley, de la exoneración de los derechos arancelarios en la

importación de maquinaria, equipos y herramientas, para la PYME que se instale previa la calificación por medio de la presente Ley, bajo los siguientes parámetros: el 100 por ciento durante 3 años, siempre y cuando no haya producción nacional competitiva en términos de precios, calidad y oportunidad de entrega

El Art. 26 de la Ley PIME establece: "Toda empresa natural o jurídica, para acogerse a los estímulos o beneficios previstos en la presente Ley, se someterá a calificación ante la Subsecretaría de PYME del MICIP, previa presentación de la solicitud correspondiente, en coordinación con el S.R.I., Superintendencia de Compañías y las Cámaras".

Por lo tanto si el propietario es una persona natural, debe solicitar el Registro Único de Contribuyentes (RUC), pagar patentes y regalías según sea el sector productivo al que pertenece la empresa, si desea tener apoyo para sus actividades, sean de producción o de servicios se puede afiliarse a la cámara que le corresponda según su actividad, esto le permitirá rebajas de impuestos, fijación de salarios mínimos y aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), acceso a créditos y capacitación, importación de insumos y maquinarias, entre otros.

Si es una persona jurídica la Ley obliga a cumplir con la Constitución legal de la empresa, facturas de compra de maquinaria y equipo que demuestren el valor de activos fijos registrados en el Ministerio de Finanzas, afiliación a una de las cámaras correspondientes a su actividad para recibir su apoyo y beneficios, el registro en la Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil, apertura del Registro Único de Contribuyentes (RUC), pago de patentes y regalías, según sea el sector productivo al que pertenece la empresa, certificado del Ministerio de Medioambiente de no causar daño.

Diagnóstico de las PYMES en el Ecuador

Una investigación publicada por el Ministerio de Comercio Exterior, concluye en que la pequeña y mediana empresa cumple un rol importante en el desarrollo económico del país, particularmente en absorción de empleo, producción de bienes y servicios y generación de riqueza.

La investigación presenta una serie de elementos de análisis y datos estadísticos necesarios para lograr un diagnóstico real de la situación de ese importante sector productivo, con miras a generar un Programa Global de Desarrollo de la Pequeñas y Medianas Empresas

En ese sentido, la amplia investigación no enfoca su objetivo a ratificar el papel que históricamente desempeña la pequeña y mediana empresa en aspectos claves del convivir nacional, sino en conocer los problemas que afectan su desenvolvimiento y que le impiden desplegar todas sus potencialidades.

La publicación enfoca, entre otros temas, la caracterización de las PYMES, factores de producción, con énfasis en recursos humanos, tecnología, gestión empresarial, análisis de la situación competitiva, es decir, tanto factores internos y condiciones de mercado como evaluación de la influencia del ambiente externo para el desenvolvimiento de las actividades productivas.

Ochocientos tres PYMES de las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua fueron objeto del diagnóstico. El estudio comprendió ocho sectores productivos: textiles y confecciones; productos alimenticios y bebidas; cuero y calzado; madera y muebles; papel, imprenta y editoriales; productos químicos y

plásticos; productos minerales no metálicos; productos metálicos, maquinaria y equipo.

El diagnóstico señala que en la organización jurídica de la pequeña y mediana empresa prevalecen las compañías limitadas (37.3 por ciento) y que tienen un peso muy significativo aquellas que operan como personas naturales (35.2 por ciento), de lo cual se concluye que en la conformación del capital de la pequeña industria, se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar.

Con respecto al empleo, los sectores de alimentos (20.7 por ciento), textil y confecciones (20.3 por ciento), maquinaria y equipo (19.9 por ciento) y productos químicos (13.3 por ciento), generan el 74 por ciento de plazas de trabajo de las PYMES. A través del diagnóstico, se ha podido determinar que el promedio de empleo es de 19 personas por empresa y que las mujeres representan el 33 por ciento del total de ocupados.

En cuanto al mercado, para el 44 por ciento de las empresas el mercado es básicamente local (su ciudad) mientras que para el 26 por ciento sería de alcance regional (ciudad, provincia de origen y provincias circunvecinas). El 8 por ciento habría extendido su radio de acción a otras provincias y solamente el 6 por ciento estaría sosteniendo el flujo exportable.

En el tema de factores de producción, el informe señala que, de todo el personal que trabaja en las PYMES afiliadas a la Cámara respectiva, el 67 por ciento está ocupado en actividades de producción, el 14 por ciento en administración, el 10 por ciento en ventas y el 9 por ciento complementario está asignado a control de calidad y mantenimiento.

En lo que respecta a tecnologías de información y comunicación, se advierte una débil incorporación de sistemas computarizados de manejo de la información, pues el 36 por ciento de las empresas, manifiesta que no dispone de ordenadores y el 35 por ciento que dispone de solo uno. Las empresas que estarían utilizando entre 2 y 3 representan el 20 por ciento y el 9 por ciento tendría más de tres.

Situación Actual de las PYMES

La situación de la pequeña industria manifiesta los siguientes indicadores:

- Escaso nivel tecnológico.
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- Falta de crédito, altos costos, dificultad de acceso.
- Mano de obra sin calificación.
- La producción se orienta básicamente al mercado interno.
- Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional.
- Ausencia de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- Insuficientes mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación y uso de tecnología.
- El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

Importancia de las PYMES en la Economía Ecuatoriana

Todo el tejido empresarial ecuatoriano se nutre de las PYMES; en consecuencia, desarrollar las PYMES debe ser un objetivo nacional y una política de estado permanente, porque ello lleva implícito el crecimiento económico y el desarrollo humano. Las PYMES cumplen un rol importante en el desarrollo económico del país, particularmente en absorción de empleo, producción de bienes y servicios y generación de riqueza.

El desarrollo de las PYMES ayudará a formalizar y transparentar la economía ecuatoriana, con lo cual ganan los empresarios, porque tienen empresas consolidadas y rentables; ganan los ciudadanos, porque obtendrán bienes y servicios de calidad a bajo costo; gana el estado, porque se mejora la economía nacional y se amplía la base de datos de contribuyentes del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Las PYMES están implantadas en todo el territorio nacional, en consecuencia su crecimiento significaría el desarrollo de las capacidades locales y la ansiada equidad territorial. Al unir desarrollo de PYMES con desarrollo local se contrarrestaría la migración hacia las ciudades y hacia el extranjero que tanto daño le ha causado al país. El desarrollo de las PYMES lleva implícito la equidad social y el fortalecimiento de la estructura familiar.

La Cámara de la Pequeña industria enuncia algunos aspectos de la importancia de consolidar las PYMES en países en vías de desarrollo, las cuales son:

- Aporte al PIB y la capacidad de contribuir en la generación de empleos.

- Confrontan mayores problemas que las empresas grandes en cuanto al acceso a mercados, financiamiento y tecnología.
- Flexibilidad o adaptabilidad, ventaja competitiva, pueden más fácilmente identificar y apropiarse de nichos de mercados.

Nivel de evasión en diferentes países

A continuación, presentamos en el anexo No 3 una comparación de los niveles de cumplimiento en el IVA estimados para un conjunto de países, utilizando en todos los casos la metodología del potencial teórico en base a Cuentas Nacionales.

Se constata que la tasa de evasión del IVA en Chile, cercana al 20 por ciento en 2003, es bastante menor que la registrada en el resto de Latinoamérica, en que los niveles se sitúan del 30 por ciento hacia arriba, y de un orden similar a lo que se registra en Canadá que registra un 23 por ciento de evasión. Países como Nueva Zelanda, Israel, Suecia, exhiben tasas de evasión de tan solo un dígito.

Si bien no se tiene el dato preciso, para Francia e Inglaterra se estiman cifras de evasión inferiores al 10 por ciento. En Estados Unidos, las autoridades hablan de cifras globales de evasión de alrededor del 18 por ciento, tasa que por la estructura tributaria de ese país corresponde principalmente a evasión del impuesto a la renta.

Estimación de la brecha de recaudación del IVA e Impuesto a la renta de las sociedades por industria en el Ecuador

Los mecanismos de control que se llevan a cabo en las administraciones tributarias están enfocados hacia segmentos de mayor probabilidad de evasión; de esta manera, se genera un componente de riesgo que tiene la finalidad de incrementar la recaudación mediante la correcta declaración y pago de los impuestos por parte de los contribuyentes que se encuentran en ejercicio de alguna actividad económica.

En la actualidad existen algunos métodos y formas de llegar hasta estos segmentos. La experiencia internacional realiza estimaciones de la carga fiscal potencial que soportan los contribuyentes afectos al pago de impuestos y es comparada con la recaudación efectiva que reporta la administración tributaria. La diferencia entre el impuesto potencial y el efectivamente recaudado se conoce como brecha recaudatoria. Con la finalidad de relativizar esta brecha con relación a la recaudación efectiva, los valores de las brechas se los presenta como una tasa porcentual.

Las estimaciones mayormente empleadas para la obtención de tasas de brecha recaudatoria se realizan sobre la base de las cuentas nacionales. De esta manera se cuenta con información externa a la de las administraciones tributarias que permiten realizar las comparaciones necesarias con la finalidad de establecer estrategias de control y fiscalización hacia las empresas de los sectores que presentan mayor amplitud absoluta y/o relativa en las brechas calculadas. Este trabajo tiene como finalidad la obtención de tasas de brecha de recaudación por industria, tomando en cuenta la clasificación del Banco Central del Ecuador, entidad encargada de la elaboración de las Cuentas Nacionales.

La estimación de la brecha de recaudación por industria es una herramienta muy importante para la inmediata detección de nichos de evasión, sobre los cuales, la

Administración Tributaria puede tomar medidas correctivas. De esta manera, los controles focalizados sobre los contribuyentes, logran reducir los costos directos e indirectos que se originan sobre las acciones emprendidas por la institución para el cumplimiento de los programas de fiscalización. Por lo tanto, las tasas de brecha de recaudación estimadas, servirían como línea de base para programar los procesos de control llevados a cabo por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Brecha de recaudación del IVA

Antes de presentar los resultados de la brecha, es necesario ajustar los rubros correspondientes al IVA causado, obtenido de las declaraciones de los contribuyentes especiales en los formularios 104, al universo de contribuyentes mediante la aplicación de factores de expansión que permitan esta conversión.

Resultados de la investigación

Las estimaciones realizadas por el Servicio de Rentas Internas permiten obtener algunas conclusiones respecto de la situación de la tributación de las empresas en los dos impuestos más importantes para la administración tributaria ecuatoriana. En este sentido, es pertinente abarcar los temas de interés en el marco impositivo, social y económico.

La brecha de recaudación global del IVA sociedades es del 32 por ciento. Los sectores que están por encima del valor global son: la industria pesada (77 por ciento), la industria mediana (61 por ciento), correo y telecomunicaciones (55 por ciento) y comercio (51 por ciento). Existen actividades que por la característica de su producción la composición gravada de sus ventas es baja, razón por la cual el IVA

potencial es bajo o tiende a cero; por lo tanto, no existe brecha recaudatoria por este concepto.

En la industria pesada los sectores que concentran el 76 por ciento de la brecha son la fabricación de productos químicos, maquinaria y equipos; y metales comunes y productos elaborados de metal. En la industria mediana, la fabricación de textiles y papel captan el 92 por ciento del total de la brecha de la industria.

La brecha de recaudación del impuesto a la renta de las empresas, en términos globales es de 66 por ciento. Las actividades económicas que sobrepasan la tasa general son la construcción (93 por ciento), producción primaria (93 por ciento), correo / telecomunicaciones (76 por ciento), otros servicios (75 por ciento), industria de alimentos (73 por ciento) e intermediación financiera (70 por ciento). Existen actividades que no generaron brecha recaudatoria; esto se debe al peso de la carga contemplada en las deducciones realizadas a las cifras de las cuentas nacionales, específicamente, las deducciones de las amortizaciones por diferencial cambiario y de inversiones e intangibles, así como de los pagos de intereses por préstamos captados.

Por otro lado, las actividades que tienen brechas por encima del nivel global presentan una alta participación de pérdidas tributarias que afectan a la producción primaria y altos rendimientos financieros que influyen en otros servicios e intermediación financiera.

La tasa de brecha de recaudación global (IVA + Renta) es de 48 por ciento. Los sectores que están por encima del global de brecha son correo / telecomunicaciones (67 por ciento), industria pesada (66 por ciento), industria mediana (62 por ciento), construcción e industria de alimentos (54 por ciento).

La brecha recaudatoria de los dos impuestos llega a niveles de \$1.000 millones y en comparación con el Producto Interno Bruto (PIB) del año de análisis equivale a cinco puntos porcentuales de la producción nacional. Este resultado puede establecer un valor potencial de la presión tributaria en cinco puntos adicionales al valor estimado con la recaudación efectivamente, de los cuales dos corresponden al IVA y tres al Impuesto a la Renta.

Según las cuentas nacionales, las sociedades contribuyen a la generación de valor agregado después del pago de remuneraciones e impuestos indirectos en un 50 por ciento. Sin embargo, a pesar de que el nivel de excedente está compuesto en partes iguales entre sociedades y hogares/sector informal, los niveles de recaudación del impuesto a la renta son totalmente inversos. Mientras que las sociedades concentran aproximadamente el 90 por ciento del recaudo efectivo del impuesto a la renta, las personas naturales (hogares) apenas contribuyen con el 10 por ciento.

Adicionalmente, es necesario establecer que una parte significativa del sector informal no se encuentra registrado como contribuyente, por lo tanto, no declara ni paga este tributo. Por lo tanto, este sector tendría una composición importante sobre este 50 por ciento del excedente de explotación, por lo que es indispensable realizar las estimaciones necesarias que permitan cuantificar su sacrificio fiscal así como la identificación de las actividades que concentran informalidad.

Finalmente, conviene indicar que los diseños de política tributaria implica la elaboración de métodos y estrategias que deben estar orientados a la especialización de la administración en sectores y/o industrias donde análisis previos las determinen como actividades con importantes niveles de riesgo. La experiencia internacional establece la relevancia del uso de este tipo de herramientas basadas en la información de la Administración Tributaria contrastada con la de otras entidades, las cuales permiten visualizar un panorama general sobre el cual se

deben de establecer los lineamientos para la toma de decisiones en el ámbito de competencia de las instituciones recaudadoras de tributos.

Una de las razones por la cual la brecha fiscal es sumamente alta en el Ecuador son las pocas y débiles sanciones a los contribuyentes. Es así que, anteriormente existía la pena de prisión solo para los representantes de las compañías que hayan actuados como agente de retención de impuestos, y no hayan realizado el respectivo pago a la Administración Tributaria.

Actualmente la nueva Ley de Equidad Tributaria endureció las penas vigentes en años anteriores, ya que el Art. 15, el cual reformó el Art. 323 del Código Tributario, establece textualmente: "Penas aplicables.- Son aplicables a las infracciones, según el caso, las penas siguientes:

- a) Multa
- b) Clausura del establecimiento o negocio
- c) Suspensión de actividades
- d) Decomiso
- e) Incautación definitiva
- f) Suspensión o cancelación de inscripciones en los registros públicos
- g) Suspensión o cancelación de patentes y autorizaciones
- h) Suspensión o destitución del desempeño de cargos públicos
- i) Prisión; y

j) Reclusión menor ordinaria

En otros casos de evasión, como por ejemplo la incorrecta declaración de impuesto, la no presentación de la respectiva declaración o el mal cálculo de estos, únicamente tienen como sanción la aplicación de ciertas tasa de interés que no superan el 1 por ciento, y multas fijas del 3 por ciento, lo cual no representa una sanción representativa para los contribuyentes.

Planificación estratégica de la Administración Tributaria en el Ecuador en contra de la evasión fiscal

El Servicio de Rentas Internas recién inicia su "batalla" contra la evasión y la elusión tributaria en el país. La evasión tributaria en los últimos 10 años habría generado pérdidas al fisco de \$15 000 millones, \$1 000 millones menos que la deuda externa ecuatoriana.

El director del Servicio de Rentas Internas (SRI) explicó que a un valor promedio y constante de \$1 500 millones anuales de evasión de impuestos, en los diez años significan \$15 000 millones. "Qué pudo haber hecho este Gobierno con esa cantidad de dólares, otro sería el cantar y la realidad del país", manifestó.

El director esperó incrementar las recaudaciones del 2007 en el 8 por ciento. Solo entre enero y febrero del año mencionado, el rubro subió en el 17 por ciento respecto a igual período de 2006. Esto, pese a que dejaron de ingresar \$208 millones por las reformas a la Ley de Hidrocarburos, la salida del país de la petrolera Occidental que en 2005 pagó impuestos por \$364,2 millones y la resolución de diciembre de 2006, que bajó la retención de la fuente del 8 por ciento al 5 por ciento.

Para lograr ese objetivo del SRI, el director anunció que la reforma a la Ley de Régimen Tributario Interno permitirá aplicar mecanismos legales para evitar la evasión de impuestos. La oficina de Auditoría Interna del SRI tiene ya un informe en el que expresa su preocupación sobre el tema y recomienda reabrir algunos procesos bajo el amparo de la ley para establecer irregularidades y “no continuar con esta vieja costumbre de los hechos consumados”.

La decisión del director del SRI es inquebrantable, pese a las amenazas de muerte que recibe él y su familia, y que están en proceso de investigación. En ese contexto, el director anunció que la Unidad de Grandes Contribuyentes, entre los que se encuentran los 17 grupos económicos más grandes del país, monitoreará permanentemente las actividades de las empresas para el cumplimiento tributario, así como un control más directo sobre las pequeñas y medianas empresas (PYME), las cuales generan el 20 por ciento del total del monto recaudado durante un periodo fiscal.

Para el efecto se contará con una nueva visión de la administración tributaria. “No nos parece pertinente que se consolide en el país un modelo de administración tipo ocasional, quisiéramos llegar hacia una filosofía preventiva”, dijo el director. Es decir, antes de que se falle en la elaboración, cierre y presentación de los balances de las empresas, el Servicio de Rentas Internas alertará al contribuyente que no está respondiendo a los principios contables.

Para el director, la prevención será una suerte de luz amarilla y es parte de la estrategia de la entidad para romper con la elusión tributaria. Asimismo se ha dispuesto el seguimiento, también permanente, de los juicios tributarios que se procesan en los tribunales distritales de lo Fiscal. Por otro lado, se informó que la carga fiscal en 2006 fue de 11,1 por ciento, frente al promedio en América Latina del 18 por ciento, el 30 por ciento de los Estados Unidos y el 40 por ciento de Europa. El

compromiso del Gobierno es aumentar al 13 por ciento “con la aplicación rigurosa de la Ley en los cuatro años de administración”.

1.5.2. Marco conceptual

En el marco conceptual que se detalla a continuación se presentan conceptos relevantes para la investigación que están relacionados con las variables, objetivos y teorías de la tesis.

Base Imponible

Esta constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. (Según Ley de Régimen Tributario).

Base Nacional de Registro Único de Contribuyentes

Base de datos en donde se encuentran almacenados todos los RUC de cada contribuyente. (Según Servicio de Rentas Internas).

Brecha Recaudatoria

Es la diferencia entre el valor estimado de recaudación de impuestos menos el valor real recaudado. (Según Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-CIAT).

Contribuyente

Persona natural o jurídica a quien la Ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. (Según Código Tributario)

Contribuyente Especial

Es todo aquel contribuyente, persona natural o sociedad calificada como tal por la Administración Tributaria, sujeto a normas especiales con relación al cumplimiento de sus deberes formales y pago de sus tributos. (Según el Servicio de Rentas Internas)

Cuentas Nacionales

Sistema de registros contables, a escala de un país, que sirve para calcular las magnitudes agregadas que son el objeto de estudio de la macroeconomía. Ellas sirven para proporcionar el marco de referencia de estudios más específicos. (Según Banco Central del Ecuador).

Evasión Tributaria

La evasión tributaria o evasión de impuestos es una figura jurídica consistente en el impago voluntario de tributos establecidos por la ley. Es una actividad ilícita y habitualmente está contemplado como delito en la mayoría de los ordenamientos. (Según Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-CIAT).

Impuesto a la Renta causado

Es el valor que corresponde a un ejercicio fiscal completo y se calcula multiplicando la base imponible por la tarifa correspondiente (Según Ley de Régimen Tributario).

Liquidación de Pagos

Comunicación emitida por la Administración Tributaria en la cual se le indica al contribuyente el valor de sus impuestos adeudados al fisco.

Mediana Empresa

Para que a una empresa se le considere como Mediana Empresa, se tiene en cuenta el número de empleados entre 50 y 199, según el criterio de los asesores de la CAPIG. (Según Cámara de la Pequeña Industria)

Pequeña Empresa

Es una unidad de producción que tiene de 10 a 48 y un máximo de 49 empleados, su capital no tiene piso pero su patrimonio tiene un techo de \$ 150.000. (Según Cámara de la Pequeña Industria)

Persona Jurídica

Se entiende por persona jurídica a las entidades que, para la realización de determinados fines colectivos, las normas jurídicas les reconocen capacidad para obligarse y disfrutar de derechos. (Según Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-CIAT).

Persona Natural

Sinónimo de persona, en su acepción normal, que se utiliza para diferenciarla de la persona jurídica. (Según Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-CIAT).

PIB

El producto interno bruto o producto interior bruto (PIB) es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un período de tiempo determinado, que generalmente es un trimestre o un año. Menos frecuentemente llamado también producto bruto interno-PBI (Según Banco Central del Ecuador)

PYME

Es el término técnico con el que se les conoce a la Pequeña y Mediana Empresa, o Small Business en inglés. Es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador. (Según Cámara de la Pequeña Industria)

SRI (Servicio de Rentas Internas)

Organismo de control creado para la recaudación y control de los tributos en el país.

Superintendencia de Compañías

Ente regulador de todas las compañías legalmente constituidas en el país. (Según autores).

Tipo de Contribuyente

Clasificación que se le da al contribuyente conforme criterios legales. Se clasifican en: Personas naturales y Personas jurídicas. Las personas naturales están clasificadas en: Ecuatorianos, Inmigrantes y No Inmigrantes. Las personas jurídicas están clasificadas en: Públicas y Privadas. (Según Servicio de Rentas Internas)

1.6. Formulación de la Hipótesis y variables

1.6.1 Hipótesis general

La principal causa por la cual las PYMES incurren continuamente en la evasión fiscal es la falta de una capacitación continua y sistemática.

1.6.2 Hipótesis particulares

- La falta de una empresa de Asesoría Tributaria está relacionada con la evasión de impuestos por parte de las PYMES.
- El nivel de importancia para declarar correctamente los impuestos está relacionado directamente con la evasión fiscal por parte de las PYMES
- La poca capacitación que brinda el SRI esta vinculada con la evasión tributaria por parte de las PYMES.
- Las PYMES están dispuestas a contratar una empresa de Asesoría Tributaria a fin de capacitarse y evitar una evasión fiscal.

Variables

Independientes:

- Falta de conocimiento y asesoría tributaria.

- Falta de una empresa de Asesoría Tributaria.
- Grado de importancia para presentar correctamente la declaración de impuestos
- Falta de capacitación por parte del SRI.
- Disposición a contratar una empresa de Asesoría Tributaria.

Dependiente:

- Evasión fiscal.
- Capacitación continua y sistemática.

Estas variables serán medidas mediante estadísticas que reflejen el número total de notificaciones de evasión emitidas a este sector.

1.7. Aspectos metodológicos de la investigación

La tesis se basó en un análisis dentro del sector de las PYMES, y dentro de este sector a un grupo de contribuyentes que fueron notificados por la Administración Tributaria; la propuesta de proyecto se sustentó en base al estudio descriptivo debido a que se analizaran las causas de un problema; y explicativo dado que se tratará de responder el motivo de los problemas.

1.7.1 Investigación y perspectiva

Se aplicó un estudio descriptivo por que se analizó las causas del problema de análisis (evasión fiscal) a una muestra de las PYMES que se encuentran dentro del universo de investigación.

Se realizará una investigación de tipo explicativa debido a que se tratara de responder el problemas del porqué las PYMES constantemente caen en problemas de evasión e incorrecta declaración de impuestos.

También se realizará una investigación aplicada debido a que buscamos la aplicación de los conocimientos que se adquirirán a medida que avanza la investigación.

Se aplicará una investigación de campo, debido a que la apoyaremos en información que proviene entre otras fuentes, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones.

La investigación correlacional será utilizada dado que se estudiará la relación entre la evasión fiscal por parte de las PYMES y la falta de una empresa de Asesoría Tributaria.

Dentro de la investigación, se realizará también la longitudinal, dado que esta nos proporcionará información sobre cómo las variables y sus relaciones evolucionan a través del tiempo, sus determinantes y consecuencias.

La investigación se desarrolla desde una perspectiva cuantitativa.

1.7.2 Método de investigación

1.7.2.1 Métodos Teóricos

Dentro de la investigación, los métodos de investigación que más relevancia tendrán son:

- El Método inductivo-deductivo ya que el mismo conlleva un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, así los resultados obtenidos serán la base teórica sobre la cual se fundamentan observaciones, descripciones y explicaciones posteriores de realidades y características semejantes a la investigada.
- El Método histórico-lógico porque se analizó los antecedentes de este sector dentro de la gestión realizada por parte de la Administración Tributaria en los últimos dos años.

- El Método analítico-sintético, dado que el análisis nos permitirá estudiar la influencia de los múltiples factores que provocan la evasión fiscal dentro de las pequeñas y medianas empresas; y la síntesis nos posibilitara descubrir las múltiples relaciones que guardan los factores entre sí.

1.7.2.2 Método Empírico

El método a utilizar será la encuesta, ya que esta nos ayudara a determinar exactamente la razón por la cual las PYMES continuamente son notificadas por evasión fiscal e incorrecta declaración de impuestos por parte de la Administración Tributaria.

1.7.3 Selección de la Muestra

Nuestra población de estudio comprende a todas aquellas pequeñas y medianas empresas-PYMES que están registradas, hasta el mes de marzo de 2007, en la base de datos de la Cámara de la Pequeña Industria de la ciudad de Guayaquil

La muestra seleccionada es probabilística, debido a que cada una de las PYMES tiene la misma probabilidad de ser seleccionada dentro del total de la población. Para el cálculo se utilizo la siguiente formula:

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

Simbología:

n Tamaño de la muestra.

PQ Constante de la varianza de la población (0.25)

N Tamaño de la población

E² Error máximo admisible (al 1% = 0.01; 2 % = 0.02; 3% = 0.03)

K^2 Coeficiente de corrección del error.

Los valores utilizados fueron:

$$E^2 = 5\%$$

$$K^2 = 1.96$$

$$P = 0.50$$

$$Q = 0.50$$

$$N = 1420 \text{ empresas}$$

$$n = \frac{1420 * 0.5 * 0.5}{(1420 - 1) \frac{0.05^2}{1.96^2} + (0.5) * (0.5)}$$

$$n = 303$$

La muestra esta constituida por 303 empresas, las cuales serán seleccionadas aleatoriamente. El procedimiento de selección de cada PYME será por el método de números aleatorios, dentro de una base de Excel.

1.7.4 Tratamiento de la información

Se trabajó directamente con las PYMES seleccionadas al azar para establecer los puntos estructurales en donde se encuentra las falencias con respecto a la evasión e incorrecta declaración de impuestos. La tabulación de la información la desarrolló el equipo de trabajo del presente proyecto.

1.8. Resultados e impactos esperados

Con la presente tesis se analizaron los problemas que presentan el sector de las PYMES con respecto al ámbito tributario, puntos que de acuerdo a los criterios tanto personales como técnicos habría que corregir y así proceder a plantear una propuesta para corregir dichas falencias, considerando que el sector de las PYMES es importante en el desarrollo económico del país, particularmente en absorción de empleo, producción de bienes y servicios y generación de riqueza.

Por lo mencionado anteriormente, se considera una empresa de Asesoría Tributaria, la cual evitará sanciones por evasión fiscal y a su vez aumentará la eficiencia en la gestión del órgano de control (Servicio de Rentas Internas)

CAPITULO 2

ANALISIS, PRESENTACION DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO

2.1 Análisis de la situación Actual

La economía del Ecuador transita por la ruta del proceso de modernización, por lo que se han llevado a cabo una serie de reformas estructurales, administrativas y legales con el propósito de abrir la economía hacia el mercado internacional en orden a incrementar la eficiencia en las actividades productivas, dinamizar la intervención del estado en la economía y fortalecer los sectores productivos no tradicionales.

La pequeña economía del Ecuador ha sido poco participe de los flujos de capital dentro del mundo globalizado, pero gracias a la dolarización y al aumento de la producción, ésta realidad ha comenzado a cambiar. Después de varios años de dolarización la desconfianza en el futuro del país, se mantiene. Una encuesta elaborada por la firma auditora Deloitte & Touche resalta que “las señales económicas, políticas y sociales presentados en el contexto nacional generan incertidumbre a corto plazo”.

Como sabemos la economía ecuatoriana se encuentra bajo el esquema de la dolarización, que persigue el crecimiento económico sostenido del país. En este contexto se han logrado importantes acciones en la estabilidad económica, en la planificación, la apertura de mercados, el saneamiento del sistema financiero, el reordenamiento del estado y en devolver la capacidad económica a los individuos, todo lo cual ha redundado en la reactivación productiva.

Las PYMES están implantadas en todo el territorio nacional, en consecuencia su crecimiento significaría el desarrollo de las capacidades locales y la ansiada equidad territorial. Al unir desarrollo de PYMES con desarrollo local se contrarrestaría la migración hacia las ciudades y hacia el extranjero que tanto daño le ha causado al país. El desarrollo de las PYMES lleva implícito la equidad social y el fortalecimiento de la estructura familiar.

Una investigación publicada por el Ministerio de Comercio Exterior, concluye en que la pequeña y mediana empresa cumple un rol importante en el desarrollo económico del país, particularmente en absorción de empleo, producción de bienes y servicios y generación de riqueza.

En los últimos años el Servicio de Rentas Internas ha prestado mucha importancia al cumplimiento de las obligaciones tributarias tanto de las grandes compañías como de las pequeñas y medianas empresas (conocidas comúnmente como PYMES). Dentro de este proceso de control, existen muchas PYMES que han tenido diversos problemas por la falta de cumplimiento de sus obligaciones tributarias adquiridas, debido a varios motivos entre los cuales se puede nombrar la falta de registros contables y/o desconocimiento del marco regulatorio.

En algunos casos de evasión, como por ejemplo la incorrecta declaración de impuestos, la no presentación de la respectiva declaración o el mal cálculo de los valores a pagar, únicamente tenían como sanción la aplicación de ciertas tasa de interés a razón del 1.1 veces la tasa activa referencial del Banco Central del Ecuador (que no superaban el uno por ciento) y multas fijas del tres por ciento anual, lo cual no representaba una sanción representativa para los contribuyentes.

Con la actual Ley de Equidad Tributaria, este escenario no ha variado mucho debido a que las tasas de interés están a razón del 1.5 veces la tasa activa referencial del Banco Central del Ecuador (lo cual ahora no supera ni el dos por ciento) y el porcentaje de multas no ha variado (es decir se mantiene en el tres por ciento).

A su vez, las instancias legales amparadas en nuestro marco legal hacen muy difícil que el Servicio de Rentas Internas recupere lo que las compañías no han declarado como impuestos, ya que estos procesos pueden durar más de 5 años.

2.2 Resultados, evolución, tendencia y perspectivas.

El objetivo central de estos análisis es determinar, gracias a la investigación de mercados, si la evasión de impuesto tiene alguna relación con: la falta de una empresa de Asesoría Tributaria, el nivel de importancia de la PYMES para declarar correctamente los impuestos y la poca capacitación que brinda el Servicio de Rentas Internas a los contribuyentes. Así mismo, se tratará de determinar la disposición de las PYMES a contratar una empresa de Asesoría Tributaria de nuestra naturaleza.

Vale aclarar que esta investigación de mercado implicó una serie de pasos de mucha importancia, como plantear el cuestionario de preguntas, recolectar los datos, tabular los mismos, realizar una serie de análisis y obtener resultados numéricos. Se debe tomar en cuenta que, inferir sobre estos resultados siempre será impreciso porque requieren del propio sentido común, y además no se puede determinar y asegurar el comportamiento y necesidades de las PYMES, puesto que existen distintas ideologías y maneras de percibir y aceptar un servicio dentro del mercado como tal.

Para realizar este monitoreo se utilizó el método de encuestas, por medio de un cuestionario estructurado de 8 preguntas (Ver anexo No. 4), enfocadas hacia los objetivos primordiales y basadas en las necesidades de información. El cuestionario fue diseñado meticulosamente, cuidando de cada detalle, para que al momento de realizarlo no se prestara a confusión y cumpla con su objetivo, que era la obtención de información efectiva, la cual determinará la implementación o no del proyecto, así como la aceptación del mercado potencial.

2.2.1 Resultados

En este análisis se comprobará a través de las encuestas, las hipótesis planteadas en el capítulo anterior. Para una mejor visualización, se analizarán las preguntas de las encuestas por separado, las cuales son:

Pregunta No. 1

Grafico No. 1



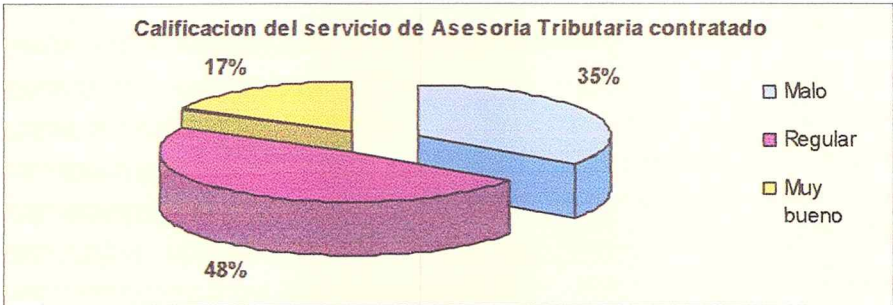
Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado: Autores

Como se puede observar en la Gráfico No. 1, el 83 por ciento de los encuestados manifestaron que no están utilizando los servicios de una empresa de Asesoría Tributaria.

Pregunta No. 2

Gráfico No. 2



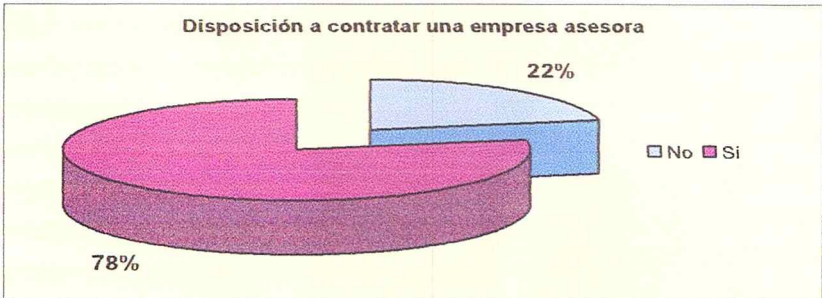
Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado: Autores

Como se puede observar en la Gráfico No. 2, de los propietarios de las PYMES que han contratado una empresa de Asesoría Tributaria, únicamente el 17 por ciento están conformes con el servicio recibido.

Pregunta No. 3

Gráfico No. 3



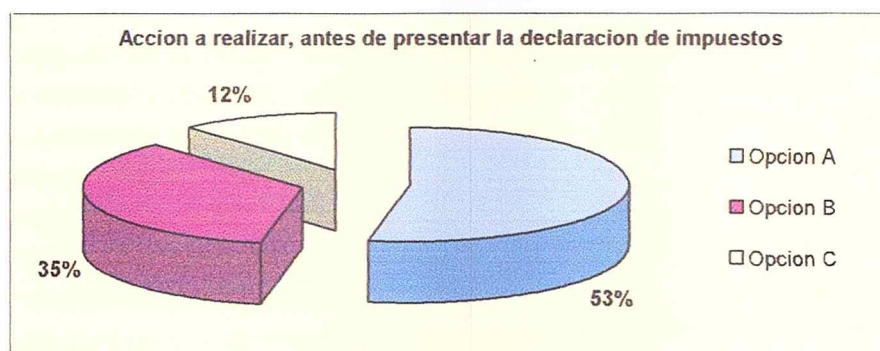
Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado: Autores

Como se puede observar en la Gráfico No. 3, el 78 por ciento de los propietarios de las PYMES estarían dispuestos a contratar los servicios de una nueva empresa de Asesoría Tributaria.

Pregunta No. 4

Gráfico No. 4



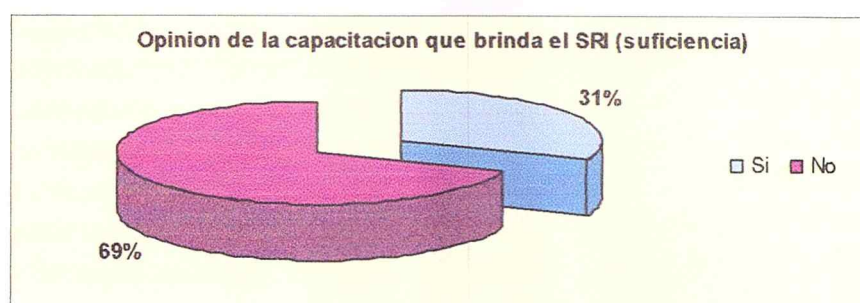
Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado: Autores

Como se puede observar en la Gráfico No. 4, el 53 por ciento de los propietarios de las PYMES presentan sus declaraciones de impuestos confiando en los valores consignados, es decir no le brindan la debida importancia a verificar, junto con su contador.

Pregunta No. 5

Gráfico No. 5



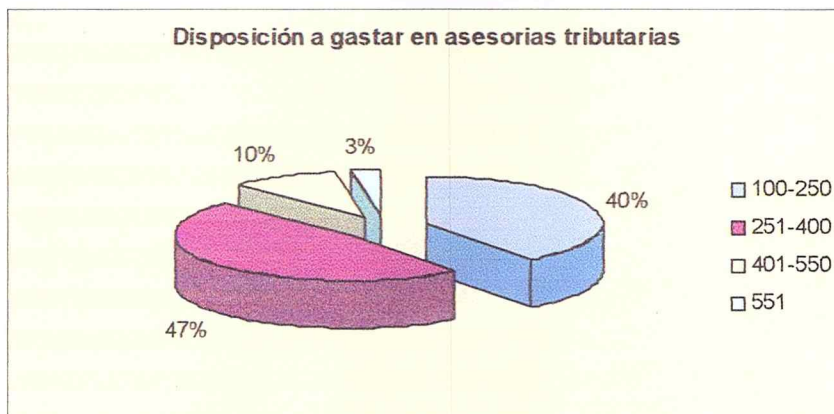
Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado: Autores

Como se puede observar en la Gráfico No. 5, el 69 por ciento de los propietarios de las PYMES encuestados consideran insuficiente la capacitación brindada por el Servicio de Rentas Internas, para la correcta declaración de impuestos.

Pregunta No. 6

Gráfico No. 6



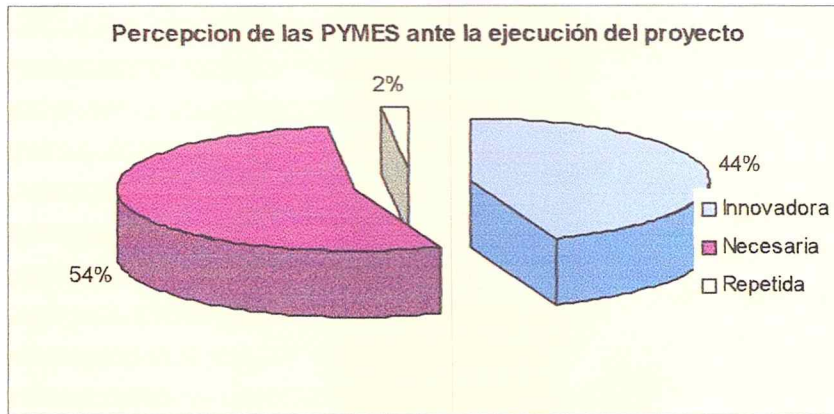
Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado: Autores

De acuerdo a la Gráfico No. 6, se puede observar que del total de encuestados un 87 por ciento se encuentra situado en los dos rangos de precios mas bajos. Esto es un factor importante ya que de acuerdo a lo expresado en la encuesta, nos permite obtener una idea de cuanto seria en promedio el precio a cobrar por nuestros servicios.

Pregunta No. 7

Gráfico No. 7



Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado: Autores

Como se puede observar en la Gráfico No. 7, del total de encuestados, un 57 por ciento respondió que la idea de crear una empresa de Asesoría Tributaria enfocada en las PYMES les pareció innovadora. Este porcentaje es favorable para la ejecución del proyecto, por que de manera indirecta expresa la disposición de las PYMES a contratar el servicio a ofrecer.

2.2.2 Evolución

Antiguamente las PYMES eran consideradas empresas que no aportaban mucho a la economía del país. Se creía que la creciente incursión de empresas multinacionales de todos los sectores (petroleros, consumo masivo, etc) eran las que dinamizarían el mercado ecuatoriano, lo cual llevó a que todas las políticas implementadas no consideraran a las pequeñas y medianas empresas; es mas, no existían leyes ni empresas que se preocuparan por legislar y guiar el accionar de las PYMES.

Eso se vio alterado por el dinamismo y la cultura de los ecuatorianos, los cuales siempre buscan fuentes alternativas de ingresos mediante la implementación de pequeños negocios, y estos han sido los que han dinamizado la economía de nuestro país. Obviamente, estas pequeñas y medianas empresas fueron duramente golpeadas por la dolarización y la crisis bancaria, lo cual provocó que muchas cierren sus puertas y dejaran a muchas familias en la calle. Debido a esto, las empresas de Asesoría Tributaria nunca han centrado sus ojos en atender este mercado potencial debido a que no eran consideradas grandes clientes.

Actualmente la economía ecuatoriana ha dado muestras de haberse recuperado de la crisis financiera, y por esto muchas pequeñas y medianas empresas han surgido de familias ecuatorianas. Algunas de estas empresas han crecido, de tal manera que es indispensable brindarles varios servicios que ayuden a su organización y planificación, y dentro de estos se encuentran los de Asesoría Tributaria.

Esto ayudará a que las PYMES tengan un mejor control tributario, lo cual robustecerá su organización.

2.2.3 Tendencia

En el mercado existen muchas empresas que brindan el servicio de Asesoría Tributaria, pero ninguna está enfocada en un cien por ciento en ofrecer este servicio a las pequeñas y medianas empresas del mercado ecuatoriano. Esto se puede comprobar ya que las firmas auditoras con renombre solamente se dedican a brindar sus servicios a las empresas multinacionales y no tienen interés en atender este sector.

Esto es una gran oportunidad para nuestra empresa de Asesoría Tributaria, debido a que la tendencia en el mercado ecuatoriano es la creación de pequeñas y medianas

empresas para ejercer una actividad económica; a su vez los estrictos controles ejercidos por el Servicio de Rentas Internas a todos los contribuyentes, obliga a las PYMES ha asesorarse en materia tributaria antes de tener algún inconveniente con este órgano de control.

2.2.4 Perspectiva

El conocer las necesidades reales de los consumidores nos ayudará a perfeccionar nuestro servicio en el tiempo, lo cual conducirá a la expansión del negocio dentro de la ciudad de Guayaquil. Vale recalcar que esta expansión es nuestro principal objetivo.

Tomando como base el conocimiento acerca de las necesidades de las PYMES que se ha podido obtener en base a las encuestas, reiteramos nuestro objetivo de que la propuesta de creación de la empresa de Asesoría Tributaria genere la suficiente expectativa en la ciudad de Guayaquil.

2.3 Verificación de Hipótesis y Resultados

Una vez realizada la encuesta a la muestra obtenida de la base de datos de la Cámara de la Pequeña Industria, se pudieron verificar los siguientes objetivos e hipótesis:

- La no declaración y pago de impuestos por parte de las PYMES, está relacionado con la falta de una empresa de Asesoría Tributaria, ya que del total de los propietarios de las PYMES encuestados y que acudieron al Servicio de

Rentas Internas por algún tipo de notificación, el 83 por ciento contestó que no contaban con Asesoría Tributaria.

- La mayoría de los propietarios de las PYMES no se preocupan por verificar, antes de su presentación a la Administración Tributaria, los valores consignados en sus declaraciones de impuestos elaborados por terceras personas (contador), lo que demuestra la poca importancia para declararlos correctamente, sea por ignorancia o por la evasión premeditada.
- La poca capacitación que brinda el SRI esta vinculada con la evasión tributaria por parte de las PYMES, ya que del total de los propietarios de las PYMES encuestados un 94 por ciento no consideró suficiente la capacitación brindada por el Servicio de Rentas Internas.
- Los propietarios de las PYMES están dispuestos a contratar una empresa de Asesoría Tributaria a fin de capacitarse y evitar caer en la evasión fiscal por desconocimiento. Este objetivo pudo ser confirmado, ya que de la muestra encuestada un 78 por ciento estuvieron dispuestos a contratar los servicios de una empresa de Asesoría Tributaria.

La alternativa de implementar una empresa de Asesoría Tributaria para las Pequeñas y Medianas empresas en la ciudad de Guayaquil, satisface rotundamente la hipótesis de la investigación, ya que a través de la encuesta se pudo verificar que gran cantidad de propietarios de PYMES encuestados, tenían como factor común el hecho de que no contaban con los servicios de alguna empresa asesora.

CAPITULO 3

3.1 PROPUESTA DE CREACION

3.1.1 Nombre y descripción del negocio

“M & M Consultores y Formadores”, es un ente empresarial que cubrirá las expectativas del sector de las pequeñas y medianas empresas, a través de una oportuna asesoría y capacitación tributaria, lo cual dará como resultado una correcta declaración de impuestos.

Nuestro servicio comprenderá un análisis exhaustivo de toda la información tributaria de la empresa, así como sus registros contable y los respectivos justificativos de cada transacción realizada (sea esta una venta o compra) de acuerdo a las leyes y reglamentos tributarios vigentes en el Ecuador.

Nuestro personal estará encargado de coordinar visitas a las empresas, las veces que sean necesarias, a fin de verificar que la información recibida y los procesos tributarios realizados (elaboración de anexos, declaración de impuestos, consultas a la administración tributaria, etc.) estén de acorde a todas las disposiciones emanadas por el SRI.

3.1.2 Visión

Ser reconocidos como la firma líder de servicios de Asesoría y Capacitación Tributaria en el sector de las PYMES.

3.1.3 Misión

Ofrecer a las PYMES un servicio de Asesoría Tributaria eficiente y de calidad que satisfaga las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

3.1.4 Objetivos

- Lograr identificar a “M & M Consultores y Formadores” como la mejor empresa dedicada a la Asesoría y Capacitación Tributaria para el sector de las PYMES.
- Que las PYMES nos identifiquen como una empresa confiable en el momento de decidir quien maneja sus procesos en materia tributaria.
- Constituir a “M & M Consultores y Formadores” como una empresa rentable en términos de una utilidad económica.

3.1.5 Principios y valores

- Enfoque hacia el cliente
- Honestidad e integridad
- Ética profesional
- Trabajo en equipo
- Liderazgo Empresarial.

3.1.6 Tendencia del entorno internacional

Hoy en día el mercado internacional está en una etapa de integración, donde los países se asocian para poder ser competitivos, a través de tratados, convenios y otros, tal es el caso de convenios bilaterales, tratados de libre comercio, Comunidad Andina de Naciones, ALADI, etc.

Uno de los principales socios comerciales de nuestro país es Estados Unidos, ya que un gran porcentaje de las actividades económicas la realizamos con ellos, es por esto la importancia y la necesidad de llegar a un tratado de libre comercio, ya que de no hacerlo estaríamos en una total desventaja, no solamente con nuestros países vecinos, sino lo que es peor con el mundo entero.

El significado literal de las siglas PYME es "Pequeña y Mediana Empresa", la cual es un concepto muy difundido en todo el mundo. Lamentablemente, este concepto encierra acepciones muy divergentes, dado que los factores que dan definición a una PYME son considerados de diferente manera en cada país; sin embargo la importancia en la mayoría de los países radica en que la PYME constituye una gran generadora de empleo.

3.1.7 Tendencia del entorno nacional

En el Ecuador, luego de la dolarización la economía se ha reactivado en algunos sectores de a poco, mas sin embargo de aquello, la inflación es uno de los problemas que se debe enfrentar.

Existen muchos inconvenientes en los actuales momentos en el orden jurídico, más aun cuando toda la ciudadanía del Ecuador tiene puestos sus ojos en la Asamblea Constituyente. El pueblo ecuatoriano esta lleno de ilusiones, pensando que esta Asamblea puede ser la panacea a todos sus males.

3.1.7.1 Ambiente Económico

Uno de los instrumentos más eficaces para crear riqueza o pobreza en las empresas, es el entorno económico en el que se desarrolla. Nuestras estructuras productivas y políticas no consiguen adecuarse completamente al cambio de mentalidad que implica el traspaso del modelo proteccionista o estatista hacia uno emprendedor en donde la permanente capacidad de innovación constituye el eje de la globalización.

La economía del Ecuador transita por la ruta del proceso de modernización, por lo que se han llevado a cabo una serie de reformas estructurales, administrativas y legales con el propósito de abrir la economía hacia el mercado internacional en orden a incrementar la eficiencia en las actividades productivas, dinamizar la intervención del estado en la economía y fortalecer los sectores productivos no tradicionales.

El Ecuador en el 2001 fue la estrella del crecimiento en América Latina. Una relativa estabilidad macroeconómica y el fuerte aumento de la inversión favorecieron al dinámico crecimiento de la economía, resultando ser el mayor de la década.

Al igual que otros países de América Latina, el Ecuador ha desarrollado un amplio programa orientado a reestablecer el equilibrio macroeconómico y mantener una

economía sólida. Las medidas adoptadas han logrado resultados positivos y el Ecuador ha establecido las bases para alcanzar un crecimiento sostenido.

La pequeña economía del Ecuador ha sido poco participe de los flujos de capital dentro del mundo globalizado, pero gracias a la dolarización y al aumento de producción, esta realidad ha comenzado a cambiar.

Esperar a que las condiciones económicas y sociales vuelvan a ser lo que eran, es esperar algo casi imposible o si sucede es correr un alto riesgo de desaparecer en la espera. Los empresarios manifiestan la posibilidad de sobrevivir sin cambiar, pero esto solo estará postergando la fecha de defunción para las siguientes crisis que cada vez serán mas frecuentes por la misma evolución en que el mundo se encuentra. Si el objetivo es su permanencia competitiva, entonces deberían preocuparse de la viabilidad de nuevos productos o servicios, frente a un entorno en el que lo único que permanece es el cambio.

3.1.7.2 Ambiente Político

En la actualidad, el Ecuador esta tratando de estabilizarse en lo político ya que ha pasado una serie de inconvenientes, una muestra de esto es que en los últimos ocho años el Ecuador ha tenido más de cuatro mandatos, dañando así la imagen de nuestro país ante el resto de los países del mundo.

La política en el Ecuador es calificada de corrupta debido a que muchos funcionarios de los diferentes gobiernos han realizado malos manejos económicos, dejando innumerables pérdidas al país.

La Alcaldía de Guayaquil ha venido trabajando en el reordenamiento de esta ciudad alcanzando sus objetivos, ya que esta ciudad tiene una nueva imagen, lo cual ha

contribuido a una mayor confianza e inversión en la urbe. Esto mayoritariamente en el sector de las Pequeñas y Medianas empresas.

3.1.7.3 Ambiente social

Mediante el fortalecimiento del sector interno con políticas y planes a largo plazo se logrará incentivar a los inversionistas nacionales y extranjeros en la creación de fuentes de empleo y el aumento de los niveles de consumo interno. El Ecuador está atravesando una crisis social-económica por lo que la emigración y la pobreza son temas del diario local y nacional.

3.1.7.4 Ambiente legal

Las leyes, al igual que la política en el Ecuador, no son bien vistas a nivel nacional e internacional. La inseguridad no se da en el país por que falten leyes, sino debido a una sobreabundancia ya que actualmente están vigentes unos 55 mil cuerpos legales. No es sorprendente esta proliferación ya que en el país existen varios organismos que emiten normas legales.

Las nuevas reformas tributarias que contempla la Ley de Equidad Tributaria, la cual entró en vigencia el primero de enero del 2008 tiene repercusión directa sobre las declaraciones de IVA e ICE en el mes de febrero, pero que corresponderán a enero. Lo mismo sucederá con la declaración de Impuesto a la Renta que se presentará en marzo y abril de 2009 y que corresponden a 2008.

Sin embargo, más allá de que se comience a aplicar la nueva Ley Tributaria, el dilema gira en torno a su legitimidad. Los expertos coinciden en que el problema no

recae en el contenido mismo de la reforma, sino en los caminos que se tomaron para aprobarla.

Según las encuestadoras cercanas al gobierno, la manera en que se asumieron los plenos poderes y los temores sobre la reforma tributaria está generando una tendencia a desconfiar en la Asamblea. Cuando esta se inició la confianza era de 60 puntos, actualmente bordea los 40 puntos.

3.1.7.5 Ambiente Cultural

Los aspectos culturales son para el desarrollo económico de un país, lo que las patentes, derechos de marcas y autor, son para el crecimiento de la empresa. Se trata de activos intangibles de gran importancia para la creación de la riqueza y el bienestar de la sociedad.

Las sociedades exitosas se caracterizan por ser altamente agresivas, competitivas y con deseos insaciables de acumular posesiones materiales convertidas en crecientes fortunas. Ecuador necesita cambiar y lo está haciendo, se está dando cuenta que no están solos y necesitan el apoyo de empresas externas para sobrevivir.

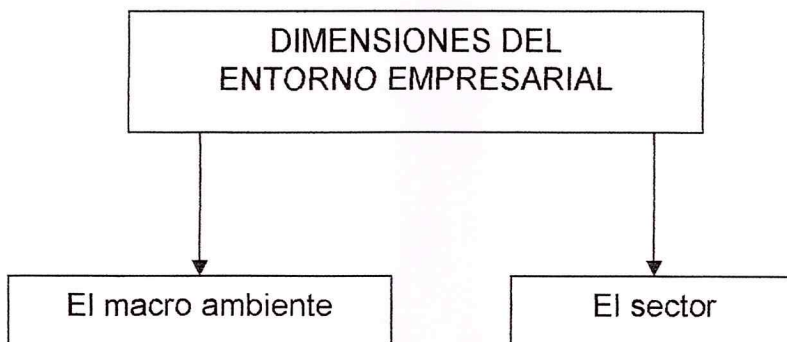
Anteriormente en nuestro país las asesorías tributarias por parte de microempresarios eran poco demandadas, y es un hecho que solo las grandes empresas se preocupaban por obtener este servicio. Sin embargo durante los últimos años, los pequeños y medianos empresarios se han percatado que necesitan de ésta asesoría para poder incrementar sus ganancias y el bienestar de los clientes y lograr un puesto en el mercado.

3.1.8 Tendencia de la industria

En el mercado existen empresas que ofrecen ciertos servicios de asesoría. De acuerdo a la Cámara de Comercio de Guayaquil existen alrededor de 290 empresas, sin embargo existen pocas empresas que se dirijan exclusivamente a las pequeñas y medianas empresas y que estén posicionadas. En su mayoría brindan asesorías a empresas grandes, y de las que brindan asesoría a pequeñas y medianas empresas no existe ninguna que brinde un servicio completo. Por ello no existe competencia directa para "M & M Consultores y Formadores".

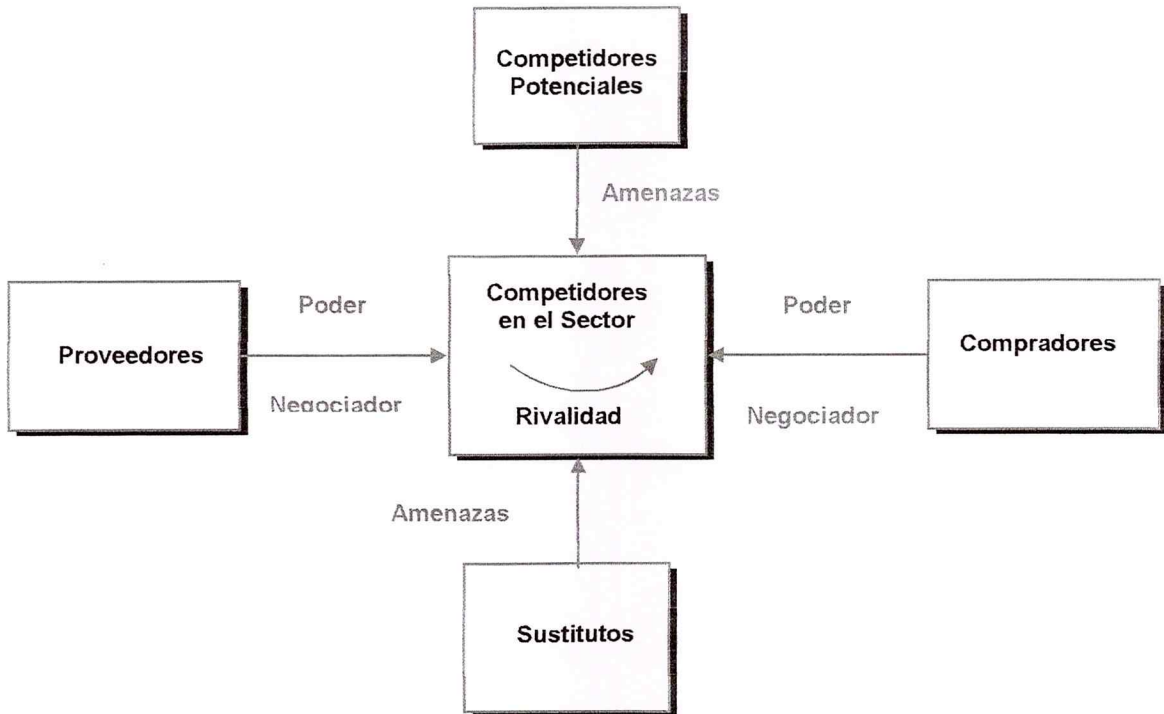
Es conocido que existen dos dimensiones del entorno empresarial: el macro ambiente, el cual comprende las fuerzas que a nivel macro tienen y/o pueden tener implicaciones en el comportamiento del sector y de la empresa en particular (fuerzas de carácter económico, político, cultural, social, jurídico, ecológico, demográfico y tecnológico); y el sector (conjunto de empresas que producen los mismos tipos de bienes o servicios), cuyo análisis se relaciona con el comportamiento estructural, estudiando las fuerzas que determinan la competitividad en el sector. (Gráfico No. 8)

Gráfico No. 8
Dimensiones del entorno empresarial



Tomando como referencia lo arriba descrito se realiza el análisis de las cinco fuerzas de Porter de las firmas asesoras.

Gráfico No. 9



La competencia horizontal la representan las tres primeras fuerzas: proveedores, compradores y rivalidad, y la presión competitiva vertical está representada por los competidores potenciales y la existencia de productos sustitutos (Gráfico No. 9). De la combinación de estas cinco fuerzas depende el beneficio potencial del sector.

A continuación se estudian cada una de las cinco fuerzas que intervienen en nuestro sector:

Amenaza de entrada de los competidores potenciales

El ingreso de nuevos competidores al sector depende del tipo y nivel de barreras para la entrada. Como es obvio, las compañías que entran en el mercado incrementan la capacidad productiva en el sector.

En nuestro sector, la probabilidad de ingreso de nuevos competidores es alta ya que no existen barreras de entradas muy significativas, debido a que no hay restricciones legales, requisitos mínimos de capital ni diferenciación del servicio, etc.

Competidores existentes

Este es el elemento más determinante del modelo de Porter. Es la fuerza con que las empresas emprenden acciones, de ordinario, para fortalecer su posicionamiento en el mercado y proteger así su posición competitiva a costa de sus rivales en el sector.

En nuestro sector, se encuentra una gran cantidad de personas y empresas que ofrecen este tipo de servicios de asesoría. Sin embargo existen pocas empresas que se dirijan exclusivamente a las pequeñas y medianas empresas y que se encuentren posicionadas. En su mayoría brindan asesorías a empresas grandes, y de las que existen en asesoría a pequeñas y medianas empresas no existe ninguna que este bien posicionada en el mercado y que brinde una asesoría completa.

Otro punto importante dentro de la fuerza de los competidores constituye los costos de cambio ya que cuando son bajos, se fomenta la lucha interna dentro del sector. En nuestro mercado por constituirse un servicio, no conlleva algún costo que ligue a sus clientes y evite cambiarse a la competencia.

La demanda también constituye un factor clave, la demanda por este tipo de servicios de asesoría y capacitación ha aumentado a raíz de los planes de control que realiza el Servicio de Rentas Internas.

Productos sustitutos como amenaza

Los bienes sustitutos son los productos que realizan las mismas funciones del producto en estudio. Representan una amenaza para el sector, si cubren las mismas necesidades a un precio menor, con rendimiento y calidad superior.

No existe la presencia de sustitutos cercanos porque las empresas no pueden reemplazar la teneduría de libros y el pago de impuestos debido a que está determinado por ley que todas las empresas posean un registro contable y el pago de sus respectivos impuestos a pesar que muchas de las PYMEs no lo hacen.

Poder de negociación de los clientes.

La competencia en un sector industrial esta determinada en parte por el poder de negociación que tienen los compradores o clientes con las empresas que producen el bien o servicio. El análisis de esta fuerza debe hacerse en dos dimensiones: Sensibilidad al precio y poder de negociación. Los principales factores en el poder de negociación son:

El poder de negociación de los clientes no es elevado por cuanto existe una gran cantidad de clientes en el mercado el problema radica cuando el número de clientes no es elevado ya se afecta la palanca de negociación puesto que pueden exigir más.

Otro punto importante dentro de la fuerza de negociación de los clientes constituye los costos de cambio, por cuanto la actividad de "M & M Consultores y Formadores" constituye un servicio y bajo esta premisa es muy difícil establecer un costo que ancle al cliente a nuestra empresa.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores definen en parte el posicionamiento de una empresa en el mercado de acuerdo a su poder de negociación con quienes les suministran los insumos para la producción de sus bienes. Dada la naturaleza de nuestro negocio, realmente no existe un proveedor importante del cual se podría generar una dependencia, por lo que esta fuerza no tiene mayores implicaciones.

El resultado combinado de las cinco fuerzas indica el atractivo del sector industrial que se estudia. Cuanto más poderosas sean las cinco fuerzas, la posibilidad de obtener beneficios elevados disminuye. Si el conjunto de las cinco fuerzas es débil, la estructura del sector es favorable para la obtención de beneficios por encima de la media. Si la rivalidad no es intensa, no hay productos sustitutos y el poder de negociación de los proveedores y compradores es débil frente a la empresa, el sector posee perspectivas de obtener beneficios.

Al analizar las Fuerzas de Porter se establece que la interacción entre ellas no es intensa por lo que resulta de mucho interés el incursionar en este negocio.

Estrategia competitiva de Porter

Para enfrentar a las fuerzas competitivas evaluadas en el análisis de Porter. "M & M Consultores y Formadores" deberá aplicar la estrategia genérica de "Enfoque", por cuanto esta estrategia se basa en la premisa de que la empresa está en condiciones de servir a un objetivo estratégico más reducido en forma más eficiente que los competidores de amplia cobertura. Esto hará que nuestra empresa se diferencie al atender mejor las necesidades de nuestro mercado-meta específico. (Gráfico No. 10)

Figura No. 10



3.2 ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 Descripción del producto o servicio

“M & M Consultores y Formadores” es una empresa de Asesoría Tributaria que otorgará un excelente servicio a las PYMES, y el cual tendrá como objetivo brindarle una orientación y asesoramiento completo, para que puedan cumplir con todas sus obligaciones tributarias.

Antes de iniciar cada asesoría, se realizará un diagnóstico de la situación actual de la PYME. Este reporte será entregado por escrito a los responsables de las compañías. En este reporte se detallarán los recursos necesarios para realizar nuestro trabajo, como por ejemplo: tiempo de duración de la asesoría, cronograma

de visitas de nuestro personal a las instalaciones de la compañía, información requerida, personal necesario y finalmente el costo por el servicio brindado.

Así mismo, al finalizar nuestro trabajo se elaborará un informe en el cual se detallará el trabajo realizado durante el tiempo que duró la asesoría. Adicionalmente, se expondrán todas las correcciones realizadas, junto con varias recomendaciones para evitar problemas con la Administración Tributaria.

Los precios serán muy accesibles para este tipo de compañías, y la ventaja competitiva es que será un servicio focalizado exclusivamente a este tipo de clientes.

3.2.2 Análisis FODA de “M & M Consultores y Formadores”

La técnica FODA es una herramienta de planificación estratégica que permite diagnosticar las fortalezas y debilidades de una empresa, así como las amenazas y oportunidades que se visualizan en el entorno de la misma. Su propósito es alimentar con información relevante el proceso de planificación estratégica, siendo especialmente útil para apoyar la toma de decisiones en la formulación de objetivos estratégicos y estrategias

Fortalezas

1. Precio accesible a nuestro mercado meta.
2. Servicio único y exclusivo en el mercado con un enfoque especial para las PYMES.

3. Personal capacitado
4. Calidad de servicio personalizado

Oportunidades

1. No existe empresa con características semejantes.
2. Buenas expectativas de ingresos económicos.
3. Gran interés por parte de las PYMES para contratar un Asesoramiento Tributario externo.
4. Un mercado desatendido por empresas de asesoría dedicadas a ofrecer sus servicios sólo a grandes empresas.

Debilidades

1. Falta de experiencia en el mercado.
2. Poca información de las PYMES acerca de nuestra existencia.
3. Poca confianza en nuestro servicio, por encontrarnos en la primera etapa del ciclo de vida del producto.

Amenazas

1. Creación de mayores números de empresas que se puedan especializar en actividades individuales, provocando la disminución de carga o terreno de posibles trabajos de "M & M Consultores y Formadores".
2. La competencia podría adoptar este nuevo concepto de asesorías.
3. Podrían las grandes empresas asesoras enfocarse a las PYMES creando filiales con servicio a menor costo.

Después de realizar el análisis FODA de "M & M Consultores y Formadores" podemos determinar las respectivas estrategias para aprovechar nuestras fortalezas y oportunidades y por ende contrarrestar nuestras debilidades y amenazas. (Tabla No. 4)

Tabla No. 4

ESTRATEGIAS MIX ENTRE F-O-D-A

Matriz Foda	Fortalezas	Debilidades
	1. Precio accesible a nuestro mercado meta. 2. Servicio único y exclusivo en el mercado con un enfoque especial para las PYMES. 3. Personal capacitado de "M & M". 4. Calidad de servicio personalizado	1. Falta de experiencia en el mercado. 2. Falta de información en el mercado acerca de este nuevo servicio. 3. Poca confianza en nuestro servicio, por encontramos en la primera etapa del ciclo de vida del producto.
Oportunidades	Estrategia (FO)	Estrategia (DO)
1. No existe empresa con características semejantes a "M & M". 2. Buenas expectativas de ingresos económicos. 3. Gran interés por parte de las PYMES para contratar un asesoramiento Tributario externo. 4. Un mercado subentendido por empresas de asesoría dedicadas a ofrecer otros servicios solo a grandes empresas.	Enviar un asesor para evaluar a la empresa antes asesorarlos y darle un diagnóstico de todos sus problemas (O1-F2-F4)	Agresiva campaña publicitaria de nuestro servicios a nuestro mercado meta (O4-D2-D3)
	Descuento en precios dependiendo del tiempo que dure el contrato. A mayor tiempo, mayor descuento. (F1-O2-O3)	
Amenazas	Estrategia (FA)	Estrategia (DA)
1. Creación de mayores números de empresas que se puedan especializar en actividades individuales, provocando la disminución de carga o terreno de posibles trabajos de "M & M". 2. La competencia podría adoptar este nuevo concepto de asesorías. 3. Podrían las grandes empresas asesoras enfocarse a las PYMES creando filiales con servicio a menor costo.	En el caso de que nazcan nuevas empresa, bajar nuestros precios o aplicar ciertos descuentos. (F1-A1-A3)	Promoción y publicidad constante (D2-A2-A3)
	Si aparecen nuevas empresas con nuestro concepto de asesorías, incursionar en otros nichos de mercado (F2-A2-A3)	

Con la matriz detallada anteriormente, se elaboró la Matriz de Evaluación Competitiva (Ver anexo No. 5), donde se observa que "M & M Consultores y Formadores" en comparación con su competencia, tiene dos factores críticos de leve debilidad, al igual que dos factores críticos equilibrados, dos de leve fortaleza y lo más importante es que dos son de gran fortaleza. Basados en esto, se debe tomar esas fortalezas y potencializar las mismas para disminuir el impacto que puedan generar las debilidades.

3.2.3 Análisis de la Matriz Boston Consulting Group

El estudio de esta matriz se fundamenta en el análisis de tres variables básicas que se pueden adaptar a las particularidades completas del sector, de la empresa y del país, y que establece el grado de competitividad de la empresa.

Estas variables son:

- Las ventas
- La participación de mercado con respecto al mayor competidor de la empresa
- La tasa de crecimiento del mercado.

Gráfico No. 11

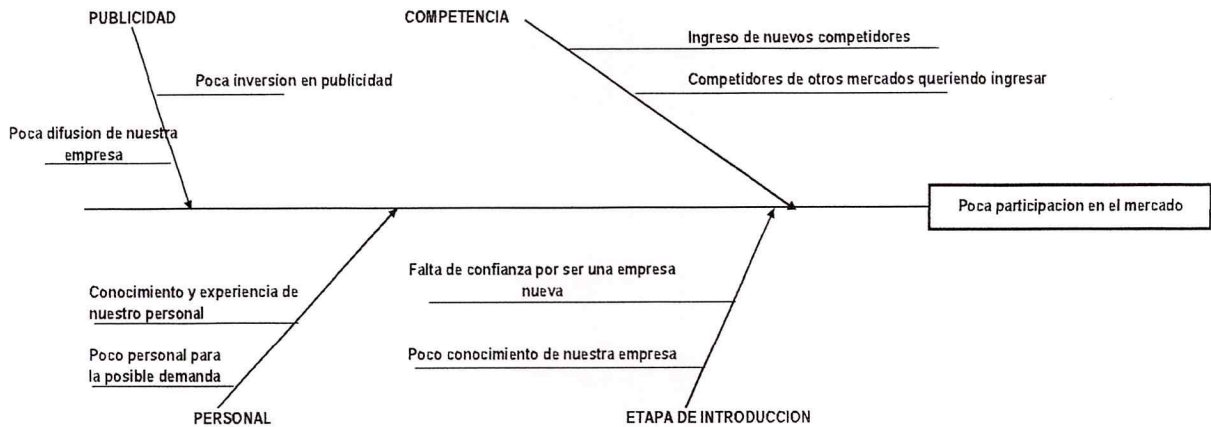


En base a este análisis, nuestra empresa se ubicaría como “interrogante” por cuanto a pesar de que nuestra participación en el mercado es baja, la tasa de crecimiento de dicho mercado tiende a ser alta. (Gráfico No. 11)

3.2.4 Análisis Causa – Efecto de Ishikawa

Uno de los problemas que deberá enfrentar “M & M Consultores y Formadores” durante su posicionamiento en el mercado será la “poca participación” en este. Para poder visualizar de mejor manera las causas de nuestro problema, se muestra en la Gráfico No. 12 el Análisis causa-efecto de Ishikawa, el cual analiza de manera grafica las causas de dicho problema:

Gráfico No. 12



De acorde al siguiente grafico, nos damos cuenta que las principales causas de nuestro problema son:

- **Publicidad.-** Una de las principales causas de la poca participación de mercado constituye la publicidad. Como sabemos todo negocio cuando recién comienza es poco conocido y demanda una gran cantidad de recursos para darse a conocer. Para la ejecución del proyecto, se considerará un rubro para publicidad a fin de ser una empresa de Asesoría Tributaria reconocida y así, poder penetrar en el mercado.
- **Competencia.-** La competencia en todo negocio es importante, ya que de cierta manera, la mucha o poca agresividad de la misma afecta directamente a la cantidad de clientes para cada empresa. En nuestro caso los factores que pueden afectar negativamente son el hecho de que existan nuevos competidores o de que otras empresas asesoras decidan ingresar a nuestro segmento. Para poder mitigar este problema, se creará fidelidad con nuestros clientes, a través de precios competitivos.
- **Personal.-** Dado que el proyecto se considera un negocio pequeño en un principio, uno de los principales factores que podrían incidir en la participación de mercado es el hecho de no tener el personal suficiente para poder cumplir con la

demanda de clientes, sin embargo para poder corregir esto se podría contratar personal de acuerdo a las necesidades del negocio

- Etapa de introducción.- Como sabemos, todo negocio atraviesa por un ciclo, siendo la primera etapa la de introducción. Esta etapa se caracteriza por presentar pocas ventas debido a ser nuevos en un mercado. Para nuestro proyecto, la etapa de introducción representa un factor que nos podría afectar en la participación de mercado. Para poder combatir este factor se realizará una agresiva publicidad y se brindará un servicio de calidad.

3.2.5. Análisis de clientes

El objetivo básico de cualquier empresa es vender su producción, no únicamente en el mercado local sino proyectarse a nivel nacional, y es por ello que debe prepararse para cumplir en primera instancia con los requerimientos del mercado local (en lo que respecta a los potenciales clientes) y después superar a la competencia (a través de una asesoría confiable y transparente) lo cual proyectará nuestra empresa en todo el Ecuador).

En la ciudad de Guayaquil el mercado se presenta sumamente atractivo, por lo cual los clientes potenciales de este servicio son las pequeñas y medianas empresas de Guayaquil. Según estadísticas de la Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Guayaquil, existen en esta ciudad 1251 Empresas Pequeñas y 169 Empresas Medianas, es decir que el mercado global está compuesto por 1420 empresas, incluyendo algunas PYMES provenientes de Samborondón, Milagro Jujan, Durán, Nobol, Pascuales, Salinas, Chongón, Galápagos y Libertad.

3.2.6. Análisis de la competencia

En el mercado existen empresas que ofrecen ciertos servicios de asesoría. De acuerdo a la Cámara de Comercio de Guayaquil existen alrededor de 290 empresas, sin embargo existen pocas empresas que se dirijan exclusivamente a las pequeñas y medianas empresas y que estén posicionadas. En su mayoría brindan asesorías a empresas grandes, y de las que brindan asesoría a pequeñas y medianas empresas no existe ninguna que brinde un servicio completo. Por ello no existe competencia directa para "M & M Consultores y Formadores"

Para poder analizar de mejor manera la situación frente a nuestros competidores, se realizó un análisis de la competencia tradicional, la cual identifica factores claves para "M & M Consultores y Formadores" y nuestra competencia. (Tabla No. 5)

Tabla No. 5
Análisis de la competencia

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA TRADICIONAL			
PREGUNTAS CLAVES	M & M	OTRAS FIRMAS MEDIANAS	PERSONAS NATURALES
Cuales son las fortalezas de nuestros competidores más sobresalientes	Precio accesible	Experiencia en el mercado	Precios bajos en servicios
Cuales son las mayores debilidades de nuestros competidores mas sobresalientes	Participación de mercado	Servicio postventa	Capital de trabajo
Cual es la estrategia competitiva de nuestros competidores mas relevantes	Enfasis en un mercado específico-PYMES	Abarcar una gama de servicios a las empresas	Ofrecer un mejor servicio a menor costo
Cuales son sus objetivos estrategicos mas importantes	Incrementar la participación en el mercado	Incrementar la participación de mercado	Incrementar la participación en el mercado
Cual es la posibilidad que el competidor pueda resistir una lucha prolongada que presione sobre el flujo de efectivo	Media	Alta	Baja
Tiene la Gerencia General de las empresas competidoras un estilo de lucha ofensiva o defensiva	Ofensiva	Ofensiva	Defensiva
Cual es la habilidad del competidor para crecer y en que variable	Crecimiento en el volumen de las ventas en base al servicio unico y exclusivo a las PYMES	Crecimiento de presencia en otras regiones del país	Crecimiento en número de clientes en zonas específicas
Cual es la política de MK de nuestros principales competidores en cuanto a precio de venta, distribución, publicidad, producto, RRPP, etc	Precios competitivos, servicio de calidad.	Publicidad, buenas relaciones públicas	Precios bajos en el servicio, atención personalizada
Que clase de gerentes componen la dirección	Empresa familiar cuyos miembros son profesionales gerencian la empresa	Empresa familiar cuyos miembros son profesionales gerencian la empresa	Tratándose de asesoría, una persona realiza toda la función
Que mueve a la competencia, cuales son sus fuerzas impulsoras	Ser reconocidos a nivel regional	Expansión del negocio en base al personal altamente capacitado	Incrementar la participación en el mercado
Cuales son sus estrategias de crecimiento mas notorias	Capacitación del personal, servicio y asesoría especializada	Servicio especializado, actividades de marketing, capacidad económica para inversiones	Unión entre asesores, proporcionar servicio a bajo costo.
Que tan vulnerables son nuestros competidores mas importantes a nuestras estrategias empresariales	Somos vulnerables a las actividades de marketing de la competencia	Son vulnerables a nuestros precios accesibles	Son vulnerables a la gama de servicios que ofrecen las demas firmas.

3.2.7. Tamaño del mercado

Para poder estimar el número de encuestas a realizar, el cual debía ser representativo del tamaño del mercado, se consideró las 1420 empresas que forman parte de la base de datos de la Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil, pero existe una base de datos de la Cámara de Comercio de Guayaquil con mayor número de empresas afiliadas (un total de 16.059). Es decir el mercado global al que apunta "M & M Consultores y Formadores" está subestimado en relación al número total de empresas que pueden disponer de nuestros servicios en algún momento.

3.3 ESTUDIO LEGAL

El objetivo central de este apartado es definir la posibilidad legal y social, para que el negocio se establezca y opere, la definición del tipo de sociedad y las obligaciones tributarias, comerciales y laborales de que ella se deriva.

3.3.1 Requerimientos para la conformación de la empresa

Como su nombre lo indica, "M & M Consultores y Formadores" será una compañía consultora, y esta clase de compañías debe adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada o el de la compañía en nombre colectivo, conforme a lo dispuesto en el Art. 5 de la Ley de Consultoría, publicada en el R.O. 136 de 24 de febrero de 1989. De acuerdo con el artículo citado, su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones. Los socios de este tipo de compañía deberán acreditar título profesional conferido por un instituto de educación superior del país o del extranjero, siempre que, en este último caso, haya sido revalidado en el Ecuador (Art. 6 de la Ley de Consultoría).

Para nuestro proyecto, hemos decidido que “M & M Consultores y Formadores” sea una compañía de responsabilidad limitada. Los requisitos necesarios, según la pagina web de la Superintendencia de Bancos, son los siguientes:

- El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. 01.Q.DSC.007 (R.O. 364 de 9 de julio del 2001) y su reforma constante en la Resolución No. 02.Q.DSC.006 (R.O. 566 de 30 de abril del 2002).
- Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).
- Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

- **Capital mínimo.**- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50 por ciento del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía (Arts. 102 y 104 de la Ley de Compañías).

Así mismo, en la página web de la Superintendencia de Compañías, se presenta el procedimiento para constituir una compañía, el cual es el siguiente:

- Presentar petición por escrito, firmado por un abogado o interesado, del nombre a utilizarse por la compañía.
- Abrir una cuenta de integración de capital, en cualquiera de los bancos del país.
- Elevar a escritura pública ante un notario el respectivo trámite.
- Se ingresa a la Superintendencia de Compañías los testimonios con solicitud firmada por un abogado para su estudio.
- La Superintendencia de Compañías entregará al abogado patrocinador la resolución y extracto de la constitución de la misma.
- El abogado patrocinador realizará:
 - La anotación marginal respectiva ante el notario.
 - Su inscripción en el Registro Mercantil.

- Publicación del extracto en un diario (Por solo una vez)
- Elaborar los nombramientos respectivos e inscribirlos en el Registro Mercantil.
- Se presenta a la Superintendencia de Compañías:
 - Escrituras (4 Testimonios).
 - Nombramientos.
 - Extracto Publicado.
 - Formulario de R.U.C.
- La Superintendencia de Compañías otorga un número de expediente para la compañía.
- El abogado patrocinador, solicita al SRI el número de R.U.C. para su respectivo funcionamiento.

3.4 ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN

La organización en sí es muy simple, por ende no revestirá mayores inconvenientes para adaptarse al giro del negocio. Este apartado pretende definir las características necesarias para el grupo empresarial y para el personal del negocio, las estructuras y estilos de dirección. Además pretende identificar los equipos y software, necesarios para la ejecución del proyecto.

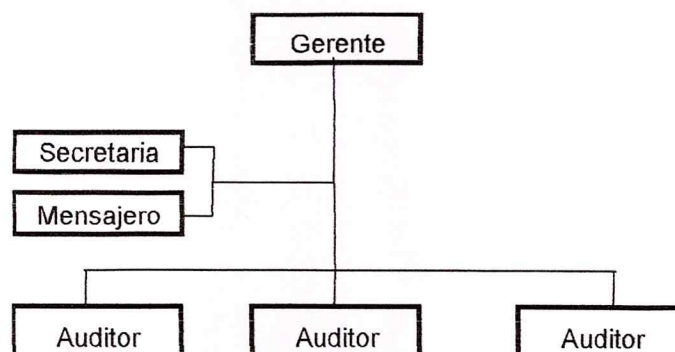
3.4.1 Estructura Organizacional

Los integrantes de una organización requieren de un marco estable y comprensible, dentro del cual pueden trabajar conjuntamente con el fin de alcanzar las metas propuestas por la empresa.

En la práctica, las organizaciones están detectando la importancia que tiene el convertirse en estructuras más delgadas, más eficientes y más flexibles; por esta razón para este proyecto se ha considerado el desarrollo de una estructura organizacional plana, debido a que se adapta a los requerimientos de la empresa donde es indispensable responder con mayor rapidez al continuo cambio del mercado.

A continuación en la Gráfico 13, se presenta el organigrama de "M & M Consultores y Formadores". La junta directiva estará compuesta por el gerente y los auditores tributarios y sus funciones básicas serán la definición de metas y estrategias para la organización. Es absolutamente necesario que el gerente tenga conocimiento de todas las asesorías a ofrecer para que puedan contribuir en las decisiones de la junta directiva.

Gráfico No. 13
Organigrama



Elaborado por: Autores

3.4.2 Definición de perfiles del personal

Perfil del Gerente

El gerente será el encargado del manejo de toda la empresa y controlará el trabajo efectuado por los auditores, motivo por el cual tendrá conocimientos de Contabilidad, Finanzas y Tributación; será la persona encargada de especificar la información que se precisa para resolver problemas y detectar oportunidades, elaborar métodos a utilizar para el análisis de resultados y comunicar conclusiones e informes finales. Deberá ser de preferencia Ingeniero Comercial ya que por su perfil se ajusta a las necesidades del puesto.

Perfil de los Auditores

Los auditores serán los encargados de llevar el control tributario de las empresas que contraten el servicio, visitar constantemente las empresas, ir elaborando los registros e informar al gerente del trabajo realizado. Deberán ser Ingenieros Comerciales, Economistas, CPA y de preferencia que hayan trabajado en el SRI.

Las habilidades especiales de los auditores deben ser:

- Capacidad para comunicación clara en medios verbales y escritos.
- Capacidad de trabajar en equipo.
- Capacidad para argumentar.
- Capacidad de adaptación en situaciones cambiantes.

- Capacidad de decisión.
- Rapidez de reacción.
- Capacidad de liderazgo.
- Persona dinámica, extrovertida y práctica.
- Metódico y organizado.
- Poseer iniciativa.

Perfil de la Secretaria

La secretaria trabajará a tiempo completo y sus funciones son: manejo y recepción de documentos y del teléfono, atención y facturación de honorarios a los clientes. De preferencia será una persona que tenga estudios sin terminar de secretariado, con conocimientos contables básicos.

Perfil del Mensajero

El mensajero trabajará a tiempo completo. Sus funciones serán; trasladarse donde los clientes por información que necesite los auditores, entrega de documentación solicitada por el SRI, pago de impuestos, entregar informes solicitados por los clientes entre otras cosas.

3.4.3 Localización y distribución de la Empresa

Ubicación

La ubicación de "M & M Consultores y Formadores" se ha seleccionado mediante un criterio económico y estratégico, ya que se encuentra localizado en un sector comercial e importante de la ciudad. La oficina estará ubicada en Edificio Torres de la Merced 6º piso oficina 3 ubicado en las calles Córdova No 808 y Víctor Manuel Rendón, con una dimensión de 77 metros cuadrados.

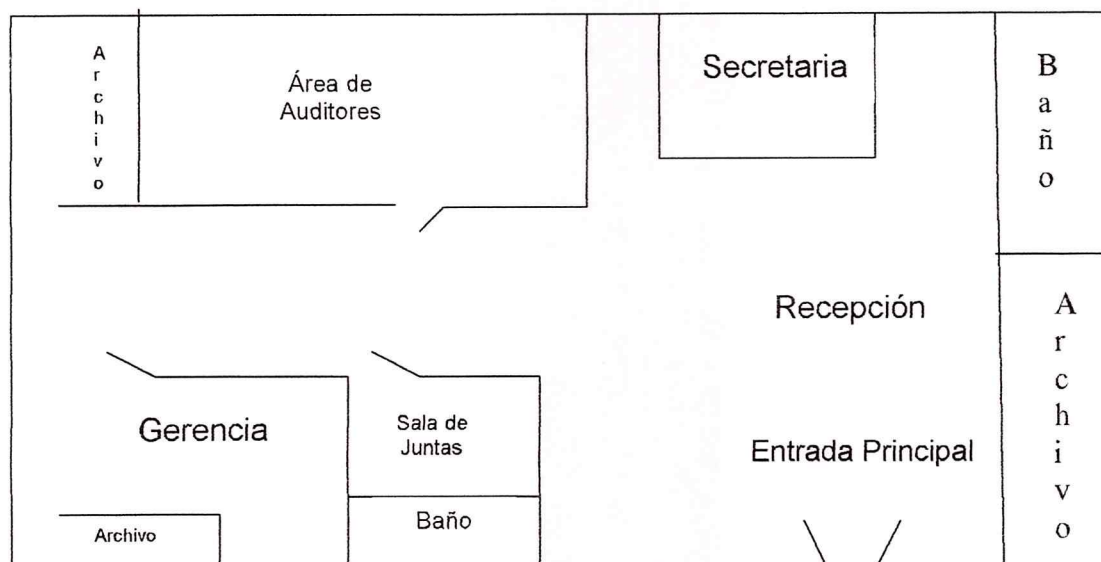
Infraestructura

Al contar la empresa con equipos de computación donde se llevarán los registros, requiere de una infraestructura adecuada con aire acondicionado. Además deberá ser cerrada, cálida y acogedora.

Distribución

La oficina cuenta con 77 metros cuadrados, los cuales se distribuyen en la forma indicada en la Gráfico No. 14. El personal inicial estará conformado por 3 auditores, un gerente, una secretaria y un mensajero.

Gráfico No. 14
Distribución de Oficina



Elaborado por: Autores

3.4.4 Equipos y Software

Para el perfecto funcionamiento de "M & M Consultores y Formadores" se requieren los siguientes equipos:

Equipos:

- Dos Computadoras Pentium Dual Core 1.6 GHZ, 512 MB de memoria RAM, disco duro de de 160GB, DVD R-writer (Quemador), Monitor 17" CRT LG Flatron.
- 3 Laptops HP VOLGA 530 KD090, Intel Core duo 1.83 GHZ, disco duro 120GB, Memoria 1GB PC/667, DVD R-writer, pantalla 15,4" WXGA
- Un Servidor.

- Dos impresoras Lexmark X1195.
- Scanner.
- Una impresora de inyección de tinta.
- FAX.
- 2 teléfonos
- Equipos de oficina: 5 escritorios, 5 sillas de escritorio, 2 muebles para la recepción, un archivador y una mesa de juntas.
- Biblioteca: libros de contabilidad, finanzas, tributación, normas legales tributarias.

Software

- Programas Utilitarios: Microsoft Word, Excel, Microsoft Project.
- Internet Explorer.
- DIMM Formularios SRI.
- Validador de anexos transaccional.

Los equipos y software necesarios se comprarán localmente pagándose al contado, y se actualizarán constantemente.

3.4.5 Servicios a ofrecer

A continuación se detallan los servicios a ofrecer por "M & M Consultores y Formadores":

Asesoría Tributaria

- Elaboración de formularios.
- Liquidación de IVA e Impuesto a la Renta.
- Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.
- Elaboración de Anexos.
- Solicitud de Devoluciones de IVA
- Solicitud-Reclamo de pago indebido, pago en exceso.
- Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.
- Impugnación de Actos determinativos (Actas, Liquidaciones de Pago, Resoluciones, etc.)
- Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)
- Una actividad adicional que efectuará "M & M Consultores y Formadores" será la de capacitar sobre temas relacionados con la Administración Tributaria. Los

temas a tratar dentro del Plan de Capacitación planificado se muestra en el anexo No. 6.

3.4.6 Presentación (Cronograma) de las fases de implementación

En el siguiente cuadro observamos las diferentes etapas de implementación del proyecto detalladas anteriormente, así como su cronograma de ejecución.

Tabla No. 6

		jun-08				jul-08				ago-08				Sep-08 en adelante				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Etapa 1	Constitución de la empresa																	
	Inscripción de la empresa																	
	Solicitud de permisos de funcionamiento																	
	Inscripción del RUC																	
Etapa 2	Solicitud de préstamo (capital de trabajo)																	
	Contratación del local a funcionar																	
	Adquisición de Bienes de capital																	
	Contratación de personal																	
Etapa 3	Puesta en marcha del negocio																	

3.5 ESTUDIO FINANCIERO

En este apartado se presentará el proceso de financiación, el cual es fundamental para determinar el éxito o fracaso de cada negocio; por ello, todo empresario deber tener una idea muy clara sobre las posibilidades que su entorno empresarial le brinda y acerca de la mejor manera de usarlas.

Todo proceso de financiación empieza en una muy buena proyección de las necesidades reales de la organización, y es necesario destacar aquí el papel fundamental de un Flujo de Caja detallado y con períodos cortos durante toda la etapa de montaje y arranque del proyecto. Una vez el proyecto se establezca

financieramente, los tiempos del flujo de caja pueden espaciarse, pero aún así, éstas seguirán siendo la herramienta básica de gestión financiera del empresario.

3.5.1 Gastos de constitución

Los gastos de constitución cubren: Elaboración de escritura de constitución, Registro Mercantil, honorarios de abogado y trámites ante distintas agencias gubernamentales. Esto representa un valor total de US\$ 630,00 (tabla No. 6)

Tabla No. 6

Gastos de Constitución	
Nombre del Rubro	Monto US\$
Honorarios del Abogado	400,00
Registro de Incripción de Constitución	120,00
Registro de Nombramientos	60,00
Permiso de Funcionamiento	50,00
Total	630,00

Elaborado por: Los Autores

3.5.2 Inversión

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del negocio se pueden agrupar en tres tipos: Activos fijos, Intangibles y Capital de trabajo. Todas las inversiones previas a la puesta en marcha deben expresarse en el momento cero del proyecto a ejecutarse.

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que servirán de apoyo para la operación normal del proyecto. Para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciación, la cual afectará el resultado de la evaluación por su efecto sobre el cálculo de los impuestos.

Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para puesta en marcha del negocio. Constituyen inversiones intangibles susceptibles de amortizar y al igual que la depreciación, afectaran al flujo de caja indirectamente por la vía de una disminución de la renta imponible y por lo tanto de los impuestos pagaderos al estado. Los principales rubros que configuran esta inversión son: honorarios del abogado, registro de inscripción de constitución, registros de nombramientos y permiso de funcionamiento.

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes para la operación normal del negocio durante un ciclo productivo (un mes).

La inversión inicial del negocio se la puede observar en la tabla No. 7 donde se presenta cada uno de los rubros que se utilizarán para la puesta en marcha del negocio

Tabla No. 7

INVERSION INICIAL	
ACTIVOS FIJOS	
Computadoras Desktop	1.252,16
Computadoras Laptop	2.835,84
Servidor	559,00
Impresora inyeccion	68,00
Proyector-Infocus	594,70
Fax	195,00
Escritorios con sillas	2.625,00
Mueble de recepcion	860,00
Archivador	225,00
Mesa de junta	320,00
Telefonos	60,00
Dispensador de agua	50,00
Total	9.644,70
ACTIVOS DIFERIDOS	
Honorarios del Abogado	400,00
Registro de Incripción de Constitución	120,00
Registro de Nombramientos	60,00
Permiso de Funcionamiento	50,00
Total	630,00
CAPITAL DE TRABAJO	
Gastos de sueldos	3.002,00
Gastos de arriendo	400,00
Gastos de movilizacion	250,00
Gastos de servicios basicos	280,00
Gastos de suministros	200,00
Gastos de publicidad	820,00
Total	4.952,00
Total inversion	15.226,70

3.5.2.1 Activo Fijo**Computadoras, Impresoras y Proyector Infocus**

Se necesitarán 3 computadoras laptop, 2 computadoras desktop y un servidor con sus respectivas impresoras y programas a utilizar, las cuales se utilizarán en el

desarrollo de actividades. Adicionalmente se necesitará un servidor para respaldar toda la información de nuestros clientes. Todo esto por un valor de US\$ 5.309,70

Muebles y enseres

Entre los muebles a utilizar están los escritorios con sus respectivas sillas, los muebles de recepción y un archivador. Todo el equipo tendrá un costo de US\$ 4.030,00

Teléfonos, fax y dispensador de agua

Todo este equipo tendrá un valor de US\$ 305,00

3.5.2.2 Activo Diferido

Dentro de este rubro se encuentran los gastos pre-operacionales como los gastos de constitución, honorarios de un abogado, registro de inscripción, nombramiento y permiso de funcionamiento. Estos rubros suman un total de US\$ 630.00

3.5.2.3 Capital de Trabajo

Como se indicó en líneas anteriores, el capital de trabajo es todo lo que se necesita para la puesta en marcha del negocio. Para nuestro capital de trabajo, consideramos lo siguiente: Gastos de sueldos, gastos de arriendo, gastos de movilización, gastos

por servicios básicos, gastos por suministros y gastos de publicidad. El valor total necesario para nuestro capital de trabajo es de US\$ 4.952,00

3.5.3 Ingresos

A continuación se detallan todos los servicios que la firma asesora "M & M Consultores y Formadores" brindará, junto con los respectivos precios. Vale aclarar que estos precios fueron obtenidos de empresas similares que ofrecen estos servicios en el mercado. Así mismo, estos precios son referenciales, debido a que el precio de cada servicio depende de la cantidad de información a revisar y el tiempo requerido para ello. (Tabla No. 8)

Tabla No. 8

Precios Referenciales de la competencia

Servicios	Precio referencial
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	30,00
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	50,00
Elaboración de Anexos.	40,00
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	250,00
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	15,00
Capacitación	110,00

Fuente: Varias empresas asesoras (Probitas S.A., Consulfran S.A., El Asesor Contable, etc)

Vale aclarar que el precio es de US\$ 30,00 debido a que según las empresas consultadas, cada cliente en promedio solicita entre tres y cinco declaraciones de impuestos.

Para determinar la demanda que podríamos atender, se tomó como referencia la cantidad de clientes que son atendidos por empresas que ofrecen servicios similares a los nuestros. La compañía que tomamos como referencia fue Consulfran S.A. la cual cuenta con 8 empleados. Estos datos se muestran en la tabla No. 9

Tabla No. 9

Número de clientes referenciales de la competencia

Servicios	Cantidad de clientes	Cantidad de clientes (%)
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	80	48,78%
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	10	6,10%
Elaboración de Anexos.	10	6,10%
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	25	15,24%
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	15	9,15%
Capacitación	24	14,63%
<i>Total de clientes</i>	164	100,00%

Como vemos, la compañía Consulfran S.A. tiene la capacidad de atender a 164 clientes con ocho empleados. Debido a que nuestra empresa de Asesoría Tributaria "M & M Consultores y Formadores" posee únicamente cuatro empleados, la cantidad de clientes que en promedio podríamos atender será de un 50 por ciento, en relación a lo que actualmente atiende la competencia.

A continuación en la tabla No. 10, podemos observar la cantidad de clientes que en promedio podríamos atender.

Tabla No. 10
Cantidad de clientes promedio

Servicios	Cantidad de clientes
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	40
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	5
Elaboración de Anexos.	5
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	13
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	8
Capacitación	24
<i>Total de clientes</i>	95

La cantidad estimada de clientes por capacitaciones no se ve afectada por el hecho de tener más o menos empleados, debido a que sea cual sea la cantidad de clientes, la capacitación dura en promedio ocho horas.

Vale aclarar que, del total de encuestas realizadas, 237 propietarios de las PYMES estaban dispuestos a contratar los servicios de una empresa de Asesora Tributaria; es decir que la cantidad de clientes capaces de atender con nuestro personal (95) no supera a la demanda estimada a través de las encuestas.

Debido a que ninguna compañía empieza a operar al 100 por ciento de su capacidad, dado que se encuentra en los primeros años de vida, esperamos atender en el primer año un 70 por ciento de los clientes estimados, en el segundo año un 85 por ciento y del tercer año en adelante atender el 100 por ciento de los clientes estimados (95).

A continuación en la tabla No. 11, se muestran los ingresos estimados de "M & M Consultores y Formadores" para los primeros 3 años

Tabla No. 11

Ingresos proyectados

Servicios	AÑO 1			
	Cantidad de clientes (70%)	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	28	30,00	840,00	10.080,00
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	4	50,00	175,00	2.100,00
Elaboración de Anexos.	4	40,00	140,00	1.680,00
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	9	250,00	2.275,00	27.300,00
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	6	15,00	84,00	1.008,00
Capacitación	17	110,00	1.848,00	22.176,00
			Total Ingresos	64.344,00

Servicios	AÑO 2			
	Cantidad de clientes (85%)	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	34	30,00	1.020,00	12.240,00
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	4	50,00	212,50	2.550,00
Elaboración de Anexos.	4	40,00	170,00	2.040,00
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	11	250,00	2.762,50	33.150,00
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	7	15,00	102,00	1.224,00
Capacitación	20	110,00	2.244,00	26.928,00
			Total Ingresos	78.132,00

Servicios	AÑO 3			
	Cantidad de clientes (100%)	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	40	33,00	1.320,00	15.840,00
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	5	55,00	275,00	3.300,00
Elaboración de Anexos.	5	44,00	220,00	2.640,00
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	13	275,00	3.575,00	42.900,00
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	8	16,50	132,00	1.584,00
Capacitación	24	121,00	2.904,00	34.848,00
			Total Ingresos	101.112,00

Para ver la proyección de los ingresos durante los 10 años, ver anexo No. 7 de la presente tesis.

Para el análisis de las ventas de "M & M Consultores y Formadores", se ha considerado un incremento de los precios en los años tres y seis a razón del 10 por ciento.

Como política de venta, al momento de contratar el servicio, el cliente cancelará el 50 por ciento a manera de anticipo y el restante 50 por ciento con crédito de hasta un mes.

3.5.4 Gastos Operacionales

3.5.4.1 Gastos de Administración y Ventas

Gastos de sueldos y beneficios sociales

Son los salarios y beneficios sociales del personal administrativo tales como el gerente, auditores, secretaria y mensajero. A continuación en la tabla No. 12, se muestra el cálculo de este gasto para el primer año:

Tabla No. 12
Gastos de Sueldos y Beneficios Sociales

Cargos	No. Empleados	Sueldos			Beneficios sociales						Gasto mensual Sueldos y Benif (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benif
		Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva	Total gasto mensual (b)	Total gasto anual		
Gerente	1	712,00	712,00	8.544,00	59,33	16,67	79,39	-	155,39	1.864,66	867,39	10.408,66
Auditores	3	580,00	1.740,00	20.880,00	145,00	16,67	194,01	-	355,68	4.268,12	2.095,68	25.148,12
Secretaria	1	310,00	310,00	3.720,00	25,83	16,67	34,57	-	77,07	924,78	387,07	4.644,78
Mensajero	1	240,00	240,00	2.880,00	20,00	16,67	26,76	-	63,43	761,12	303,43	3.641,12
Totales				36.024,00						7.818,68		43.842,68

Como política de nuestra empresa, los beneficios sociales (excepto el 11.15 por ciento de aporte patronal al IESS) serán pagados en forma mensual.

Para ver la proyección de los Gastos de sueldos y beneficios sociales durante los 10 años, ver anexo No. 8 de la presente tesis.

Gasto de Arriendo

Este gasto corresponde al arriendo de la oficina situada en el Edificio Torres de la Merced 6º piso oficina 3 ubicado en las calles Córdova No 808 y Víctor Manuel Rendón, con una dimensión de 77 metros cuadrados. El costo mensual del alquiler es de US\$ 400,00. Se consideró un aumento al canon de arrendamiento del 10 por ciento anual.

Para ver la proyección del Gasto de Arriendo durante los 10 años, ver anexo No. 9 de la presente tesis.

Gasto de Movilización

Los auditores de "M & M Consultores y Formadores" deberán movilizarse para atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes y para la realización de su trabajo. Debido a esto, se ha considerado el valor de US\$ 250,00 mensuales para hacer frente a este tipo de gasto. Se consideró un aumento anual del 3,93 por ciento, correspondiente a la tasa de inflación prevista por el BCE.

Para ver la proyección del Gasto de Movilización durante los 10 años, ver anexo No. 9 de la presente tesis.

Gasto de servicios básicos

Dentro de este rubro, se considera el consumo de agua, luz, teléfono e Internet, por un valor de US\$ 280,00 mensuales. Se consideró un aumento anual del 3,93 por ciento, correspondiente a la tasa de inflación prevista por el BCE.

Para ver la proyección del Gasto de servicios básicos durante los 10 años, ver anexo No. 9 de la presente tesis.

Gastos de suministros y materiales

Incluye los útiles de oficina necesarios para la ejecución de este proyecto (hojas, toners, marcadores, etc). Se ha estimado un valor de US\$ 200,00 mensuales. Se consideró un aumento anual del 3,93 por ciento, correspondiente a la tasa de inflación prevista por el BCE.

Para ver la proyección del Gasto de suministros y materiales durante los 10 años, ver anexo No. 9 de la presente tesis.

Gastos de Depreciación

Para determinar los gastos de depreciación se tomaron todos los activos fijos con los que cuenta el proyecto y se calculó su depreciación anual. Cabe recalcar que este gasto es solo contable ya que es el reconocimiento del desgaste de los activos. A continuación se muestra en la tabla No. 13, el cálculo de este gasto para el primer año.

Tabla No. 13
Cálculo de depreciación (Año 1)

Activo	Cantidad	Costo adquisicion	Tipo activo	Vida util	Gasto mensual	Gasto año 1
Computadoras Desktop	2	1.252,16	Equipo computacion	3	34,78	417,39
Computadoras Laptop	3	2.835,84	Equipo computacion	3	78,77	945,28
Servidor	1	559,00	Equipo computacion	3	15,53	186,33
Impresora inyeccion	1	68,00	Equipo computacion	3	1,89	22,67
Proyector-Infocus	1	594,70	Equipo computacion	3	16,52	198,23
Fax	1	195,00	Muebles y enseres	10	1,63	19,50
Escritorios con sillas	5	2.625,00	Muebles y enseres	10	21,88	262,50
Mueble de recepcion	2	860,00	Muebles y enseres	10	7,17	86,00
Archivador	1	225,00	Muebles y enseres	10	1,88	22,50
Mesa de junta	1	320,00	Muebles y enseres	10	2,67	32,00
Telefonos	2	60,00	Muebles y enseres	10	0,50	6,00
Dispensador de agua	1	50,00	Muebles y enseres	10	0,42	5,00
<i>Total</i>						<u>2.203,40</u>

Para ver la proyección del Gasto de depreciación durante los 10 años, ver anexo No. 10 de la presente tesis.

Gastos de Amortización

Esto se refiere a la amortización de activos diferidos en el periodo pre-operacional. A continuación en la tabla No. 14, se muestra el cálculo de este gasto para el primer año

Tabla No. 14
Gastos de Amortización

Nombre del Rubro	Monto	Tiempo amortizar	Gasto anual
Honorarios del Abogado	400,00	10	40,00
Registro de Incripción de Constitución	120,00	10	12,00
Registro de Nombramientos	60,00	10	6,00
Permiso de Funcionamiento	50,00	10	5,00
Total	<u>630,00</u>		<u>63,00</u>

Para ver la proyección del Gasto de Amortización durante los 10 años, ver anexo No. 11 de la presente tesis.

Gastos Financieros

Este gasto está conformado por el pago de intereses generados por el préstamo que financia al proyecto. El pago de interés es sobre el saldo.

Para la implementación del proyecto, se consideró un aporte de los accionistas del 60 por ciento del total de la inversión, y el restante 40 por ciento a través de un préstamo otorgado por el Banco del Pacífico, a una tasa de 13.5 por ciento. La forma de pago será mensual con dividendos iguales.

Para ver la tabla de amortización del préstamo, ver anexo No. 12 de la presente tesis.

Otros gastos de Administración

Se ha considerado este rubro para cubrir cualquier imprevisto que ocurra en la ejecución del proyecto. Este valor es el uno por ciento de los gastos de administración detallados anteriormente.

Gastos de Publicidad

Incluye anuncios y folletos que servirán para la promoción de "M & M Consultores y Formadores". Para ver el detalle de los valores, ver anexo No. 13 de la presente tesis.

Resumen de gastos de administración y ventas

Después de haber analizado todos los gastos necesarios para la ejecución del proyecto, a continuación en la tabla No. 15 se muestra el resumen de los gastos durante el primer año:

Tabla No. 15

Resumen de gastos

GASTOS	
Gastos de Administracion y ventas	Valor
Gastos de sueld y benef. sociales	43.842,68
Gastos de arriendo	4.800,00
Gastos de movilizacion	3.000,00
Gastos de servicios basicos	3.360,00
Gastos de suministros	2.400,00
Gastos de depreciacion	2.203,40
Gastos de amortizacion	63,00
Gastos financieros	715,71
Otros gastos de Ad.	603,84
Gastos de publicidad	9.840,00
Total gasto primer año	<u>70.828,63</u>

3.5.5 Estado de pérdidas y ganancias

El Estado de Pérdida y Ganancia muestra la utilidad neta obtenida en cada periodo, relacionando los ingresos y todos los costos y gastos necesarios para producir dichos ingresos.

A continuación en la tabla No. 16, se muestra la proyección del Estado de Pérdida y Ganancia para los primeros 5 años:

Tabla No. 16
Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales	64.344,00	78.132,00	101.112,00	101.112,00	101.112,00
(-) Gastos de Administracion y ventas					
Gastos de sueld y benef. sociales	43.842,68	46.844,68	48.685,24	50.525,80	52.366,36
Gastos de arriendo	4.800,00	5.280,00	5.808,00	6.388,80	7.027,68
Gastos de movilizacion	3.000,00	3.117,90	3.240,43	3.367,78	3.500,14
Gastos de servicios basicos	3.360,00	3.492,05	3.629,29	3.771,92	3.920,15
Gastos de suministros	2.400,00	2.494,32	2.592,35	2.694,23	2.800,11
Gastos de depreciacion	2.203,40	2.203,40	2.203,40	433,50	433,50
Gastos de amortizacion	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
Gastos financieros	715,71	462,18	172,24	-	-
Otros gastos de Ad.	603,85	639,58	663,94	672,45	701,11
Gastos de publicidad	9.840,00	10.226,71	10.628,62	11.046,33	11.480,45
Total de gastos	70.828,63	74.823,81	77.686,50	78.963,80	82.292,49
Utilidad antes Part. Trabajadores	-6.484,63	3.308,19	23.425,50	22.148,20	18.819,51
15% Part. Trabajadores	0	496,23	3.513,83	3.322,23	2.822,93
Utilidad antes de impuesto	-6.484,63	2.811,96	19.911,68	18.825,97	15.996,58
25% Impuesto Renta	0	702,99	4.977,92	4.706,49	3.999,15
Utilidad neta	-6.484,63	2.108,97	14.933,76	14.119,48	11.997,44

El estado de pérdida y ganancia fue proyectado para un horizonte de 10 años, el cual se encuentra en el anexo No.14 de la presente tesis.

3.5.6 Flujo de Caja Proyectado

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen. La información básica para realizar esta proyección está contenida en los estudios anteriormente detallados. Al proyectar el flujo de caja es necesario incorporar información adicional, relacionada principalmente con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización, utilidades y pérdidas.

Los egresos iniciales corresponden al total de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto. El capital de trabajo si bien no implicará un desembolso en su totalidad antes de iniciar la operación, se considerará también como un egreso en el momento cero, ya que deberá quedar disponible para que el administrador del negocio pueda utilizarlo en su gestión.

Los ingresos y egresos de operación constituyen todos los flujos de entradas y salidas reales de caja. Es usual encontrar cálculos de ingresos y egresos basados en los flujos contables o en estudios de proyectos, los cuales por su carácter de causados o devengados no necesariamente ocurren en forma simultánea con los flujos reales. La diferencia entre devengados o causados reales se hace necesaria, ya que al momento en que realmente se hacen efectivo los ingresos y egresos será determinante para la evaluación del proyecto.

El flujo de caja se expresa en momentos. El momento cero reflejará todos los egresos previos a la puesta en marcha del proyecto. El horizonte de evaluación depende de las características de cada proyecto. Si la empresa que se creará con el proyecto tiene objetivos de permanencia en el tiempo, se puede aplicar la convención generalmente usada de proyectar los flujos a 10 años. Los gastos no desembolsables están constituidos por las depreciaciones de los activos fijos y la amortización de los activos intangibles.

El resultado final, flujo neto, constituye el efectivo que generará el proyecto y el cual se verá reflejado en el balance general. El flujo de efectivo de los primeros cinco años, para la empresa asesora "M & M Consultores y Formadores", se muestra en la tabla No. 17

Tabla No. 17
Flujo de Efectivo

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE INVERSIONES INICIALES						
ACTIVO FIJO	9.644,70	-	-	-	-	-
GASTOS PREOPERACIONALES	630,00	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	4.952,00	-	-	-	-	-
TOTAL FLUJO DE INVERSIONES	15.226,70					

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO OPERACIONAL						
INGRESOS						
Ventas		61.663,00	74.876,50	96.899,00	96.899,00	96.899,00
Ctas por cobrar (*)		0,00	2.681,00	3.255,50	4.213,00	4.213,00
EGRESOS						
Sueldos y beneficios		43.507,95	46.509,95	48.337,13	50.164,31	51.991,49
Ctas por pagar IESS (**)		0,00	334,72	334,72	348,10	361,48
Arriendo		4.800,00	5.280,00	5.808,00	6.388,80	7.027,68
Movilizacion		3.000,00	3.117,90	3.240,43	3.367,78	3.500,14
Servicios basicos		3.360,00	3.492,05	3.629,29	3.771,92	3.920,15
Suministros		2.400,00	2.494,32	2.592,35	2.694,23	2.800,11
Publicidad		9.840,00	10.226,71	10.628,62	11.046,33	11.480,45
Intereses bancarios		715,71	462,18	172,24	-	-
Imprevistos		603,85	639,58	663,94	672,45	701,11
TOTAL FLUJO OPERACIONAL		-6.564,51	5.000,09	24.747,78	22.658,08	19.329,39

FLUJO NO OPERACIONAL

Reparto de utilidades trabajadores		-	-	496,23	3.513,83	3.322,23
Pago de impuestos		-	-	702,99	4.977,92	4.706,49
TOTAL FLUJO NO OPERACIONAL		-	-	1.199,22	8.491,74	8.028,72

FLUJO DE CAPITAL

Prestamo bancario	6.090,68	1.764,56	2.018,09	2.308,03	-	-
Prestamo de accionista		4.000,00	0,00	0,00	1.000,00	1.000,00
Capital Social	9.136,02	-	-	-	-	-
TOTAL FLUJO DE CAPITAL	15.226,70	2.235,44	2.018,09	2.308,03	1.000,00	1.000,00

FLUJO NETO	0,00	-4.329,07	2.982,00	21.240,53	13.166,34	10.300,67
Saldo Inicial de caja	4.952,00	4.952,00	622,93	3.604,93	24.845,46	38.011,80
Saldo Final de caja	4.952,00	622,93	3.604,93	24.845,46	38.011,80	48.312,47

(*) Se trabaja con una política de crédito del 50% pagadero después de un mes

(**) Se considera una cuenta por pagar al IESS debido a que la aportación del mes de diciembre se cancela el mes siguiente.

El flujo de efectivo fue proyectado para un horizonte de 10 años, el cual se encuentra en el anexo No. 15 de la presente tesis.

3.5.7 Balance General Proyectado

En el Balance General aparece el grupo de activos conformados por: activos corrientes, activos fijos y activos diferidos; el grupo de pasivos conformado por el pasivo corriente y el pasivo a largo plazo; y finalmente por el capital.

Dentro del activo corriente se encuentran las cuentas "Caja-bancos" y la "Cuenta por cobrar a los clientes", la cuál es resultado del crédito otorgado por las ventas realizadas.

Por el lado de los pasivos, tenemos el préstamo que se obtuvo del Banco del Pacifico para poder financiar el proyecto, las cuentas por pagar tanto al IESS, trabajadores, al Servicio de Rentas Internas y a los accionistas.

El Balance General Proyectado de los primeros cinco años, para "M & M Consultores y Formadores" se muestra en la tabla No. 18

Tabla No. 18
Balance general

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
<i>Activos corrientes</i>						
Caja	4.952,00	622,93	3.604,93	24.845,46	38.011,80	48.312,47
Cuentas por cobrar	-	2.681,00	3.255,50	4.213,00	4.213,00	4.213,00
<i>Total de Activos Corrientes</i>	4.952,00	3.303,93	6.860,43	29.058,46	42.224,80	52.525,47
<i>Activos Fijos</i>						
Equipo computacion	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70
Muebles y enseres	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00
(-)Deprec. Acum.	-	2.203,40	4.406,80	6.610,20	7.043,70	7.477,20
<i>Total de Activos Fijos</i>	9.644,70	7.441,30	5.237,90	3.034,50	2.601,00	2.167,50
<i>Activos diferidos</i>						
Honorarios del Abogado	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Registro de Incripción de Constitución	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Registro de Nombramientos	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Permiso de Funcionamiento	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
(-)Amortización acum de intangibles	-	63,00	126,00	189,00	252,00	315,00
<i>Total de activos intangibles</i>	630,00	567,00	504,00	441,00	378,00	315,00
TOTAL DE ACTIVOS	15.226,70	11.312,23	12.602,33	32.533,96	45.203,80	55.007,97
PASIVOS						
Ctas por pagar IESS	-	334,72	334,72	348,10	361,48	374,86
Ctas por pagar Accionista	-	4.000,00	4.000,00	4.000,00	3.000,00	2.000,00
Oblig. Bancarias	6.090,68	4.326,12	2.308,03	0,00	-	-
Utilidades por pagar	-	-	496,23	3.513,83	3.322,23	2.822,93
Impuestos por pagar	-	-	702,99	4.977,92	4.706,49	3.999,15
TOTAL DE PASIVOS	6.090,68	8.660,84	7.841,97	12.839,85	11.390,21	9.196,94
PATRIMONIO						
Capital social	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02
Resultado del ejercicio ant	-	-	-6.484,63	-4.375,66	10.558,10	24.677,58
Resultado del ejercicio Act.	-	-6.484,63	2.108,97	14.933,76	14.119,48	11.997,44
TOTAL DE PATRIMONIO	9.136,02	2.651,39	4.760,36	19.694,12	33.813,60	45.811,03
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	15.226,70	11.312,23	12.602,33	32.533,96	45.203,80	55.007,97

El balance general fue proyectado para un horizonte de 10 años, el cual se encuentra en el anexo No. 16 de la presente tesis.

3.5.8 Evaluación Financiera del Proyecto VAN y TIR

Tasa de Descuento

Existen muchos métodos para calcular la tasa de descuento, con la cual se traerán a valor presente los flujos de un proyecto, sin embargo dichos modelos se basan en la información que proporcionan los mercados financieros (rendimientos de mercado, primas de riesgos, betas, etc). Por lo tanto, dado el poco desarrollo del mercado financiero ecuatoriano, se tomará como tasa de descuento de los flujos del proyecto la suma de las siguientes tasas del mercado:

- La tasa activa referencial proporcionada por el Banco Central del Ecuador, la cual al mes de mayo de 2008 es de 10.14 por ciento.
- La inflación proyectada para el año 2008, por el Banco Central del Ecuador, que es 3.93 por ciento.
- El Riesgo País en términos porcentuales, el cual está a 5.47 por ciento a mayo de 2008.

La tasa de descuento que da como resultado es 19.54 por ciento.

Seleccionamos estos porcentajes a fin de poder recoger todos los riesgos implícitos en el mercado, y así poder evaluar de la mejor manera los flujos de efectivo de nuestro proyecto.

Valor Actual Neto y TIR

Para el cálculo del VAN se ha considerado el flujo de caja mostrado en la tabla No. 19, y se tomó como tasa de descuento la detallada anteriormente.

Tabla No. 19
Calculo del VAN y TIR

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FLUJOS DEL PROYECTO	-15.226,70	-4.329,07	2.982,00	21.240,53	13.166,34	10.300,67	17.771,60	12.239,10	10.875,47	8.430,58	5.897,72

Con estos datos, y una tasa de descuento del 19.54 por ciento, se obtuvo un Valor Actual Neto de US\$ 21.449,35. Al mismo tiempo se obtuvo una TIR de 42.11 por ciento.

3.5.9 Análisis de Sensibilidad

De acuerdo a los resultados obtenido del proyecto, se analizó que sucedería con el VAN y la TIR ante una variación del precio y del gasto por sueldos y salarios. A continuación en la tabla No. 20, se muestra los resultados de las variaciones realizadas.

Tabla No. 20
Análisis de Sensibilidad

Indicadores	Situación actual	VARIACION EN PRECIOS			
		-5%	5%	10%	-10%
VAN	21.449,35	6.711,79	36.186,91	50.924,47	-8.025,77
TIR	42,11%	26,74%	57,26%	72,76%	9,23%

Indicadores	Situación actual	VARIACION EN SUELDOS Y SALARIOS			
		-5%	5%	10%	-10%
VAN	21.449,35	28.967,26	13.931,44	6.413,53	36.485,17
TIR	42,11%	50,94%	33,73%	25,65%	60,32%

Al analizar que ocurriría si disminuye un cinco por ciento los precios, nos dio como resultado un VAN de \$6.711,79 y una TIR de 26.74 por ciento. Es decir al disminuir nuestros precios en un cinco por ciento, nuestro proyecto sigue siendo rentable.

Al analizar que ocurriría si disminuyen los precios en un diez por ciento, se pudo establecer que no sería rentable para “M & M Consultores y Formadores” puesto que el VAN se convierte en negativo y la TIR sería más baja que la tasa de descuento utilizada.

Al analizar un aumento de los precios en un cinco y diez por ciento, los resultados fueron alentadores como se puede observar en la tabla anterior.

Al realizar un aumento del 10 por ciento de los gastos por sueldo y salarios, podemos observar que a pesar de dicho aumento el proyecto sigue siendo rentable.

3.5.10 Período de Recuperación

Mide el número de años para recuperar el capital invertido en el proyecto. Como podemos observar en la tabla No. 21, el capital invertido en “M & M Consultores y Formadores” se recuperará en el año 2.78, es decir dos años y nueve meses aproximadamente.

Tabla No. 21
Periodo de Recuperación

	PERIODO DE RECUPERACIÓN					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo neto de Efectivo	-15.226,70	-4.329,07	2.982,00	21.240,53	13.166,34	10.300,67
Recuperación	-15.226,70	-19.555,77	-16.573,77	4.666,76	17.833,10	28.133,77

Elaborado por: Los Autores

-0,780289663

Recuperación 2,78

El problema de esta medida es que no toma en cuenta el valor de dinero en el tiempo sin embargo es una medida utilizada en la evaluación de proyectos.

3.6. PLAN DE MERCADEO

Como se indicó en los capítulos anteriores, el mercado objetivo de la empresa de Asesoría Tributaria "M & M Consultores y Formadores" son las pequeñas y medianas empresas en general, ya sean las registradas en la Cámara de la Pequeña Industria como en la Cámara de Comercio de la ciudad de Guayaquil.

Estrategias de Promoción

Como toda empresa, en sus inicios y en el transcurso de su vida necesita promocionarse ya sea para darse a conocer, captar clientes o dar una imagen en el mercado. Nuestra empresa de Asesoría Tributaria "M & M Consultores y Formadores" no es la excepción y por lo tanto se aplicarán varias estrategias, entre las cuales están:

Correo

Para el lanzamiento de nuestra empresa de Asesoría Tributaria, se enviarán cartas de presentación a las empresas que estén registradas en la base de datos de la Cámara de la Pequeña Industria y de la Cámara de Comercio de Guayaquil, conjuntamente con trípticos que detallen los beneficios y servicios que ofrecerá nuestra empresa. Continuamente se utilizará éste medio para informar las innovaciones de la asesoría y ponerlos a disposición de las PYMES.

Telemercadeo

Estrategia dirigida a clientes potenciales mediante la realización de campañas para la introducción del servicio de Asesoría Tributaria, la misma que se realizará durante la primera semana laboral; constantemente se realizarán dichas campañas con el fin de estar en la mente de nuestros clientes potenciales.

Publicidad

Para la introducción de la empresa y en lo posterior, de manera mensual, se publicará en el diario Expreso, diario La Calle y diario Metro, la información de los servicios que ofrece la empresa y el contenido de los cursos a realizarse.

Promociones

La promoción será de un descuento para la empresa que contrate los servicios de Asesoría Tributaria de "M & M Consultores y Formadores" durante un periodo mayor de seis meses por anticipado.

También se aplicará un mes gratis de asesoría a la empresa que recomiende a otra, siempre y cuando esta contrate nuestros servicios. Vale aclarar que esta promoción no será acumulable.

Relaciones Públicas

Van dirigidas a clientes potenciales de nuestra empresa de Asesoría Tributaria, para conseguir la valoración de una imagen pública para la empresa. Para ello se organizará un cóctel en algún centro de recepciones de la ciudad de Guayaquil, y en el cual estarán invitados los gerentes generales y dueños de las empresas.

Estas estrategias permitirán cumplir con los propósitos de comunicación de nuestra empresa de Asesoría Tributaria, los cuales son:

- Divulgar la presencia de “M & M Consultores y Formadores” dentro del mercado guayaquileño.
- Informar al mercado de nuestros servicios.
- Identificación de parte de las PYMES, de los beneficios que brinda cada uno de nuestros servicios.
- Incentivar la decisión de adquisición del servicio por parte de las PYMES.
- Lograr imagen y posicionamiento de marca.
- Estar en la mente de nuestros potenciales clientes.

3.7 CONCLUSIONES

- Existe una relación entre la falta de Asesoría Tributaria y la evasión fiscal por parte de las PYMES.

- Se determinó una vinculación entre el nivel de importancia para declarar correctamente los impuestos de las PYMES y la evasión tributaria.
- Se comprobó una relación entre la poca capacitación que brinda el SRI y la evasión fiscal por parte de las PYMES.
- Si existe una disposición de las PYMES a contratar una empresa asesora a fin de obtener una capacitación continua y sistemática, para evitar una evasión fiscal.

3.8 RECOMENDACIONES

Debido a las conclusiones detalladas anteriormente, se recomienda la implementación del proyecto de creación de la empresa de Asesoría Tributaria “M & M Consultores y Formadores”, la cual guiará y capacitará al segmento de las pequeñas y medianas empresas, en su correcta declaración de impuestos, debido a que la evitará sanciones por evasión fiscal al segmento de las Pymes.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

Banco Central del Ecuador-BCE, Estudios del crecimiento estimado en Ecuador para el 2008, Av. 9 de Octubre y Pedro Carbo, Guayaquil Ecuador Teléfono 04-2658000, disponibles www.bce.fin.ec

Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil-CAPIG, Clasificación de las empresas, Av. De las Ameritas 1058, Teléfono 04-2281524, disponible en www.capiq.org.ec

Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil-CAPIG, Tipos de PYMES, Av. De las Ameritas 1058, Teléfono 04-2281524, disponible en www.capiq.org.ec

Diario El Hoy; 24 de Marzo del 2007, Av. Mariscal Sucre No. 71345, Quito Ecuador Teléfono 02-2490888, disponible en Internet: http://www.hoy.com.ec/NoticiaNue.asp?row_id=262292

Diario La Hora, Editorial del 29 de abril del 2007, Av. Amazona 36-A y Blanca Contreras Teléfono 022283150 disponible en Internet www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate57.htm; citado el 29 de Abril del 2007

DOUGLAS R. EMERY, JOHN D. FINNERTY, Administración Financiera Corporativa (Primera Edición, Prentice Hall 2000).

Fundes-Fundación para el Desarrollo Sustentable, Marzo del 2007, 4ta Avenida A12-46 Zona 9. Ciudad de Guatemala. Teléfono 2334-4990, disponible en Internet: <http://home.fundes.org/doc/INDICADORES%20FUNDES%20%20DEFINICIONES.pdf>

Hornrgren Charles T, Sundem Gary, Contabilidad Financiera (Décima Edición, México, Prentice Hall 2005)

KINNEAR/TAYLOR, Investigación de Mercados (Quinta Edición, Mc. Graw Hill, España, 2004).

Kotler Phillip, Dirección de Mercadotecnia, Análisis, Planeación, Implementación y Control (Octava Edición, México, Prentice Hall 2004)

MALHOTRA NARRES K. Investigación de Mercados "Un Enfoque Práctico" (Segunda Edición, España, Mc Graw Hill, 1997).

Nicholson Walter, Teoría Microeconomía Principios y Aplicaciones (Novena edición, España, Mc. Graw Hill 2004)

Patricio Barra - Michael Jorratt .Junio 1999, Departamento de Estudios, Servicio de Impuestos Internos. Teatinos N° 120, 6° Piso, Of. 600. Santiago, Chile. Teléfonos (562)6921494 · (562)6921495 · Fax (562) 6921087, disponible en Internet :http://www.sii.cl/aprenda_sobre_impuestos/estudios/Antecede.htm

RICHARD A. BREALEY, STEWARD C. MYERS Principios de Finanzas Corporativas, (Sexta Edición, Mexico, Prentice Hall, 2005)

ROBERT PINDICK y DANIEL L. RUBINFELD. Microeconomía (Cuarta edición, México, Prentice Hall 1998)

ROBBINS. S., Comportamiento Organizacional (Quinta Edición, Editorial Stevenson, Mexico, 2003).

Superintendencia de Compañías-Super cias, Requisitos para constituir una compañía citado el 29 de abril de 2007, Calle Roca 660 y Av. Amazonas, Teléfono 02-2553505, disponible en www.supercias.gov.ec

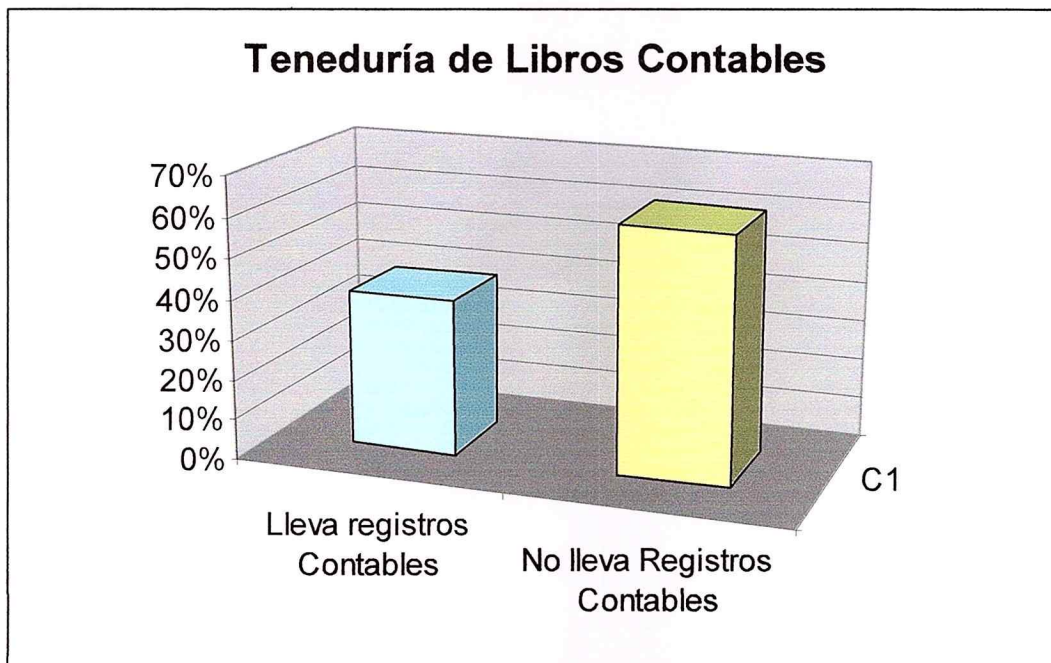
Scheaffer y McClave. Probabilidad y Estadística para Ingeniería (Tercera edición, México, Grupo Editorial Iberoamérica 2003)

VAN HORME James C. Y. Wachowicz John Jr. Fundamento de la Administración Financiera (Octava edición, México, Prentice Hall 2004)

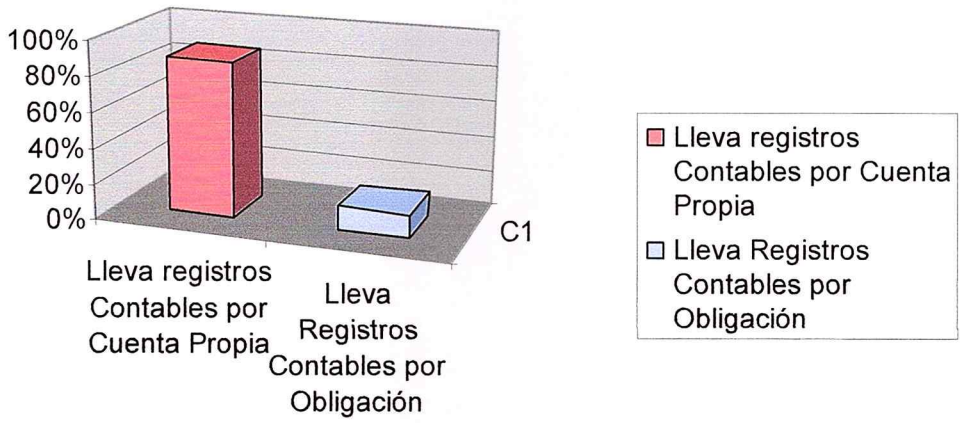
Anexo No. 1

Estudios realizados y publicados en el 2007, en la página web
www.PYMES-Ecuador.com.ec

Lleva registros Contables	39%
No lleva Registros Contables	61%
Lleva registros Contables por Cuenta Propia	87%
Lleva Registros Contables por Obligación	13%



Teneduría de Libros Contables



Anexo No. 2

Caracterización de los Países FUNDES y sus Condiciones de Entorno³

Variables	ARG	BOL	CHI	COL	CR	ES	GUA	MEX	PAN	VEN
Grado de intervención del gobierno en la economía (consumo del gobierno como % del PIB, empresas de propiedad estatal, etc.).	2.5	2	1	2.5	3	1	1	2	3	2
Respeto de los derechos de propiedad (grado de imparcialidad del sistema judicial, respeto a la propiedad privada, respeto al marco jurídico, velocidad con que se ejecutan las sanciones).	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4
Regulaciones del gobierno (grado de corrupción en el gobierno, aplicación uniforme de la regulación, alcance de las regulaciones).	2	4	2	3	3	2	4	4	3	4
Actividad del sector informal (contrabando, piratería de la propiedad intelectual, proporción de bienes y/o servicios provistos por el mercado negro).	3	4	2	5	3	3	3	3	3	5

NOTA: La escala de calificación va del 1 al 5, donde el 1 representa un conjunto de acciones consistentes con el propósito de fomentar la libertad económica (muy baja regulación), y 5 todo lo contrario (muy alta regulación), salvo en el caso del sector informal, donde 1 es muy poca informalidad y 5 mucha informalidad. 1= muy bajo; 2= bajo; 3= moderado; 4= alto; 5= muy alto.

³ FUENTE: The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom 2002 (www.heritage.org).

Anexo No. 3

CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO EN EL IVA NETO EN CHILE EN COMPARACION CON OTROS PAISES - 2003	
País	Tasa de Cumplimiento *
Nueva Zelandia	5,1
Suecia	5,4
Israel	7,8
Portugal	14,0
Sudáfrica	14,6
Chile (2003)	19,7
Canadá	23,0
España	26,0
Uruguay	29,7
Argentina	31,5
Honduras	35,4
Colombia	35,8
Hungría	36,3
México	37,1
Ecuador	38,2
Filipinas	40,8
Bolivia	43,9
Guatemala	52,5
Perú	68,2

Fuente: Silvani y Brondolo [1993].

Nota:

* Corresponde a la razón porcentual entre la Recaudación Efectiva de IVA y la Recaudación Teórica de IVA, considerando en ambos casos el agregado IVA Tasa General e IVA Importaciones

Anexo No. 4

ENCUESTA

La presente encuesta forma parte de un proyecto de tesis en la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.

La encuesta es anónima. Por favor sírvase contestar con la mayor veracidad posible.

DATOS GENERALES

1. Su negocio se encuentra afiliado a la Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil?
Si___ No___ (Si su respuesta fue NO, aquí termina la encuesta. Muchas gracias)

2. Actualmente esta utilizando los servicios de alguna firma de asesoría tributaria?
Si___ No___ (Si su respuesta fue SI, conteste la siguiente pregunta; de lo contrario pase a la pregunta 4)

3. Cómo calificaría el servicio prestado por ésta empresa?
Malo___ Regular___ Muy Bueno___

4. Estaría dispuesto a que una empresa asesora / empresa distinta a la actual, se encargue de capacitarlo y guiarlo correctamente en los temas tributarios de su negocio?
Si___ No___

5. Antes de presentar su declaración de impuestos al SRI, usted:
 - a. Firma su declaración confiando en los valores establecidos por su contador.
 - b. Verifica personalmente los valores establecidos por su contador.
 - c. Verifica junto con su contador los valores establecidos en la declaración

6. Considera usted suficiente la capacitación brindada por el SRI, para la correcta declaración de impuestos?
Si___ No___

7. Cuanto estaría dispuesto a gastar para contratar los servicios externos de empresas asesoras en temas tributarios, a fin de que lo ayuden a mejorar en su negocio?
100-250 _____
251-400 _____
401 a 550 _____
551 en adelante _____

8. La idea de una empresa que le asesore en temas tributarios para pequeñas y medianas empresas (PYMES) le parece:
Innovadora___ Necesaria___ Repetida___

Anexo No. 5

Matriz de Evaluación de la situación competitiva de nuestro negocio

FACTORES CRITICOS	Gran Debilidad	Leve Debilidad	Equilibrio	Leve Fortaleza	Gran Fortaleza
Marketing		X			
Oficinas de atención			X		
Conocimiento del consumidor					X
Confianza		X			
Imagen Corporativa			X		
Citas pre-establecidas				X	
Competitividad en precio				X	
Promociones					X

Anexo No. 6

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN A LA TRIBUTACIÓN

1. Página introductoria
2. El gran objetivo de la Economía
3. Principales retos de la política económica
4. Instrumentos de acción
5. Evaluación

CAPÍTULO 2

EL PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO

1. Página introductoria
2. Presupuestar, la gran tarea
3. ¿Cómo se compone el presupuesto general del Estado?
4. El ingreso público: clasificaciones
5. El gasto público: clasificaciones
6. El resultado fiscal
7. Evaluación

CAPÍTULO 3

TEORÍA GENERAL DE LA TRIBUTACIÓN Y LOS TRIBUTOS

1. Página introductoria
2. Orientación de la política tributaria
3. Principios fundamentales de la teoría de la tributación
4. ¿Qué son los tributos?
5. Varias maneras de tributar
6. Evaluación

CAPÍTULO 4

LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA Y LA CONSTITUCIÓN DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

1. Página introductoria
2. Una relación legal entre el Estado y la ciudadanía
3. La labor del Servicio de Rentas Internas
4. Lo que hacemos y a lo que aspiramos en el SRI
5. Evaluación

CAPÍTULO 5

CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRIBUYENTES Y SUS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

1. Página introductoria
2. Varios tipos de contribuyentes
3. Nuestras responsabilidades
4. Uso de Internet
5. La suspensión del Registro Único de Contribuyentes
6. Evaluación

CAPÍTULO 6

EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

1. Página introductoria
2. ¿Qué es el RUC?
3. ¿Quiénes están obligados a obtener el RUC?
4. El número de registro
5. ¿Qué necesito para inscribirme en el RUC como persona natural?
6. Requisitos adicionales para personas naturales que cumplen actividades específicas
7. Inscripción de sociedades en el RUC
8. ¿Cómo se verifica la ubicación de las empresas?
9. La suspensión del RUC
10. Trámites realizados por terceros
11. Estados del contribuyente ante la administración tributaria
12. Evaluación

CAPÍTULO 7

COMPROBANTES DE VENTA Y DE RETENCIÓN

1. Página introductoria
2. ¿Cuáles son los comprobantes de venta válidos?
3. Comprobantes de retención
4. Autorización para emitir comprobantes de venta y comprobantes de retención
5. Establecimientos gráficos autorizados
6. ¿Qué se debe hacer en caso de que los comprobantes fueran emitidos con errores?
7. La factura
8. La nota o boleta de venta
9. El ticket de máquina registradora
10. Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios
11. Comprobante de retención
12. Guía de remisión
13. Evaluación

CAPÍTULO 8

EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

1. Página introductoria
2. Venta, compra, intercambio e importación: IVA, el impuesto del mercado de productos y servicios
3. El hecho generador del IVA y bienes gravados con tarifa 0 %
4. Los sujetos que intervienen en el IVA
5. Liquidación del impuesto al valor agregado
6. Retenciones en la fuente del IVA
7. La declaración del impuesto al valor agregado
8. Errores en la declaración y declaraciones anticipadas
9. Una manera inteligente de declarar
10. Devolución del IVA
11. Evaluación

CAPÍTULO 9

EL IMPUESTO A LA RENTA

1. Página introductoria
2. ¿Qué es el impuesto a la renta?
3. Fuentes de la renta e ingresos gravados
4. La renta se calcula de manera global
5. Cálculo del impuesto a la renta
6. Anticipos y retenciones
7. Conciliación
8. Detalle de exenciones y deducciones aplicables al impuesto a la renta
9. Detalle de costos y gastos deducibles
10. Tarifa del impuesto a la renta para sociedades
11. Cálculo del anticipo del impuesto a la renta
12. Retenciones en la fuente del impuesto a la renta
13. Distribución de la recaudación del impuesto a la renta
14. Evaluación

CAPÍTULO 10

EL IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES

1. Página introductoria
2. Un impuesto sobre bienes de lujo
3. Tarifas del ICE
4. Quiénes deben pagar el ICE
5. Cómo declarar el ICE
6. Evaluación

CAPÍTULO 11

INFRACCIONES Y SANCIONES TRIBUTARIAS

1. Página introductoria
2. ¿Qué son las infracciones tributarias?
3. Sanciones aplicables por infracciones
4. La defraudación
5. Sanciones
6. Evaluación

	AÑO 1					AÑO 2						
	Cantidad de clientes (70%)	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	Cantidad de clientes (85%)	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	28	30,00	840,00	10.080,00	34	30,00	1.020,00	12.240,00				
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	4	50,00	175,00	2.100,00	4	50,00	212,50	2.550,00				
Elaboración de Anexos.	4	40,00	140,00	1.680,00	4	40,00	170,00	2.040,00				
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	9	250,00	2.275,00	27.300,00	11	250,00	2.762,50	33.150,00				
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	6	15,00	84,00	1.008,00	7	15,00	102,00	1.224,00				
Capacitación	17	110,00	1.848,00	22.176,00	20	110,00	2.244,00	26.928,00				
			Total Ingresos	64.344,00			Total Ingresos	78.132,00				

	AÑO 3					AÑO 4						
	Cantidad de clientes (100%)	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	40	33,00	1.320,00	15.840,00	40	33,00	1.320,00	15.840,00				
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	5	55,00	275,00	3.300,00	5	55,00	275,00	3.300,00				
Elaboración de Anexos.	5	44,00	220,00	2.640,00	5	44,00	220,00	2.640,00				
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	13	275,00	3.575,00	42.900,00	13	275,00	3.575,00	42.900,00				
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	8	16,50	132,00	1.584,00	8	16,50	132,00	1.584,00				
Capacitación	24	121,00	2.904,00	34.848,00	24	121,00	2.904,00	34.848,00				
			Total Ingresos	101.112,00			Total Ingresos	101.112,00				

	AÑO 5				AÑO 6			
	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Servicios								
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	40	33,00	1.320,00	15.840,00	40	36,30	1.452,00	17.424,00
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	5	55,00	275,00	3.300,00	5	60,50	302,50	3.630,00
Elaboración de Anexos.	5	44,00	220,00	2.640,00	5	48,40	242,00	2.904,00
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	13	275,00	3.575,00	42.900,00	13	302,50	3.932,50	47.190,00
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	8	16,50	132,00	1.584,00	8	18,15	145,20	1.742,40
Capacitación	24	121,00	2.904,00	34.848,00	24	133,10	3.194,40	38.332,80
			Total Ingresos	101.112,00			Total Ingresos	111.223,20

	AÑO 7				AÑO 8			
	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Servicios								
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	40	36,30	1.452,00	17.424,00	40	36,30	1.452,00	17.424,00
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	5	60,50	302,50	3.630,00	5	60,50	302,50	3.630,00
Elaboración de Anexos.	5	48,40	242,00	2.904,00	5	48,40	242,00	2.904,00
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	13	302,50	3.932,50	47.190,00	13	302,50	3.932,50	47.190,00
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	8	18,15	145,20	1.742,40	8	18,15	145,20	1.742,40
Capacitación	24	133,10	3.194,40	38.332,80	24	133,10	3.194,40	38.332,80
			Total Ingresos	111.223,20			Total Ingresos	111.223,20

	AÑO 9					AÑO 10				
	Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales		Cantidad de clientes	Precio por servicio	Ingresos mensuales	Ingresos anuales	
Servicios										
Liquidación de IVA, Impuesto a la Renta y otros impuestos	40	36,30	1.452,00	17.424,00		40	36,30	1.452,00	17.424,00	
Cumplimiento de Requerimientos de Información emitidos por el SRI.	5	60,50	302,50	3.630,00		5	60,50	302,50	3.630,00	
Elaboración de Anexos.	5	48,40	242,00	2.904,00		5	48,40	242,00	2.904,00	
Justificación de comunicaciones de diferencias emitidas por el SRI.	13	302,50	3.932,50	47.190,00		13	302,50	3.932,50	47.190,00	
Tramites en general (Actualización de RUC, Ingreso de consultas legales, facilidades de pago, autorización de comprobantes de ventas, liquidación de impuestos a los vehículos, etc.)	8	18,15	145,20	1.742,40		8	18,15	145,20	1.742,40	
Capacitación	24	133,10	3.194,40	38.332,80		24	133,10	3.194,40	38.332,80	
			Total Ingresos	111.223,20				Total Ingresos	111.223,20	

Año 1	Sueldos				Beneficios sociales				Total gasto anual	Total gasto mensual (b)	Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benef (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benef
	No. Empleados	Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva					
Gerente	1	712,00	712,00	8.544,00	59,33	16,67	79,39	-	155,39	1.864,66	867,39	10.408,66	
Auditores	3	580,00	1.740,00	20.880,00	145,00	16,67	194,01	-	355,68	4.268,12	2.095,68	25.148,12	
Secretaría	1	310,00	310,00	3.720,00	25,83	16,67	34,57	-	77,07	924,78	387,07	4.644,78	
Mensajero	1	240,00	240,00	2.880,00	20,00	16,67	26,76	-	63,43	761,12	303,43	3.641,12	
Totales				36.024,00						7.818,68		43.842,68	

Año 2	Sueldos				Beneficios sociales				Total gasto anual	Total gasto mensual (b)	Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benef (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benef
	No. Empleados	Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva					
Gerente	1	712,00	712,00	8.544,00	59,33	16,67	79,39	59,33	214,72	2.576,66	926,72	11.120,66	
Auditores	3	580,00	1.740,00	20.880,00	145,00	16,67	194,01	145,00	500,68	6.008,12	2.240,68	26.888,12	
Secretaría	1	310,00	310,00	3.720,00	25,83	16,67	34,57	25,83	102,90	1.234,78	412,90	4.954,78	
Mensajero	1	240,00	240,00	2.880,00	20,00	16,67	26,76	20,00	83,43	1.001,12	323,43	3.881,12	
Totales				36.024,00						10.820,68		46.844,68	

Año 3	Sueldos				Beneficios sociales				Total gasto anual	Total gasto mensual (b)	Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benef (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benef
	No. Empleados	Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva					
Gerente	1	732,00	732,00	8.784,00	61,00	16,67	81,62	61,00	220,28	2.643,42	952,28	11.427,42	
Auditores	3	600,00	1.800,00	21.600,00	150,00	16,67	200,70	150,00	517,37	6.208,40	2.317,37	27.808,40	
Secretaría	1	330,00	330,00	3.960,00	27,50	16,67	36,80	27,50	108,46	1.301,54	438,46	5.261,54	
Mensajero	1	260,00	260,00	3.120,00	21,67	16,67	28,99	21,67	88,99	1.067,88	348,99	4.187,88	
Totales				37.464,00						11.221,24		48.685,24	

Año 4	Sueldos				Beneficios sociales				Total gasto anual	Total gasto mensual (b)	Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benef (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benef
	No. Empleados	Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva					
Gerente	1	752,00	752,00	9.024,00	62,67	16,67	83,85	62,67	225,85	2.710,18	977,85	11.734,18	
Auditores	3	620,00	1.860,00	22.320,00	155,00	16,67	207,39	155,00	534,06	6.408,68	2.394,06	28.728,68	
Secretaría	1	350,00	350,00	4.200,00	29,17	16,67	39,03	29,17	114,03	1.368,30	464,03	5.568,30	
Mensajero	1	280,00	280,00	3.360,00	23,33	16,67	31,22	23,33	94,55	1.134,64	374,55	4.494,64	
Totales				38.904,00						11.621,80		50.525,80	

Año 5	Sueldos				Beneficios sociales				Total gasto anual	Total gasto mensual (b)	Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benef (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benef
	No. Empleados	Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva					
Gerente	1	772,00	772,00	9.264,00	64,33	16,67	86,08	64,33	231,41	2.776,94	1.003,41	12.040,94	
Auditores	3	640,00	1.920,00	23.040,00	160,00	16,67	214,08	160,00	550,75	6.608,96	2.470,75	29.648,96	
Secretaría	1	370,00	370,00	4.440,00	30,83	16,67	41,26	30,83	119,59	1.435,06	489,59	5.875,06	
Mensajero	1	300,00	300,00	3.600,00	25,00	16,67	33,45	25,00	100,12	1.201,40	400,12	4.801,40	
Totales				40.344,00						12.022,36		52.366,36	

1. Se consideró un aumento de US\$ 20,00 cada año, en respuesta a la inflación estimada por el BCE
2. Los beneficios sociales (a excepción del 11,15% aporte patronal al IESS) serán pagados mensualmente.

Año 6

Cargo	No. Empleados	Sueldos			Beneficiarios sociales					Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benf (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benf
		Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva	Total gasto mensual (b)			
Gerente	1	792,00	792,00	9.504,00	66,00	16,67	88,31	66,00	236,97	2.843,70	1.028,97	12.347,70
Audidores	3	660,00	1.980,00	23.760,00	165,00	16,67	220,77	165,00	587,44	6.809,24	2.547,44	30.569,24
Secretaria	1	390,00	390,00	4.680,00	32,50	16,67	43,49	32,50	125,15	1.501,82	515,15	6.181,82
Mensajero	1	320,00	320,00	3.840,00	26,67	16,67	35,68	26,67	105,68	1.268,16	425,68	5.108,16
Totales				41.784,00						12.422,92		54.206,92

Año 7

Cargo	No. Empleados	Sueldos			Beneficiarios sociales					Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benf (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benf
		Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva	Total gasto mensual (b)			
Gerente	1	812,00	812,00	9.744,00	67,67	16,67	90,54	67,67	242,54	2.910,46	1.054,54	12.654,46
Audidores	3	680,00	2.040,00	24.480,00	170,00	16,67	227,46	170,00	584,13	7.009,52	2.624,13	31.489,52
Secretaria	1	410,00	410,00	4.920,00	34,17	16,67	45,72	34,17	130,72	1.568,58	540,72	6.488,58
Mensajero	1	340,00	340,00	4.080,00	28,33	16,67	37,91	28,33	111,24	1.334,92	451,24	5.414,92
Totales				43.224,00						12.823,48		56.047,48

Año 8

Cargo	No. Empleados	Sueldos			Beneficiarios sociales					Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benf (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benf
		Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva	Total gasto mensual (b)			
Gerente	1	832,00	832,00	9.984,00	69,33	16,67	92,77	69,33	248,10	2.977,22	1.080,10	12.961,22
Audidores	3	700,00	2.100,00	25.200,00	175,00	16,67	234,15	175,00	600,82	7.209,80	2.700,82	32.409,80
Secretaria	1	430,00	430,00	5.160,00	35,83	16,67	47,95	35,83	136,28	1.635,34	566,28	6.795,34
Mensajero	1	360,00	360,00	4.320,00	30,00	16,67	40,14	30,00	116,81	1.401,68	476,81	5.721,68
Totales				44.664,00						13.224,04		57.888,04

Año 9

Cargo	No. Empleados	Sueldos			Beneficiarios sociales					Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benf (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benf
		Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva	Total gasto mensual (b)			
Gerente	1	852,00	852,00	10.224,00	71,00	16,67	95,00	71,00	253,66	3.043,98	1.105,66	13.267,98
Audidores	3	720,00	2.160,00	25.920,00	180,00	16,67	240,84	180,00	617,51	7.410,08	2.777,51	33.330,08
Secretaria	1	450,00	450,00	5.400,00	37,50	16,67	50,18	37,50	141,84	1.702,10	591,84	7.102,10
Mensajero	1	380,00	380,00	4.560,00	31,67	16,67	42,37	31,67	122,37	1.468,44	502,37	6.028,44
Totales				46.104,00						13.624,60		59.728,60

Año 10

Cargo	No. Empleados	Sueldos			Beneficiarios sociales					Total gasto anual	Gasto mensual Sueldos y Benf (c=a+b)	Gasto anual Sueldos y Benf
		Sueldo mensual	Total gasto mensual (a)	Total gasto anual	13er sueldo	14to sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva	Total gasto mensual (b)			
Gerente	1	872,00	872,00	10.464,00	72,67	16,67	97,23	72,67	259,23	3.110,74	1.131,23	13.574,74
Audidores	3	740,00	2.220,00	26.640,00	185,00	16,67	247,53	185,00	634,20	7.610,36	2.854,20	34.250,36
Secretaria	1	470,00	470,00	5.640,00	39,17	16,67	52,41	39,17	147,41	1.768,86	617,41	7.408,86
Mensajero	1	400,00	400,00	4.800,00	33,33	16,67	44,60	33,33	127,93	1.535,20	527,93	6.335,20
Totales				47.544,00						14.025,16		61.569,16

Tipo de Gasto	Valor mensual	Gasto Año 1	Gasto Año 2	Gasto Año 3	Gasto Año 4	Gasto Año 5	Gasto Año 6	Gasto Año 7	Gasto Año 8	Gasto Año 9	Gasto Año 10
Gastos de arriendo (*)	400,00	4.800,00	5.280,00	5.808,00	6.388,80	7.027,68	7.730,45	8.503,49	9.353,84	10.289,23	11.318,15
Gastos de serv. Basicos (**)	280,00	3.360,00	3.492,05	3.629,29	3.771,92	3.920,15	4.074,21	4.234,33	4.400,74	4.573,69	4.753,44
Gastos movilizacion (***)	250,00	3.000,00	3.117,90	3.240,43	3.367,78	3.500,14	3.637,69	3.780,65	3.929,23	4.083,65	4.244,14
Gastos de suministros (****)	200,00	2.400,00	2.494,32	2.592,35	2.694,23	2.800,11	2.910,15	3.024,52	3.143,39	3.266,92	3.395,31

(*) Se consideró un incremento del 10% anual a los canones de arrendamiento

(**) Incluye agua, luz, telefono e internet

(***) Se consideró un aumento del 3,93% anual correspondiente a la tasa de inflacion prevista por el BCE.

Activo	Cantidad	Costo adquisicion	Tipo activo	Vida util	Gasto mensual	Gasto año 1	Gasto año 2	Gasto año 3	Gasto año 4	Gasto año 5	Gasto año 6	Gasto año 7	Gasto año 8	Gasto año 9	Gasto año 10
Computadoras Desktop	2	1.252,16	Equipo computacion	3	34,78	417,39	417,39	417,39	-	-	-	-	-	-	-
Computadoras Laptop	3	2.835,84	Equipo computacion	3	78,77	945,28	945,28	945,28	-	-	-	-	-	-	-
Servidor	1	559,00	Equipo computacion	3	15,53	186,33	186,33	186,33	-	-	-	-	-	-	-
Impresora inyeccion	1	68,00	Equipo computacion	3	1,89	22,67	22,67	22,67	-	-	-	-	-	-	-
Proyector-Infocus	1	594,70	Equipo computacion	3	16,52	198,23	198,23	198,23	-	-	-	-	-	-	-
Fax	1	195,00	Muebles y enseres	10	1,63	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50
Escritorios con sillas	5	2.625,00	Muebles y enseres	10	21,88	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50
Mueble de recepcion	2	860,00	Muebles y enseres	10	7,17	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00
Archivador	1	225,00	Muebles y enseres	10	1,88	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50	22,50
Mesa de junta	1	320,00	Muebles y enseres	10	2,67	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00
Telefonos	2	60,00	Muebles y enseres	10	0,50	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Dispensador de agua	1	50,00	Muebles y enseres	10	0,42	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Total						2.203,40	2.203,40	2.203,40	433,50	433,50	433,50	433,50	433,50	433,50	433,50

Gastos preoperacionales

Nombre del Rubro	Monto	Tiempo amortizar	Gasto año 1	Gasto año 2	Gasto año 3	Gasto año 4	Gasto año 5	Gasto año 6	Gasto año 7	Gasto año 8	Gasto año 9	Gasto año 10
Honorarios del Abogado	400,00	10	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Registro de Incripción de Constitución	120,00	10	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Registro de Nombramientos	60,00	10	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Permiso de Funcionamiento	50,00	10	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Total	630,00		63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00

TABLA DE AMORTIZACION

Monto	6.090,68	Interes anual	13,50%
Plazo	36	Forma de Pago	mensual

Meses	Dividendo	Interés	Amortización	Saldo
0	-	-	-	6.090,68
1	206,69	68,52	138,17	5.952,51
2	206,69	66,97	139,72	5.812,79
3	206,69	65,39	141,30	5.671,49
4	206,69	63,80	142,88	5.528,61
5	206,69	62,20	144,49	5.384,12
6	206,69	60,57	146,12	5.238,00
7	206,69	58,93	147,76	5.090,24
8	206,69	57,27	149,42	4.940,81
9	206,69	55,58	151,10	4.789,71
10	206,69	53,88	152,80	4.636,90
11	206,69	52,17	154,52	4.482,38
12	206,69	50,43	156,26	4.326,12
13	206,69	48,67	158,02	4.168,10
14	206,69	46,89	159,80	4.008,30
15	206,69	45,09	161,60	3.846,70
16	206,69	43,28	163,41	3.683,29
17	206,69	41,44	165,25	3.518,04
18	206,69	39,58	167,11	3.350,93
19	206,69	37,70	168,99	3.181,94
20	206,69	35,80	170,89	3.011,04
21	206,69	33,87	172,81	2.838,23
22	206,69	31,93	174,76	2.663,47
23	206,69	29,96	176,72	2.486,75
24	206,69	27,98	178,71	2.308,03
25	206,69	25,97	180,72	2.127,31
26	206,69	23,93	182,76	1.944,55
27	206,69	21,88	184,81	1.759,74
28	206,69	19,80	186,89	1.572,85
29	206,69	17,69	188,99	1.383,85
30	206,69	15,57	191,12	1.192,73
31	206,69	13,42	193,27	999,46
32	206,69	11,24	195,45	804,02
33	206,69	9,05	197,64	606,37
34	206,69	6,82	199,87	406,51
35	206,69	4,57	202,12	204,39
36	206,69	2,30	204,39	0,00
TOTAL	7.440,80	1.350,12	6.090,68	

Elaborado por: Los Autores

Gastos de publicidad

Tipo de publicidad	Valor mensual	Gastos año 1	Gastos año 2	Gastos año 3	Gastos año 4	Gastos año 5	Gastos año 6	Gastos año 7	Gastos año 8	Gastos año 9	Gastos año 10
Anuncio periodico (*)	720,00	8.640,00	8.979,55	9.332,45	9.699,21	10.080,39	10.476,55	10.888,28	11.316,19	11.760,92	12.223,12
Folleto (**)	100,00	1.200,00	1.247,16	1.296,17	1.347,11	1.400,05	1.455,08	1.512,26	1.571,69	1.633,46	1.697,66
Total	820,00	9.840,00	10.226,71	10.628,62	11.046,33	11.480,45	11.931,63	12.400,54	12.887,88	13.394,38	13.920,78

Se consideró un aumento del 3,93% anual correspondiente a la tasa de inflación prevista por el BCE.

(*) Los anuncios serán en el diario Expreso

(**) Consiste en preparar afiches, tarjetas de presentación, volantes, etc.

Descripción de la publicidad

Diario	Día publicación	Tamaño cm	Tamaño columna (*)	Tarifa (cm/col)	Costo por publicación	Cantidad publicación al mes	Costo mensual
Expreso	Domingo	10	2	18,00	360,00	2	720,00
Costo total							720,00

(*) El tamaño de 1 columna es 4,87cm
El tamaño de 2 columna es 10,15cm

DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos operacionales	64.344,00	78.132,00	101.112,00	101.112,00	101.112,00	111.223,20	111.223,20	111.223,20	111.223,20	111.223,20
(-) Gastos de Administracion y ventas										
Gastos de sueld y benef. sociales	43.842,68	46.844,68	48.685,24	50.525,80	52.366,36	54.206,92	56.047,48	57.888,04	59.728,60	61.569,16
Gastos de arriendo	4.800,00	5.280,00	5.808,00	6.388,80	7.027,68	7.730,45	8.503,49	9.353,84	10.289,23	11.318,15
Gastos de movilizacion	3.000,00	3.117,90	3.240,43	3.367,78	3.500,14	3.637,69	3.780,65	3.929,23	4.083,65	4.244,14
Gastos de servicios basicos	3.360,00	3.492,05	3.629,29	3.771,92	3.920,15	4.074,21	4.234,33	4.400,74	4.573,69	4.753,44
Gastos de suministros	2.400,00	2.494,32	2.592,35	2.694,23	2.800,11	2.910,15	3.024,52	3.143,39	3.266,92	3.395,31
Gastos de depreciacion	2.203,40	2.203,40	2.203,40	433,50	433,50	433,50	433,50	433,50	433,50	433,50
Gastos de amortizacion	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
Gastos financieros	715,71	462,18	172,24	-	-	-	-	-	-	-
Otros gastos de Ad.	603,85	639,58	663,94	672,45	701,11	730,56	760,87	792,12	824,39	857,77
Gastos de publicidad	9.840,00	10.226,71	10.628,62	11.046,33	11.480,45	11.931,63	12.400,54	12.887,88	13.394,38	13.920,78
Total de gastos	70.828,63	74.823,81	77.686,50	78.963,80	82.292,49	85.718,11	89.248,39	92.891,74	96.657,35	100.555,23
Utilidad antes Part. Trabajadores	-6.484,63	3.308,19	23.425,50	22.148,20	18.819,51	25.505,09	21.974,81	18.331,46	14.565,85	10.667,97
15% Part. Trabajadores	0	496,23	3513,83	3322,23	2822,93	3825,76	3296,22	2749,72	2184,88	1600,19
Utilidad antes de impuesto	-6.484,63	2811,96	19911,68	18825,97	15996,58	21679,32	18678,59	15581,74	12380,97	9067,77
25% Impuesto Renta	0	702,99	4977,92	4706,49	3999,15	5419,83	4669,65	3895,44	3095,24	2266,94
Utilidad neta	-6.484,63	2.108,97	14.933,76	14.119,48	11.997,44	16.259,49	14.008,94	11.686,31	9.285,73	6.800,83

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FLUJO DE INVERSIONES INICIALES											
ACTIVO FIJO	9.644,70	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS PREOPERACION	630,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	4.952,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL FLUJO DE INVERSIONES	15.226,70										

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
---------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

FLUJO OPERACIONAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

INGRESOS											
Ventas	61.663,00	74.876,50	96.899,00	96.899,00	96.899,00	96.899,00	106.588,90	106.588,90	106.588,90	106.588,90	106.588,90
Ctas por cobrar (*)	0,00	2.681,00	3.255,50	4.213,00	4.213,00	4.213,00	4.213,00	4.634,30	4.634,30	4.634,30	4.634,30

EGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
---------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

Sueldos y beneficios	43.507,95	46.509,95	48.337,13	50.164,31	53.818,67	55.645,85	57.473,03	59.300,21	61.127,39		
Ctas por pagar IESS (**)	0,00	334,72	334,72	348,10	361,48	374,86	388,24	401,62	415,00	428,38	428,38
Ariendo	4.800,00	5.280,00	5.808,00	6.388,80	7.027,68	7.730,45	8.503,49	9.353,84	10.289,23	11.318,15	11.318,15
Movilizacion	3.000,00	3.117,90	3.240,43	3.367,78	3.500,14	3.637,69	3.780,65	3.929,23	4.083,65	4.244,14	4.244,14
Servicios basicos	3.360,00	3.492,05	3.629,29	3.771,92	3.920,15	4.074,21	4.234,33	4.400,74	4.573,69	4.753,44	4.753,44
Suministros	2.400,00	2.494,32	2.592,35	2.694,23	2.800,11	2.910,15	3.024,52	3.143,39	3.266,92	3.395,31	3.395,31
Publicidad	9.840,00	10.226,71	10.628,62	11.046,33	11.480,45	11.931,63	12.400,54	12.887,88	13.394,38	13.920,78	13.920,78
Intereses bancarios	715,71	462,18	172,24	-	-	-	-	-	-	-	-
Imprevistos	603,85	639,58	663,94	672,45	701,11	730,56	760,87	792,12	824,39	857,77	857,77
TOTAL FLUJO OPERACIONAL	-6.564,51	5.000,09	24.747,78	22.658,08	19.329,39	25.593,67	22.484,69	18.841,34	15.075,73	11.177,85	

FLUJO NO OPERACIONAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
----------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

Reparto de utilidades trabajadores	-	-	-	496,23	3.513,83	3.322,23	2.822,93	3.825,76	3.296,22	2.749,72	2.184,88
Pago de impuestos	-	-	-	702,99	4.977,92	4.706,49	3.999,15	5.419,83	4.669,65	3.895,44	3.095,24
AL FLUJO NO OPERACIONAL	-	-	-	1.199,22	8.491,74	8.028,72	6.822,07	9.245,59	7.965,87	6.645,15	5.280,12

FLUJO DE CAPITAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

Prestamo bancario	6.090,68	1.764,56	2.018,09	2.308,03	-	-	-	-	-	-	-
Prestamo de accionista	4.000,00	4.000,00	0,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	-	-	-
Capital Social	9.136,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL FLUJO DE CAPITAL	15.226,70	2.235,44	2.018,09	2.308,03	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	-	-	-

FLUJO NETO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

Saldo Inicial de caja	4.952,00	4.952,00	622,93	3.604,93	24.845,46	38.011,80	48.312,47	66.084,06	78.323,16	89.198,64	97.629,21
Saldo Final de caja	4.952,00	622,93	3.604,93	24.845,46	38.011,80	48.312,47	66.084,06	78.323,16	89.198,64	97.629,21	103.526,94

FLUJOS DEL PROYECTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
---------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

	-15.226,70	-4.329,07	2.982,00	21.240,53	13.166,34	10.300,67	17.771,60	12.239,10	10.875,47	8.430,58	5.897,72
--	------------	-----------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	----------	----------

	%	Valor presente
TIR	42,11%	0,00
VAN	19,54%	21.449,35

Balance general proyectado
en dólares

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ACTIVOS											
<i>Activos corrientes</i>											
Caja	4.952,00	622,93	3.604,93	24.845,46	38.011,80	48.312,47	66.084,06	78.323,16	89.198,64	97.629,21	103.526,94
Cuentas por cobrar	-	2.681,00	3.255,50	4.213,00	4.213,00	4.213,00	4.634,30	4.634,30	4.634,30	4.634,30	4.634,30
Total de Activos Corrientes	4.952,00	3.303,93	6.860,43	29.058,46	42.224,80	52.525,47	70.718,36	82.957,46	93.832,94	102.263,51	108.161,24
<i>Activos Fijos</i>											
Equipo computación	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70	5.309,70
Muebles y enseres	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00	4.335,00
(-)Deprec. Acum.	-	2.203,40	4.406,80	6.610,20	7.043,70	7.477,20	7.910,70	8.344,20	8.777,70	9.211,20	9.644,70
Total de Activos Fijos	9.644,70	7.441,30	5.237,90	3.034,50	2.601,00	2.167,50	1.734,00	1.300,50	867,00	433,50	-
Total de activos diferidos	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Honorarios del Abogado	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Registro de Incripción de Constitución	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Permiso de Funcionamiento	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
(-)Amortización acum de intangibles	-	63,00	126,00	189,00	252,00	315,00	378,00	441,00	504,00	567,00	630,00
Total de activos intangibles	630,00	567,00	504,00	441,00	378,00	315,00	252,00	189,00	126,00	63,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	15.226,70	11.312,23	12.602,33	32.533,96	45.203,80	55.007,97	72.704,36	84.446,96	94.825,94	102.760,01	108.161,24
PASIVOS											
Ctas por pagar IESS	-	334,72	334,72	348,10	361,48	374,86	388,24	401,62	415,00	428,38	441,76
Ctas por pagar Accionista	6.090,68	4.326,12	2.308,03	0,00	3.000,00	2.000,00	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Oblig. Bancarias	-	-	496,23	3.513,83	3.322,23	2.822,93	3.825,76	3.296,22	2.749,72	2.184,88	1.600,19
Utilidades por pagar	-	-	702,99	4.977,92	4.706,49	3.999,15	5.419,83	4.669,65	3.895,44	3.095,24	2.266,94
Impuestos por pagar	6.090,68	8.660,84	7.841,97	12.839,85	11.390,21	9.196,94	10.633,84	8.367,49	7.060,16	5.708,50	4.308,90
TOTAL DE PASIVOS	6.090,68	8.660,84	7.841,97	12.839,85	11.390,21	9.196,94	10.633,84	8.367,49	7.060,16	5.708,50	4.308,90
PATRIMONIO											
Capital social	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02	9.136,02
Resultado del ejercicio ant	-	-	-6.484,63	-4.375,66	10.558,10	24.677,58	36.675,01	52.934,51	66.943,45	78.629,76	87.915,49
Resultado del ejercicio Act.	-	-6.484,63	2.108,97	14.933,76	14.119,48	11.997,44	16.259,49	14.008,94	11.686,31	9.285,73	6.800,83
TOTAL DE PATRIMONIO	9.136,02	2.651,39	4.760,36	19.694,12	33.813,60	45.811,03	62.070,53	76.079,47	87.765,78	97.051,51	103.852,34
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	15.226,70	11.312,23	12.602,33	32.533,96	45.203,80	55.007,97	72.704,36	84.446,96	94.825,94	102.760,01	108.161,24