



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO DIRIGIDO A LOS PEQUEÑOS  
COMERCIANTES DEL CANTÓN BALZAR**

**TUTOR**

**MG. ING. COM. DARWIN DANIEL ORDÓÑEZ ITURRALDE**

**AUTORES**

**KEVIN LENÍN CEVALLOS RODRÍGUEZ**

**LORENA LISBETH VERA VERA**

**Guayaquil, 2016**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>		
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> Plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido a los pequeños comerciantes del cantón Balzar.		
<b>AUTOR/ES:</b> Cevallos Rodríguez Kevin Lenin Vera Vera Lorena Lisbeth		<b>REVISORES:</b> Ordoñez Iturralde Darwin Daniel
<b>INSTITUCIÓN:</b> UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL		<b>FACULTAD:</b> ADMINISTRACIÓN
<b>CARRERA:</b> Ingeniería Comercial		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>		<b>N. DE PÁGS:</b> 118
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Administración, Marketing, Finanzas.		
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Plan de negocio, Estudio de mercado, Evaluación financiera, Rentabilidad.		
<b>RESUMEN:</b> Plan de negocio para la creación de una empresa de capacitación dirigido a los pequeños comerciantes del cantón Balzar, tiene como finalidad aumentar el nivel de instrucción y conocimiento de los pequeños comerciantes en temas administrativos, contables, tributarios, además de la formalización y reducción de los gastos financieros de los negocios ubicados en el casco comercial del cantón.		
<b>N. DE REGISTRO:</b> (en base de datos):		<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>
<b>DIRECCIÓN URL:</b> (tesis en la web):		
<b>ADJUNTO URL:</b> (tesis en la web):		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTORES/ES:</b> Cevallos Rodríguez Kevin Lenin Vera Vera Lorena Lisbeth	<b>Teléfono:</b> 0993674632 0969455137	<b>E-mail:</b> kevin.cevallosr@gmail.com lorenavera2@hotmail.com
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	Ing. Rosa Hinojosa de Leimberg, MSc. Teléfono: 2596500 EXT. 201 E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec  Ing. Rafael Iturralde Solórzano, MBA Teléfono: 2596500 EXT. 203 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec	

**Quito:** Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y Carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

## **Declaración de autoría y cesión de derechos patrimoniales**

Los estudiantes egresados: **Kevin Lenin Cevallos Rodríguez y Lorena Lisbeth Vera Vera**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de realizar el **Plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido a los pequeños comerciantes del cantón Balzar.**

Autores:

---

Kevin Lenín Cevallos Rodríguez  
C.I. 0916792286

---

Lorena Lisbeth Vera Vera  
C.I. 0925584591

## **Certificación de aceptación del tutor**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación: **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO DIRIGIDO A LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES DEL CANTÓN BALZAR**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: ***“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO DIRIGIDO A LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES DEL CANTÓN BALZAR”***, presentado por los estudiantes **KEVIN LENÍN CEVALLOS RODRÍGUEZ** y **LORENA LISBETH VERA VERA**, como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERO COMERCIAL, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

**DARWIN DANIEL ORDOÑEZ ITURRALDE**

C.I. 0912907722

## Certificado de antiplagio



### Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** Tesis Plan de Negocios Balzar.docx (D23149567)  
**Submitted:** 2016-11-09 02:35:00  
**Submitted By:** agonzalezc@ulvr.edu.ec  
**Significance:** 3 %

Sources included in the report:

007MANUEL.docx (D22156852)  
<http://docplayer.es/14409644-Universidad-politecnica-salesiana-sede-quito.html>  
[https://prezi.com/v1\\_2zc3rwbtff/implementacion-de-manual-tributario-hotel-palmar-del-sol/](https://prezi.com/v1_2zc3rwbtff/implementacion-de-manual-tributario-hotel-palmar-del-sol/)  
<http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/1362>  
<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/4724>  
<http://190.11.245.244/handle/47000/719>

Instances where selected sources appear:

16

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios, a mi mamá Patricia Rodríguez, a mi papá Lenin Cevallos, mi hermano Gary Cevallos, a mi novia Lorena Vera, a Lizzie CR y a Bengie CR, quienes siempre me han brindado su amor y su apoyo incondicional, al Ingeniero Darwin Ordóñez por su paciencia y dedicación, a mis maestros y a todas las personas que han formado parte de mi vida.

Kevin L. Cevallos R.

Agradezco a Dios, a mi tía Esther Vera, a mi tío Segundo Luna, a mis padres, a mi familia y a mi novio Kevin Cevallos, quienes siempre han estado junto a mi brindándome su apoyo incondicional y su amor, al Ingeniero Darwin Ordóñez por su paciencia y dedicación, y a todos los que han formado parte de mi vida.

Lorena L. Vera V.

## **Dedicatoria**

Dedico este logro a Dios, a mis padres, a mi hermano, a mi novia, a Lizzie y Bengie, quienes son la razón de todo.

Kevin L. Cevallos R.

Dedico este logro a Dios, a mis tíos, a mis padres y a mi novio quienes son a razón de todo.

Lorena L. Vera V.

## Índice general

<b>TEMA .....</b>	<b>i</b>
<b>Declaración de autoría .....</b>	<b>ii</b>
<b>Certificación de aceptación.....</b>	<b>iii</b>
<b>Certificado de antiplagio.....</b>	<b>iv</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>v</b>
<b>Dedicatoria .....</b>	<b>vi</b>
<b>Índice general.....</b>	<b>vii</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1 .....</b>	<b>2</b>
<b>Diseño de la investigación .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1. Tema.....</b>	<b>2</b>
<b>1.2. Planteamiento del problema .....</b>	<b>2</b>
<b>1.3. Formulación del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.4. Sistematización del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.5. Objetivos de la investigación.....</b>	<b>6</b>
1.5.1. Objetivo general .....	6
1.5.2. Objetivos específicos.....	6
<b>1.6. Justificación de la investigación.....</b>	<b>6</b>
<b>1.7. Alcance de la investigación.....</b>	<b>7</b>
<b>1.8. Hipótesis de la investigación .....</b>	<b>8</b>
1.8.1. Hipótesis general .....	8
1.8.2. Operacionalización de variables.....	8
<b>Capítulo 2 .....</b>	<b>10</b>
<b>Marco teórico .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1. Antecedentes .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2. Estado de arte .....</b>	<b>12</b>
<b>2.3. Marco Teórico Referencial.....</b>	<b>14</b>
2.3.1. Factores de los procesos administrativos – comerciales .....	14



2.3.2. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) .....	15
2.3.2.1. Problemas frecuentes de las MIPYMES .....	16
2.3.2.1.1. Financiamiento.....	16
2.3.2.1.2. Personal profesional capacitado.....	17
2.3.3. Administración y gestión empresarial .....	17
2.3.4. Plan de negocios de asesoría y capacitación .....	18
2.3.4.1. Generación de Idea de empresa .....	18
2.3.4.2. Análisis previo de factibilidad.....	19
2.3.4.3. Análisis estratégico.....	21
2.3.4.4. Análisis del Sector .....	22
2.3.4.5. Evaluación financiera .....	23
2.3.5. Servicio de Rentas Internas .....	24
2.3.5.1. Personas Naturales.....	25
2.3.5.2. Sociedades .....	26
2.3.5.3. Tipos de impuestos .....	26
<b>2.4. Marco conceptual.....</b>	<b>27</b>
2.4.1. Pequeño comerciante.....	27
2.4.2. Capacitación .....	27
2.4.3. Asesoramiento.....	27
2.4.4. Plan de negocio .....	27
2.4.5. Microempresa.....	27
2.4.6. Desarrollo de negocios .....	27
2.4.7. Programa de capacitación.....	28
2.4.8. Sostenimiento a corto, mediano y largo plazo .....	28
2.4.9. Formalización de negocios.....	28
<b>Capítulo 3 .....</b>	<b>29</b>
<b>Marco metodológico .....</b>	<b>29</b>
<b>3.1. Tipo de investigación .....</b>	<b>29</b>
<b>3.2. Enfoque de la investigación.....</b>	<b>29</b>
<b>3.3. Técnicas de investigación .....</b>	<b>29</b>
<b>3.4. Población y muestra.....</b>	<b>30</b>
3.4.1. Características de la población.....	30
3.4.2. Muestra.....	30

<b>3.5. Encuestas .....</b>	<b>31</b>
3.5.1. Presentación de los resultados .....	31
<b>3.6. Identificación de variables .....</b>	<b>49</b>
3.6.1. Indicadores de cada una .....	49
3.6.1.1. Desarrollo de los negocios de los microempresarios del cantón Balzar (Dependiente) .....	49
3.6.1.2. Asesorías y capacitaciones (Independiente) .....	49
<b>3.7. Análisis e interpretación de los resultados.....</b>	<b>50</b>
<b>Capítulo 4 .....</b>	<b>52</b>
<b>Propuesta.....</b>	<b>52</b>
<b>4.1. Idea de Negocio .....</b>	<b>52</b>
4.1.1. Antecedentes y justificación.....	52
4.1.2. Descripción del negocio .....	52
4.1.2.1. Nombre de la empresa .....	52
4.1.2.2. Clasificación .....	52
4.1.2.3. Lugar.....	53
4.1.2.4. Misión.....	53
4.1.2.5. Visión.....	53
4.1.2.6. Objetivos.....	53
4.1.2.7. Valores.....	54
4.1.2.8. Ventaja competitiva .....	54
<b>4.2. Análisis del Entorno.....</b>	<b>55</b>
4.2.1. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter .....	55
4.2.2. Análisis FODA .....	57
4.2.3. Marketing .....	59
4.2.3.1. Segmentación de mercado .....	59
4.2.3.2. Marketing Mix .....	59
4.2.3.2.1. Servicios.....	59
4.2.3.2.2. Promoción .....	62
4.2.3.2.3. Plaza.....	64
4.2.3.2.4. Precio .....	65
<b>4.3. Recursos materiales para iniciar y desarrollar el negocio .....</b>	<b>68</b>
4.3.1. Diagrama de flujo.....	68

4.3.2. Proceso productivo en actividades específicas.....	69
4.3.2.1. Capacitación.....	69
4.3.2.2. Asesoramiento.....	69
4.3.3. Recursos .....	70
4.3.3.1. Instalaciones.....	70
4.3.3.2. Equipos y herramientas.....	70
<b>4.4. Recursos humanos para la operación y administración del negocio.....</b>	<b>72</b>
4.4.1. Organigrama.....	72
4.4.2. Descripción de los puestos .....	72
4.4.3. Sueldos .....	78
4.4.4. Aportaciones de socios.....	79
4.4.5. Aspectos legales .....	79
4.4.5.1. Procedimientos para la constitución de la empresa vía electrónica ....	79
<b>4.5. Recursos financieros .....</b>	<b>80</b>
4.5.1. Presupuesto de ventas proyectado.....	80
4.5.2. Presupuestos de gastos operativos proyectado.....	82
4.5.3. Cálculo de depreciación y amortización .....	84
4.5.4. Estado de Resultados proyectado.....	85
4.5.5. Flujo de efectivo, VAN y TIR.....	86
4.5.6. Punto de equilibrio. ....	87
<b>4.6. Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>87</b>
<b>Conclusiones.....</b>	<b>89</b>
<b>Recomendaciones.....</b>	<b>90</b>
<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>91</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>94</b>

## Índice de tablas

Tabla 1. Nivel de instrucción - Cantón Balzar. ....	3
Tabla 2. Población profesional, cantón Balzar. ....	4
Tabla 3. Operacionalización de variables. ....	9
Tabla 4. Cálculo de muestra. ....	30
Tabla 5. Actividad económica en Balzar. ....	31
Tabla 6. Tipo de productos o servicios que se ofrecen en Balzar. ....	32
Tabla 7. Años de operación. ....	34
Tabla 8. Capital inicial del negocio. ....	35
Tabla 9. Volumen de ventas. ....	36
Tabla 10. Registro de ingresos y egresos. ....	37
Tabla 11. Tipo de registro negocio. ....	38
Tabla 12. Tipo de contribuyente. ....	39
Tabla 13. Pago de obligaciones tributarias. ....	40
Tabla 14. Nivel de instrucción. ....	41
Tabla 15. Área de conocimiento. ....	42
Tabla 16. Recibió capacitación o asesoría. ....	44
Tabla 17. Lugar donde recibió capacitación o asesoría. ....	45
Tabla 18. Importancia de capacitarse y asesorarse. ....	46
Tabla 19. Necesidad de servicios de capacitación y asesoría. ....	47
Tabla 20. Disposición de presupuesto para capacitación y asesoría. ....	48
Tabla 21. FODA. ....	57
Tabla 22. Matriz FODA. ....	58
Tabla 23. Proyección de ventas mensual servicios año 1. ....	66
Tabla 24. Proyección de ventas mensual capacitaciones año 1. ....	67
Tabla 25. Descripción de puesto Gerente General. ....	73
Tabla 26. Descripción de puesto Contador. ....	74
Tabla 27. Descripción de puesto Recepcionista. ....	75
Tabla 28. Descripción de puesto Asistente Contable. ....	76
Tabla 29. Descripción de puesto Auxiliar de servicios generales. ....	77
Tabla 30. Proyección de sueldos año 1. ....	78
Tabla 31. Aportaciones de los socios. ....	79
Tabla 32. Presupuesto de ingresos anual asesoría. ....	80

Tabla 33. Presupuesto de ingresos anual capacitación.....	81
Tabla 34. Presupuesto de gastos operativos anual.....	82
Tabla 35. Cálculo de depreciación. ....	84
Tabla 36. Cálculo de amortización.....	84
Tabla 37. Estado de Resultados proyectado. ....	85
Tabla 38. Flujo de efectivo, VAN y TIR.....	86
Tabla 39. Punto de equilibrio. ....	87

## Índice de figuras

Figura 1. Ubicación geográfica del sector comercial, cantón Balzar. ....	8
Figura 2. Actividad económica en Balzar. ....	31
Figura 3. Tipo de productos o servicios que se ofrecen en Balzar. ....	33
Figura 4. Años de operación. ....	34
Figura 5. Capital inicial del negocio. ....	35
Figura 6. Volumen de ventas. ....	36
Figura 7. Registro de ingresos y egresos. ....	37
Figura 8. Tipo de registro negocio. ....	38
Figura 9. Nivel de instrucción. ....	39
Figura 10. Pago de obligaciones tributarias. ....	40
Figura 11. Nivel de instrucción. ....	41
Figura 12. Área de conocimiento. ....	43
Figura 13. Recibió capacitación o asesoría. ....	44
Figura 14. Lugar donde recibió capacitación o asesoría. ....	45
Figura 15. Importancia de capacitarse y asesorarse. ....	46
Figura 16. Necesidad de servicios de capacitación y asesoría. ....	47
Figura 17. Disposición de presupuesto para capacitación y asesoría. ....	48
Figura 18. Ubicación satelital de la empresa. ....	53
Figura 19. Cinco Fuerzas de Porter. ....	55
Figura 20. Segmentación de mercado. ....	59
Figura 21. Imagotipo de la empresa. ....	61
Figura 22. Tarjeta de presentación. ....	61
Figura 23. Facebook. ....	62
Figura 24. Instagram. ....	63
Figura 25. Volante. ....	63
Figura 26. Fachada principal. ....	64
Figura 27. Diagrama de flujo de capacitación y asesoramiento. ....	68
Figura 28. Distribución instalaciones. ....	70
Figura 29. Organigrama. ....	72

## Índice de anexos

Anexo 1. Estado del arte.....	95
Anexo 2. Contenido y duración de capacitaciones.....	97
Anexo 3. Gastos de publicidad.....	100
Anexo 4. Lista de precios por servicios.....	101
Anexo 5. Instalaciones.....	103
Anexo 6. Detalle de equipos y herramientas. ....	104
Anexo 7. Cotizaciones.....	107
Anexo 8. Proyección de remuneraciones para los siguientes cuatro años.....	117

## **Introducción**

El presente proyecto, se enfoca a realizar un plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento, dirigido a los pequeños comerciantes del cantón Balzar.

Los servicios de esta empresa tendrán como finalidad ofrecer asesoría en el área administrativa, contable y tributaria, que incluye la preparación de impuestos, contabilidad, y asesoría financiera y tributaria personalizada. La empresa va a diferenciarse de sus competidores, al ofrecer servicios con el objetivo de aumentar el nivel de cultura empresarial del sector; los servicios ofertados serán eficaces porque van a abordar las preocupaciones del grupo objetivo, y con ello, aprovechando las ofertas y requerimientos del sector, generaría como resultado un aumento en el nivel de conocimientos administrativos, contables y tributarios de los pequeños comerciantes que se beneficien de estos servicios.

En la actualidad, se evidencia que el sistema comercial es cada vez más complejo en el Ecuador, y se ha convertido en una preocupación para la mayoría de los microempresarios, quienes además son personas con bajos niveles de educación administrativa y por lo tanto las más propensas -por esta falta de conocimiento- a contraer niveles más altos de deuda, especialmente en el sector comercial del cantón Balzar.

Los cargos por deudas causan ansiedad en el sector microempresarial del cantón, lo que resulta en un efecto nocivo sobre las decisiones importantes, especialmente en el ámbito administrativo. Este contexto, tiene un efecto negativo en la consecución de objetivos a corto, mediano y largo plazo enfocados en el desarrollo y crecimiento del sector comercial, lo que conduce a un aumento en las quiebras y alto endeudamiento de dichos comerciantes.

Con el plan de negocios, se espera que la provisión de servicios innovadores, junto con la demanda de los consumidores, de lugar a la obtención de una amplia cuota del mercado, y con ello, la empresa logre establecerse en el sector de asesoramiento y capacitación administrativa, contable y tributaria del cantón Balzar.



## **Capítulo 1**

### **Diseño de la investigación**

#### **1.1. Tema**

Plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido a los pequeños comerciantes del cantón Balzar.

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

El motor económico representado por los pequeños comerciantes (de ahora en adelante denominados como microempresarios), ha sido de mucha importancia en el Ecuador y el mundo, ya que generan fuentes directas de trabajo, y con ello, se aumenta la fuerza laboral disminuyendo gradualmente el índice de desempleo, subempleo y, por ende, la pobreza.

En la actualidad, en el cantón Balzar se puede observar un progresivo crecimiento en el ámbito comercial y empresarial impulsado por sus habitantes, quienes han centrado todo su interés en la creación de negocios y microempresas, que ofrecen una gran variedad de productos y servicios a los pobladores y visitantes, originando que los propietarios de los locales comerciales deban conocer las normas y reglamentos dispuestos en las leyes del Estado ecuatoriano, para su correcto funcionamiento.

El cantón Balzar cuenta con aproximadamente 1.200 establecimientos económicos registrados dentro del área urbana, de los cuales: El comercio al por mayor y menor representa el 62%; servicios de alojamiento y comida, el 10%; industrias manufactureras, el 9%; y otras actividades y servicios 19%. El 95% de estos establecimientos económicos corresponden a personas naturales.

El auge del emprendimiento en el cantón Balzar, ha provocado que los dueños de los locales comerciales se vean en la necesidad de ejercer más control y tener una mejor organización en sus negocios. De allí que es de gran importancia que cuenten con información oportuna y al día, que les ayude a una mejor toma de decisiones respecto a la utilización de sus recursos económicos, humanos y materiales. Además, el Servicio de

Rentas Internas (SRI) y las instituciones de control laboral del Estado como el Ministerio de Relaciones Laborales (MRL), el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), entre otros, han fortalecido sus políticas de intervención y control hacia todos los sectores involucrados en actividades económicas en el Ecuador, por lo tanto, una buena administración, una correcta contabilidad y el pago puntual de sus obligaciones tributarias, se han convertido en requerimientos que deben cumplir los microempresarios, para evitar multas y sanciones.

Luego de una revisión del Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Balzar se puede observar que solo 0,58% de los habitantes continúan con la educación post bachillerato, causa que impide alcanzar la profesionalización y especialización de acuerdo a las necesidades locales de gestión empresarial y de producción comercial (GAD Municipal del Cantón Balzar, 2015).

Se puede evidenciar la fundamentación del problema de investigación en la tabla 1.

**Tabla 1.** Nivel de instrucción - Cantón Balzar.

<b>Nivel de instrucción más alto al que asiste o asistió</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
1. Ninguno	5.314	11,14 %
2. Centro de alfabetización	530	1,11 %
3. Preescolar	656	1,37 %
4. Primario	21.615	45,30 %
5. Secundario	9.682	20,29 %
6. Educación básica	3.655	7,66 %
7. Bachillerato – Educación media	2.394	5,02 %
8. Ciclo Post bachillerato	278	0,58 %
9. Superior	1.652	3,46 %
10. Postgrado	58	0,12 %
11. Se ignora	1.881	3,94 %
<b>Total</b>	<b>47.715</b>	<b>100,00 %</b>

**Fuente:** GAD Municipal del Cantón Balzar (2015).

Además, se evidencia que no hay suficientes personas con las capacidades técnicas y profesionales que les puedan brindar asesorías en temas administrativos, contables o tributarios, y en muchas de las ocasiones estos profesionales -una vez que obtienen sus títulos- migran a las ciudades principales donde encuentran mejores oportunidades de trabajo con mejores ingresos.

La tabla 2 describe la población profesional en el cantón Balzar.

**Tabla 2.** Población profesional, cantón Balzar.

<b>Título de ciclo post bachillerato, superior o postgrado</b>	<b>Casos</b>
Contables, Licenciados, Tecnólogos Contables	6
Técnicos y Tecnólogos en Administración, Gerencia y Liderazgo	2
Economistas	6
Administrador	1
<b>Total</b>	<b>15</b>

*Fuente:* GAD Municipal del Cantón Balzar (2015).

Con lo anteriormente expuesto, se presentan algunos de los problemas que existen debido a la falta de profesionales en las áreas administrativas, contables y tributarias, muy importantes para el desarrollo de las microempresas.

El desconocimiento de los procesos administrativos conlleva a altos costos operativos, lo cual se evidencia en el desorden y la falta de comunicación entre los empleados y los dueños de los negocios. El bajo nivel de instrucción de los microempresarios ocasiona un inadecuado manejo de los recursos.

Al no contar con registros contables básicos de ingresos, costos y gastos, se produce un desconocimiento de su rentabilidad, ya que no se posee una visión clara de la situación económica de los negocios. La informalidad de los pequeños comerciantes se puede evidenciar al momento de realizar una venta, ya que no entregan los comprobantes respectivos, lo que a su vez ocasiona una evasión fiscal involuntaria que les genera

sanciones, como multas y clausuras. Asimismo, los altos costos y largas distancias que recorren hacia las ciudades principales para acceder a una asesoría, dificulta que puedan asesorarse y capacitarse, para obtener conocimientos acerca de los temas en las áreas ya mencionadas.

Por lo expuesto, es necesario que los dueños de las microempresas puedan acceder a capacitaciones y asesorías en temas administrativos, contables y tributarios, en condiciones favorables, sin que les represente un costo elevado para el desarrollo de sus negocios, teniendo a su disposición profesionales capacitados en la gestión de sus actividades, brindando una atención ágil, moderna y segura; logrando un adecuado control de sus negocios; y de esta manera contar con la información debidamente presentada cumpliendo con lo exigido por la ley y por ende mejorar su nivel de rentabilidad.

### **1.3. Formulación del problema**

¿Cómo contribuiría el contar con una empresa de capacitación y asesoramiento en las áreas administrativas, contables y tributarias al desarrollo de los negocios de los pequeños comerciantes del cantón Balzar?

Mediante la creación de la empresa de capacitación y asesoría se espera la regularización de las microempresas en el corto plazo y contribuir a su desarrollo a corto, mediano y largo plazo y al fortalecimiento de los negocios de los microempresarios del cantón Balzar.

### **1.4. Sistematización del problema**

- ¿Qué nivel de instrucción educativa poseen y cuál es la actividad comercial que realizan los microempresarios del cantón Balzar?
- ¿Cuál es el nivel de demanda de servicios de capacitación y asesoría administrativa, contable y tributaria?
- ¿Cuáles son las etapas para la elaboración del plan de negocio para la creación de la empresa de capacitación y asesoramiento administrativo, contable y tributario?

- ¿Cuáles son los costos financieros del proyecto para determinar la viabilidad financiera?

## **1.5. Objetivos de la investigación**

### **1.5.1. Objetivo general**

Elaborar un plan de negocios para la creación una empresa de capacitación y asesoramiento para contribuir al desarrollo de los negocios de los pequeños comerciantes del cantón Balzar.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

- Diagnosticar la situación actual de los negocios en el cantón Balzar.
- Determinar las necesidades del sector en temas de capacitación y asesoría administrativa, contable y tributaria.
- Elaborar un plan de capacitación y asesoría para los negocios de los pequeños comerciantes del cantón Balzar.
- Determinar el estudio financiero del proyecto, para evaluar la viabilidad del plan de negocios de la empresa.

## **1.6. Justificación de la investigación**

El sector de las MIPYMES 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, promocionando el desarrollo de mecanismos que permitan aumentar las capacidades de los microempresarios en el manejo de sus actividades diarias trabajando con un esquema de

mejoramiento continuo de sus procesos y desarrollando destrezas administrativas que les permitan ayudar a gestionar de forma eficiente sus recursos económicos, materiales y humanos, para mejorar el nivel de sus ingresos, rentabilidad y permanencia a corto, mediano y largo plazo, agregándole valor a estos negocios.

Las MIPYMES de origen familiar enfrentan desafíos que pueden llegar a constituir debilidades y amenazas para su existencia, como son la falta instrucción y conocimientos, debido a los cambios acelerados, al surgimiento de nueva información y estudios en el área de negocios, a factores internos y externos que intervienen en el mercado, y que para mantenerse o transformarse en grandes empresas, es necesario realizar cambios fundamentales en la forma de administrar.

La presente investigación permitirá conocer el perfil actual de los dueños de los negocios de Balzar, sus características principales y deficiencias. En consecuencia, con el diagnóstico realizado se propondrá el fortalecimiento de las mismas con el surgimiento de una empresa de capacitación y asesoramiento, que no solo va ayudar al microempresario sino también a contribuir con el desarrollo económico y social del cantón, formando a personas en conocimientos de negocios y aptitudes de crecimiento, propiciando la capacidad para innovar y de crear nuevos negocios que generen fuentes de empleo.

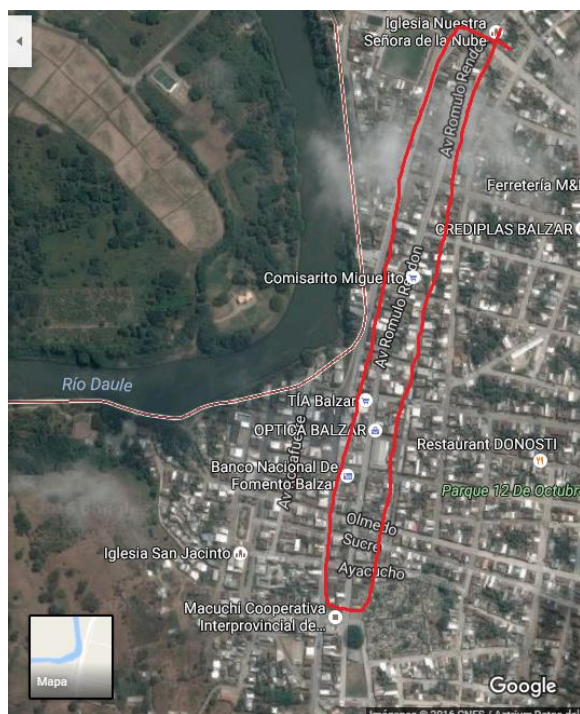
Es por esto que la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido a los microempresarios del cantón Balzar tiene como objetivo llegar a este nicho de mercado que no ha sido explotado. Ayudándolos a desarrollar sus actividades de forma correcta y cumpliendo con lo exigido por la ley, por medio de las capacitaciones proporcionando información actualizada y relevante sobre los aspectos más relevantes en temas administrativos, contables y tributarios, asimismo con el asesoramiento personalizado y de acuerdo con sus necesidades.

### **1.7. Alcance de la investigación**

El presente proyecto de investigación será realizado en el cantón Balzar, Provincia del Guayas, en el sector comercial de la Avenida Rómulo Rendón, que parte desde el

Cementerio General hasta El Parque de la Madre (ver figura 1); desde el mes de octubre de 2016.

**Figura 1.** Ubicación geográfica del sector comercial, cantón Balzar.



**Fuente:** Google Maps (2016).

## 1.8. Hipótesis de la investigación

### 1.8.1. Hipótesis general

La capacitación y asesoría continua en temas de administración, contabilidad y tributación, a los dueños de microempresas de Balzar, les permitirá alcanzar un desarrollo de negocios a corto, mediano y largo plazo.

### 1.8.2. Operacionalización de variables

El plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento contribuirá al desarrollo de los negocios de los pequeños comerciantes, permitiéndoles mantenerse a corto, mediano y largo plazo acorde a las normativas vigentes y utilizando un adecuado manejo de sus recursos financieros, materiales y humano de su organización (ver tabla 3).

**Tabla 3.** Operacionalización de variables.

Tema	Objetivo	Variables	Definición		Criterios	Indicador
			Conceptual	Operacional		
Plan de negocio para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido a los pequeños comerciantes del cantón Balzar.	Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento para contribuir al desarrollo de los negocios de los microempresarios del cantón Balzar.	Dependiente: Desarrollo de los negocios de los microempresarios del cantón Balzar.	Sostenimiento a corto, mediano y largo plazo de los negocios de los microempresarios del cantón Balzar.	Aplicación de los procedimientos administrativos, contables y tributarios, utilizando diversas técnicas como mecanismo de aprendizaje de los microempresarios.	Factores teóricos y prácticos.	Grado de instrucción y conocimiento de los microempresarios. Formalización de los negocios en un 20%. Reducción de los gastos financieros.
		Independiente: Capacitación y asesoramiento en temas administrativos, contables y tributarios planteados en un plan de negocio para la creación de empresa de capacitación y asesoramiento.	Nivel de instrucción y conocimiento de los microempresarios de Balzar sobre temas administrativos, contables y tributarios.	Programas de capacitación y asesoramiento acorde a las necesidades de los microempresarios en el cantón Balzar.		

*Elaborado por:* Los Autores.



## Capítulo 2

### Marco teórico

#### 2.1. Antecedentes

La asesoría administrativa, contable y tributaria, es muy importante para los microempresarios al momento de desenvolverse en sus actividades en el intercambio de bienes y servicios, y declaraciones tributarias, en el cual juega un papel central la contabilidad, los procesos administrativos y tributarios, que son necesarios para que los estados de resultados económicos de sus negocios sean consistentes y descritos como un rendimiento comercial positivo para su desarrollo (González, 2014, pp. 43-44). Sin estándares, los usuarios tendrían que aprender las reglas de la administración y la contabilidad de cada empresa, así como comparaciones entre organizaciones, lo que resultaría bastante complejo a la hora de definir sus procesos tributarios (Servicio de Rentas Internas [SRI], 2015a). Mientras hacer el seguimiento de las finanzas empresariales puede parecer abrumador, no es tan difícil cuando se conocen las bases administrativas, contables y tributarias, en las que se basa la capacitación y asesoría para el crecimiento de los negocios que se emprenden, o los ya existentes que se desean regular y trabajar de manera ordenada, por ello, se define lo siguiente:

- Mantener un registro de sus ingresos y gastos para mejorar sus posibilidades de obtención de beneficios.
- Recopilar la información financiera necesaria para llenar sus diversas declaraciones de impuestos.

No existe ningún requisito para que los registros se mantengan particularmente en modo alguno, solamente debe ser expresado conforme a las solicitudes que demandan los sistemas contables de administración de empresas, y lo establecido para su declaración, por parte del SRI, ya que mientras sus registros reflejen fielmente los ingresos y gastos de su negocio, el SRI encontrará aceptables sus declaraciones (Estarellas, 2013, pp. 12-17).

El proceso real de llevar los libros de contabilidad es fácil de entender cuando se desglosa en tres pasos, y son:

- Guardar los recibos u otros documentos aceptables de cada pago de gastos.
- Resumir sus registros de ingresos y gastos sobre una base periódica (diaria, semanal, o mensual).
- Usar sus resúmenes para crear informes financieros que les proporcionará información específica acerca de la empresa, tales como la cantidad de beneficios mensuales.

Si esto se hace a mano en hojas de contabilidad o software contable, estos principios son exactamente los mismos y, por lo tanto, se pueden llevar de las dos formas, pero tomando en cuenta que estamos en un mundo globalizado e interconectado, lleno de información y procesos, es preferible optar por sistemas actuales y modernos, como programas informáticos que faciliten llevar los procesos contables de modo organizado y adecuado.

Con ello, se tiene que los movimientos para mejorar la educación financiera se promueven debido a que los individuos han sido considerados un grupo homogéneo respecto a los consumidores, de manera que las asesorías contables se definen en una variedad de temas en las preferencias de dirección tributaria, de acuerdo a las necesidades de ahorro y conocimientos financieros que tenga la empresa. Sin embargo, la mayoría de las empresas en la actualidad no están equipadas con herramientas básicas para tomar decisiones financieras beneficiosas, generando así consecuencias perjudiciales a los procesos contables que se encuentran llevando, y con ello, se pone de manifiesto la necesidad de introducir el tema de la contabilidad, como un argumento esencial en el crecimiento económico, social y de desarrollo comercial (Aguirre, 2015).

## 2.2. Estado de arte

La revisión de la obra *Administración de PYMES*, dedica el texto a varios capítulos para demostrar los desfases existentes en el modelo operativo de las PYMES respecto al ambiente globalizado que prevalece en el mundo empresarial (ver anexo 1). A partir de dicha idea, plantea la necesidad de procesos de modernización capaces de generar ventajas competitivas a través de la aplicación de tecnología, el desarrollo de estrategias innovadoras y nuevas formas de organización y administración acordes con los escenarios económicos actuales.

También enfatiza la importancia de la intuición del emprendedor frente a cualquier otro tipo de análisis o teoría racional que pudiera emplearse a la hora de proyectar incrementos en la actividad empresarial. Tales procesos intuitivos, en tiempos tan convulsionados como los actuales, se presentan como la herramienta más efectiva en la consolidación de toda organización empresarial, independientemente de su tamaño, su giro o sus expectativas de competitividad (Filion, Cisneros y Mejía, 2011, pp. 61-63).

La obra *Administración de Recurso Humano: El capital humano de las organizaciones*, analiza la importancia del recurso humano dentro de la organización de ella depende de la mentalidad y la cultura que predominan en las organizaciones. También depende de la estructura organizacional y del estilo de administración de los ejecutivos, así como de las características del contexto ambiental, del negocio de la organización, de su misión y visión, de sus habilidades y de un sinnúmero de otras variables importantes. Utilizó la metodología de evaluación del desempeño, formas y objetivos (Chiavenato, 2011, pp. 26-27).

Todo el contenido de *Introducción a los negocios en un mundo cambiante*, refleja las circunstancias más recientes del mundo de los negocios, sostiene que todo negocio puede ser más rentable y contribuir a un mundo. Utilizó metodología de investigación científica (Ferrel O, Hirt y Ferrel L, 2010, pp. 3-8).

El GAD Municipal del cantón Balzar, en su sección para el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, realizó un levantamiento de información primaria y secundaria, además se revisaron fuentes oficiales. Este documento consta de tres partes:

- Diagnóstico
- Propuesta
- Modelo de gestión

En él se aprecian mapas, cuadros y gráficos, además contiene anexos donde se encuentran los documentos de referencias y consultas. Proporciona información valiosa sobre el cantón Balzar, como características las del cantón como la historia, la geografía, población, actividades principales; también detalla el sistema socio cultural como el nivel de educación y sistema económico, los cuales son de gran importancia para el desarrollo del proyecto (GAD Municipal del Cantón Balzar, 2015, pp. 54-57).

En la tesis de maestría *Creación de una empresa de asesoría contable, tributaria y financiera para Micro, Pequeñas y Medianas empresas -MIPYMES- en el distrito metropolitano de Quito*, se analiza la posibilidad de crear una empresa que preste servicios de asesorías en Quito, en el sector norte del área urbana, lo cual permita a las MIPYMES contar con un aliado estratégico que contribuya a mejorar sus procesos de trabajo y cumpliendo con las disposiciones de ley. El autor de este trabajo aplicó una metodología descriptiva y de campo (Arévalo, 2012).

El *Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de capacitación en gestión fiscal y tributaria para personas naturales y microempresas ubicadas en la ciudad de Quito*, analiza los inconvenientes y necesidades del mercado objetivo, para elaborar el proyecto de factibilidad que satisfaga de forma eficaz las necesidades de capacitación y asesoría en temas de impuestos y obligaciones con la administración tributaria. La metodología que aplicó el autor es exploratoria, descriptiva y causal (Mayorga, 2011).

En la tesis de grado *Implementación de una consultoría tributaria contable con servicio personalizado en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura*, analiza y describe la situación de las MIPYMES en lo referente a servicios tributarios y contables, además propone un servicio personalizado y en el lugar donde el microempresario desarrolle su actividad económica. También pretende determinar la factibilidad de la implementación del servicio de consultoría. La metodología que aplico el autor es entrevista y observación directa (Criollo, 2012).

## **2.3. Marco Teórico Referencial**

### **2.3.1. Factores de los procesos administrativos – comerciales**

El conjunto de normas y procedimientos administrativos – comerciales, tienen incidencia en la parte tributaria en lo referido a la contabilidad, donde se reconoce a nivel mundial la relación con la presentación de los estados financieros se denominan Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para la declaración de impuestos de pequeños y grandes negocios. Cuando el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) establece un nuevo estándar de contabilidad, un número de países tienden a adoptar la norma, o al menos interpretarlo, y encajarlo en las normas de contabilidad de su país (Asamblea Nacional del Ecuador, 2013). Estas normas, según lo establecido por las normas contables de cada país en particular, a su vez, tienden a influir en lo que se convierte en Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) para cada país en particular (Altamirano, 2014).

Con ello, se impone a las empresas para que los inversores tengan al menos un nivel mínimo de coherencia en los estados financieros que se utilizan en el análisis comercial con fines de inversión. En consecuencia, la constante evolución de los PCGA, por lo tanto, cumplen su misión de difundir la información financiera de calidad; esta información obtenida de los estados financieros, ganando en particular, las valoraciones de las instalaciones de los inversores y el seguimiento de la gestión. La cuestión de la aplicación de la contabilidad para MIPYMES, ha sido objeto de revisión constante por parte de la administración pública, ya que se ha detectado que existen demasiados procesos informales en cuanto al registro de ingresos y egresos para este sector empresarial.

Fundamentalmente, los estados financieros de propósito general se preparan en el supuesto de que no existen diferencias básicas en las necesidades de aquellos que van a utilizar. Sin embargo, se preparan principalmente para el beneficio de los propietarios, administradores, banqueros y autoridades tributarias, según el tipo de información dirigida a los usuarios de empresas públicas en sus declaraciones. Dichos estados financieros son generalmente restringidos a la administración y las instituciones

principales; por varias razones por las que la aplicación de las NIIF es insuficiente; y estos son:

- Los usuarios de los estados financieros, necesitan menos información en comparación con los usuarios de los estados financieros de las sociedades cotizadas, es decir empresas que están creciendo o que pueden ser reorganizadas.
- Transacciones de declaración tributaria ocurren rara vez, o nunca, en las pequeñas empresas;
- La relación costo/beneficio de la información financiera es más favorable en las grandes empresas que en las pequeñas empresas.

Se reveló que ciertas normas contables no son relevantes y útiles para ayudar suficientemente a las microempresas a tomar decisiones de inversión o de gestión de crédito y con ello, se tiene que las pequeñas empresas se han visto atrapadas en la estela de los requisitos contables, que son cada vez más complejas a raíz de la ola de leyes y nuevos pronunciamientos contables por parte de la entidad pública (Colegio de Contadores Públicos de Pichincha, 2015).

El debate se ha elevado en cuanto a si las microempresas deben adoptar un conjunto diferente de reglas de contabilidad debido a razones tales como las diferentes necesidades de los usos financieros, desarrollos rápido y generalizado, los costos de cumplimiento y los requisitos legales.

La mayoría de las compañías tienen sólo unas pocas cuentas de ingresos, esa es realmente la forma que desean llevarlo, y demasiadas cuentas son una carga para el departamento de contabilidad y probablemente no le dan a la gestión administrativa la información necesaria por lo que muchas veces recurren a servicios contables de profesionales independientes (Martínez, 2014).

### **2.3.2. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)**

El desarrollo de las MIPYMES requiere un alto nivel de disciplina, dedicación, persistencia y creatividad, así como un arduo de trabajo (Filion, Cisneros y Mejía, 2011).

El microempresario debe ser capaz de tomar decisiones y tener la capacidad de manejar a los empleados, la contabilidad y las finanzas de su empresa.

Las MIPYMES se pueden encontrar en casi todas las comunidades de un país, pero no se puede definir de forma única; se clasifican en función de las características y la relación con el entorno económico en el que operan las empresas. En términos de tamaño y fuerza laboral, se tiene que las microempresas emplean de 1 a 9 trabajadores, en cuanto a al volumen de ventas anual es menor a 100.000 dólares americanos (Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, 2015).

### **2.3.2.1. Problemas frecuentes de las MIPYMES**

Muchos atributos de las pequeñas empresas han sido reconocidos ampliamente en el sector MIPYMES, sin embargo, tiene varios problemas importantes que dificultan que logre sus objetivos. Entre ellas se encuentran:

#### **2.3.2.1.1. Financiamiento**

El problema más grave que afecta a las pequeñas empresas y dificulta el progreso de sus operaciones es la insuficiencia de recursos financieros y el acceso al financiamiento. El acceso al crédito a través del sistema financiero se limita casi exclusivamente a las grandes empresas modernas, que pueden beneficiarse de incentivos y créditos especiales, dejando a un lado a las MIPYMES, en la concesión de los préstamos, ya que las consideran de mayor riesgo y administrativamente costosos (Pérez, 2014, p. 23).

La dificultad de las pequeñas empresas en la obtención de fondos emana del hecho de que sus tamaños inherentes, manifiestan una base débil financiera, y con ello un sistema de contabilidad inadecuado, y como resultado, la falta de valores de garantía financiera para acceder al crédito de las instituciones bancarias. La incapacidad de los pequeños empresarios a tener acceso al crédito de los bancos y la ausencia general de alternativas viables, han llevado a muchas empresas a pequeña a las fuentes de financiación informales (Álvarez, 2013, p. 54).

Las tasas de interés de los intermediarios financieros informales han sido tradicionalmente más altas que las tasas de los bancos normales, pero los requisitos para acceder a éstos son casi nulos. Por lo tanto, este ciclo de recursos financieros limitados y aumenta la dependencia en el mercado monetario formal ha obstaculizado el desarrollo de las MIPYMES en el país (Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, 2015).

#### **2.3.2.1.2. Personal profesional capacitado**

El enfoque que hace frente a dificultades especiales para atraer y retener mano de obra especializada radica en el personal profesional capacitado y calificado. En las MIPYMES, existe reiteradamente, incapacidad de pagar por los servicios de personal calificado, lo que constituye un problema al momento de emprender un proyecto para la creación de una empresa determinada (Guzmán, 2014, p. 76).

#### **2.3.3. Administración y gestión empresarial**

La administración del recurso humano está definida como aquellas actividades diseñadas para que se encargue de coordinar a las personas que laboran dentro de una organización. La administración de los recursos humanos tiene como finalidad edificar un entorno de excelencia en la calidad para habilitar mejor a la fuerza de trabajo en la consecución de los objetivos de calidad y de desempeño operativo de la empresa.

Los problemas que enfrentan las microempresas, no es gran medida la falta de fondos, sino también es la incapacidad para gestionar adecuadamente los recursos humanos, financieros y materiales de manera eficiente (Bachelet, 2015). Por ello, la actitud de la gestión de la mayoría de las empresas privadas afecta a la gestión de los recursos financieros si no existe una correcta administración y gestión empresarial.

Se evidencia así, que la mayoría de los empresarios consideran a los préstamos como regalos y se apropian indebidamente de esos préstamos para asuntos personales, ya que los procedimientos de contabilidad adecuados no están en su lugar debido a la falta de una correcta asesoría administrativa, contable y tributaria (Ramírez, 2015, p. 47). Con ello, se hace hincapié en que la gestión de las pequeñas empresas se ve influenciada por los valores naturales de la sociedad.



El manejo inadecuado es la forma de un conocimiento limitado de negocios, basados en las malas prácticas de gestión, planificación y la falta de experiencia es otro problema que enfrentan las microempresas.

Muchas de las MIPYMES proyecta una gestión de un solo hombre y parecen reacios a variar su patrón de gestión, de tal manera que tienden a guardar celosamente su posición y no se pueden seleccionar a los empleados calificados o darles la suficiente autoridad y responsabilidad para gestionar de manera adecuada un correcto ejercicio contable y tributario; siendo concluyentes en que la mayoría de las pequeñas empresas se inician porque alguien es bueno en la actividad específica, y no por la posesión de la capacidad de gestión contable o comercial.

#### **2.3.4. Plan de negocios de asesoría y capacitación**

El plan empresarial es un documento en el cual se describe y explica el proyecto de empresa que se desarrollara, dentro de este se detallan los objetivos, estrategias, proceso productivo, la inversión requerida y si generará rentabilidad (Garcés, 2013, p. 56). Con ello se menciona que un plan empresarial es la guía que utiliza el empresario para emprender un negocio o proyecto determinado. Dentro de esta se detallan y describe al negocio, analiza la situación del mercado donde se desea ingresar y se determinan cuáles son las actividades que se realizaran en lo que corresponde a estrategias (Ordoñez, 2014, p. 45).

Por lo tanto, se menciona que es una hoja que abarca las oportunidades que brinda el mercado y los obstáculos que se pueden presentar en el futuro, se realiza para ingresar exitosamente en el mercado competitivo de un determinado negocio, y para el caso de esta investigación, se determina al sector de asesoría y capacitación administrativa, contable y tributaria (Seco, 2014).

##### **2.3.4.1. Generación de Idea de empresa**

Todo proyecto empresarial comienza con la identificación una idea. Tal es el caso de generar ideas de negocio y cuáles serán las causas de fracaso y los riesgos más habituales

(Garcés, 2013, pp. 64-67). Entre los factores que pueden influir en el fracaso de un negocio están:

- No conocer la forma en la que funciona el mercado.
- Lanzar bienes o servicios que no satisfacen las necesidades de los clientes.
- Cometer errores en la comercialización de un bien o servicio.
- No saber manejar o gestionar una empresa o MIPYMES.

Entre los riesgos más habituales están:

- Riesgo comercial cuando un mercado es reducido.
- Riesgo tecnológico al no poderse producir bajo parámetros de calidad.
- Riesgo financiero cuando no hay los recursos suficientes para emprender el proyecto de empresa deseado.
- Riesgo social cuando no existe apoyo por parte del entorno social.
- Riesgo legal respecto a los requisitos legales que son difíciles de obtener.

En general, las ideas de negocio se pueden agrupar en las siguientes tipologías:

- Crear nuevos bienes o servicios.
- Mejoras a bienes o servicios para atender necesidades del cliente o de los clientes.
- Nuevos usos de bienes o servicios.
- Nuevos mercados aun no explorados.
- Nuevos segmentos de mercado.

#### **2.3.4.2. Análisis previo de factibilidad**

Toda idea validada en teoría, no necesariamente es factible en la práctica, por ello, es conveniente que se realice un análisis previo a la puesta en marcha de la idea para saber si será viable o no. Se debe mencionar de manera general y si es posible en algunos casos en detalle al mercado, competidores, recursos para poder así determinar si es factible o no la idea, todo esto bajo un previo análisis (Pau, 2013).

Se conoce como análisis de factibilidad al estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto. Para lograr esto, se parte de datos empíricos (que pueden ser contrastados) a los que se accede a través de diversos tipos de investigaciones (encuestas, estadísticas, etc.). A esto se conoce como análisis de factibilidad, lo cual es una actividad que se efectúa a un proyecto ya sea para su puesta en marcha o para identificar lo factible que es, aquí se especifica los posibles ingresos que se tendrían y de la misma forma los egresos, por lo que se realizan proyecciones para ver si el negocio será rentable por un lapso al menos de cinco años. (Rodríguez F, 2015)

Para realizar este análisis es necesario poder recopilar datos esenciales sobre aspectos como:

- Viabilidad técnica
- Viabilidad económica
- Viabilidad comercial

Al ejecutar este análisis inicial se puede ahorrar tiempo y esfuerzo, es decir el gasto de recursos en vano por lo que se precisa la elaboración del plan empresarial para orientar de manera mucho más precisa el enfoque de la empresa a proyectar. Al contar ya con la idea de la empresa y habiendo realizado el análisis previo de factibilidad, se estará en condiciones de poder definir qué es lo que la empresa requiere hacer o lograr y para que esta actividad se llevara a cabo, lo que se define como la misión de la empresa.

Se debe declarar la misión de la empresa para poder saber quién es y hacia donde dirige sus esfuerzos brindando así a terceros la información necesaria que lo hace diferente a la competencia. Las preguntas a responder para definir la misión de forma adecuada en esta fase son las siguientes:

- ¿Qué necesidad se quiere satisfacer con el proyecto?
- ¿A qué clientes, consumidores o usuarios finales se dirige?
- ¿Cómo se satisface la demanda en la actualidad?
- ¿En qué forma el enfoque del negocio es innovador?

Luego de que el proyecto avance y se puedan conocer datos más precisos, la misión debe ampliarse o reformularse. Esta se determina como etapa inicial, la cual debe ser concreta para poder servir de punto de referencia para que se puedan dar nuevos frentes de análisis sobre los cuales profundizar y poder tomar decisiones.

La satisfacción de las necesidades del cliente debe ser la base para que la empresa realice su misión, aunque cuando se tengan en cuenta otros aspectos que la diferencien como empresa y que permitan conocerla, aspectos tales como perspectiva, valores, filosofía entre otros. Realizar la misión de la empresa desde la perspectiva de las necesidades de los clientes permitirá que esta se oriente durante todo el proceso de desarrollo del plan de empresa al mercado al cual está demandando sin caer en errores que se suelen dar de forma frecuente, error que ocurre cuando se realiza el plan de empresa a partir de la perspectiva de los productos o servicios que se quieren ofrecer.

#### **2.3.4.3. Análisis estratégico**

En el análisis estratégico se formula la misión descrita con anterioridad, plasmando de forma precisa en que se debe definir el enfoque competitivo de la empresa ante sus mercados y clientes y ante sus competidores actuales y potenciales. Después de realizar un análisis del entorno en el cual se desarrolla la actividad empresarial es decir del mercado potencial y la competencia directa e indirecta y una revisión del enfoque del negocio, donde se ve la forma integrada en el análisis donde el emprendedor evalúa las condiciones de plantear cual es el modelo de negocio que va a llevar, para poder definir las estrategias que se deben constituir en la columna vertebral del desarrollo del proyecto.

El modelo comercial se puede concretar una vez que se definido todos los diversos aspectos del plan empresarial, en esta etapa es importante efectuar un esfuerzo en su definición inicial de manera que pueda servir de guía en la toma de decisiones de las siguientes etapas. Posteriormente se debe plantear un análisis externo ya que se debe diferenciar dos entornos en función de la intensidad de la influencia los cuales son:

- Entorno global o entorno general.
- Sector de actividad o entorno específico.

Las empresas se suelen ver afectadas por los factores de su entorno tales como económicos, legales, tecnológicos, sociales, políticos a pesar de que no es la misma intensidad en todos los casos, y es conveniente realizar un análisis detallado de este entorno para poder identificar cuáles serían las posibles oportunidades o amenazas que puedan surgir del mismo ya que no es algo que está en manos de la empresa o negocio por ser factores externo que pueden afectar el desarrollo de la empresa (Cruz, 2011, pág. 51).

El empresario debe conocer el entorno global o también conocido como macro entorno para de esta forma analizar el desarrollo de su negocio muy bien este entorno global y evolución de forma continua, anticipando la influencia que puedan ejercer estos factores externo del mercado en el desenvolvimiento de su empresa, en consecuencia, tomar en cuenta los resultados. Este es un análisis previo y adecuado para el seguimiento de los factores más relevantes del entorno como instrumento clave para identificar los cambios que se están produciendo en el mercado y poder estar prevenidos a estos cambios que podrían producirse y afectar al negocio (Garcés, 2013).

#### **2.3.4.4. Análisis del Sector**

Lo más crítico para quien desea emprender una empresa, es no conocer la situación del mercado en el cual va a ingresar o ya ha ingresado. Puesto que sólo conociendo a fondo este mercado podrá plantear estrategias de éxito (Aguirre, 2015). Al realizar este análisis se debe poder lograr conocer y comprender el mercado, la competencia que interviene, los agente que influyen en este y las interrelaciones entre ellos, para poder identificar las oportunidades y amenazas específicas del sector de actividad de que se trate. Dentro de esta fase de la reflexión estratégica es de gran utilidad contactar con la Asociación del sector de la actividad correspondiente, que suelen contar con información veraz y cualificada sobre este (Rivas, 2013, p. 45). El análisis del sector de actividad o mercado puede realizarse utilizando el Modelo de las 5 fuerzas de Porter.

El lanzamiento de una nueva empresa, debe en esta fase intentar y recopilar información que le permita comprender los diversos aspectos del sector como, por ejemplo:

- Considerar el ámbito político, económico y legal que afecten específicamente a los servicios previstos a brindar.
- Tamaño y evolución del sector (administrativo, contable y tributaria).
- Características de los clientes respecto al número, nivel de concentración, segmentos o nichos existan, comportamiento del consumidor, hábitos en servicios y fidelización.
- Competidores, características, posición en el mercado, resultados económicos, cuota de mercado con la que cuentan y estrategias que les han permitido tener éxito.
- Proveedores principales, fiabilidad de la empresa y características, el número que existe y como están concentrados.
- Canales de reconocimiento, condiciones en las que se promueve el servicio, garantías y condiciones de contratación.
- Tecnología aplicada en el sector.
- Otros agentes con influencia en el sector tales como reguladores, intermediarios, servicios auxiliares de quienes evalúan la situación y capacidad de influencia.

Por lo tanto, en el análisis del sector o mercado sólo se deben revisar en profundidad aquellos factores clave o muy relevantes, específicamente en la determinación de factibilidad.

#### **2.3.4.5. Evaluación financiera**

La evaluación financiera es esencial al momento de realizar un análisis de la factibilidad de un proyecto. De igual manera se debe considerarse que existe un problema sobre cuál es el método de análisis que se empleará para verificar la rentabilidad financiera del proyecto (Vavra, 2012, p. 32). El valor presente neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de descuento por la cual el Valor Presente Neto es igual a cero.

Hay otras técnicas que no consideran el valor del dinero en el tiempo y que no están relacionadas en manera directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera de la empresa, razones financieras que son: liquidez, de apalancamiento, de actividad, de rentabilidad.

Todos los proyectos deben tener unas algunas variables como los costos totales, que se encuentran divididos en estado de resultados, ingresos, volumen de venta, tasa y cantidad de financiamiento, etc. Conforme al análisis de sensibilidad es el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto (Rivas, 2013).

### **2.3.5. Servicio de Rentas Internas**

En la actualidad el gobierno obliga a las personas que legalicen la actividad económica que realizan en el Servicio de Rentas Internas, esto como una medida para evitar que ciertas personas o empresas evadan impuestos.

El objetivo del Servicio de Rentas Internas es el siguiente:

Es la de consolidar la cultura tributaria en el país para incrementar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias de los contribuyentes. El SRI tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos (SRI, 2015b).

El SRI es una entidad que realiza la recaudación de impuestos para que toda empresa privada pueda ejercer las obligaciones pertinentes y cancelar una cantidad de dinero específico dependiendo de lo que haya generado según la actividad de negocio que realiza, basado en los principios de equidad y justicia. Este ente regulador se destaca por ser una institución independiente al definir sus políticas y estrategias de gestión, lo cual le ha permitido manejarse de forma transparente y mantener el equilibrio en su gestión, aplicando de forma adecuada la legislación tributaria.

En los últimos años se ha evidenciado un gran incremento en la recaudación tributaria debido no solo a las reformas tributarias que ha habido en los últimos años, sino también a las mejoras e implementación de nuevas tecnologías y servicios que han contribuido a una recaudación más eficiente y como colateral a reducido costos internos y también a los sujetos pasivos (SRI, s.f.).

Para registrar e identificar a los ciudadanos en la Administración Tributaria se utiliza el Registro Único de Contribuyente (RUC), el cual está compuesto por trece números y su

composición varía de acuerdo al tipo de contribuyente (Persona Natural o Persona Jurídica). El RUC contiene la dirección matriz del contribuyente y los establecimientos donde realiza su actividad económica, descripción de su actividad y las obligaciones tributarias que tiene que cumplir, entre otros.

#### **2.3.5.1. Personas Naturales**

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas (SRI, s.f.).

Las personas naturales están obligadas a inscribirse en el RUC, emitir y entregar comprobantes de ventas autorizados por el SRI al realizar sus transacciones y además tienen que presentar las declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad, que pueden ser de forma mensual, semestral o anual dependiendo del tipo de impuesto.

Estos se clasifican en personas naturales obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad.

Las personas naturales se encuentran obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y firma de un contador legalmente autorizado e inscrito en el RUC, por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de Estados Unidos, siempre y cuando cumplan con una de las siguientes condiciones:

- Que inicien con capital propio o al 1ro de enero de cada ejercicio fiscal haya superado 9 fracciones básicas desgravadas de impuesto a la renta o,
- Sus ingresos brutos anuales de su actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior haya sido superior a 15 fracciones básicas desgravadas o,
- Sus costos o gastos anuales de su actividad económica, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

Las personas que no cumplan con lo anterior, no están obligados a llevar contabilidad, pero sí deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.



Para fines tributarios las MIPYMES de acuerdo al tipo de Ruc que posean también se las divide en personas naturales o sociedades.

#### **2.3.5.2. Sociedades**

Las sociedades son personas jurídicas que realizan actividades económicas lícitas amparadas en una figura legal propia. Estas se dividen en privadas o públicas, de acuerdo al documento de creación (SRI, s.f.).

Las sociedades están obligadas a inscribirse en el RUC e igual que las personas naturales, están obligadas a emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones, asimismo, están obligadas a presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica y deberán llevar contabilidad bajo la responsabilidad y firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el RUC.

#### **2.3.5.3. Tipos de impuestos**

- Impuesto al valor agregado (IVA)
- Impuesto a la renta
- Anexos

## **2.4. Marco conceptual**

### **2.4.1. Pequeño comerciante**

Es la persona que trabaja de forma autónoma en este caso los llamaremos microempresarios y se dedican a la compra y venta productos, u ofrecen servicios de manera habitual con el único objetivo de obtener ganancia siendo estos los dueños de tiendas de abarrotes, ropa, farmacias, ferreterías, comedores, almacenes de artículos varios, entre otros.

### **2.4.2. Capacitación**

Aumentar el nivel de instrucción y conocimiento que tienen los microempresarios de Balzar sobre temas administrativos, contables y tributarios.

### **2.4.3. Asesoramiento**

Es brindar el apoyo necesario al microempresario dando respuesta a consultas específicas que lo ayuden al desarrollo de su negocio.

### **2.4.4. Plan de negocio**

Es un documento que describe los pasos y procedimientos del proyecto.

### **2.4.5. Microempresa**

Negocio familiar o personal, que emplea de 1 a 9 personas, generalmente integrantes de una misma familia y posee ventas o ingresos aproximados de 100.000,00 dólares al año.

### **2.4.6. Desarrollo de negocios**

Es el sostenimiento de los negocios a corto, mediano y largo plazo es decir mantenerlos a través del tiempo, y ayudar al crecimiento económico.

#### **2.4.7. Programa de capacitación**

Es un instrumento que contendrá los métodos y temas de capacitación.

#### **2.4.8. Sostenimiento a corto, mediano y largo plazo**

Permanencia del negocio a lo largo del tiempo.

#### **2.4.9. Formalización de negocios**

Llevar un registro de los ingresos y gastos del negocio, afiliación de empleados, control de inventarios, pago puntal de impuestos y a proveedores, entrega de comprobantes de venta autorizados de acuerdo a las leyes y reglamentos del Estado ecuatoriano y buena presentación e imagen del negocio.

## **Capítulo 3**

### **Marco metodológico**

#### **3.1. Tipo de investigación**

La metodología que se utilizó en este análisis es el método descriptivo que se utiliza para recoger, organizar, resumir, presentar, analizar y generalizar los resultados de las observaciones. Este método implica la recopilación y presentación sistemática de los datos para dar una idea clara de la situación actual de los microempresarios en el Balzar.

#### **3.2. Enfoque de la investigación**

El enfoque que se utilizó en esta investigación fue de tipo cualitativo y cuantitativo, en cuanto al cualitativo reunió información relevante para comprender los procesos que realizan los microempresarios en sus negocios en el cantón Balzar, determinando sus necesidades en cuanto a la capacitación, asesoría, lugar, hora y el precio que estarían dispuestos a pagar por los servicios. Referente a la investigación cuantitativa permitió a través de la tabulación de los datos evidenciar en términos numéricos la aceptación del proyecto por parte de los microempresarios del cantón Balzar.

#### **3.3. Técnicas de investigación**

Las técnicas de investigación utilizada fueron la revisión documental y la encuesta, la cual está conformada por 15 preguntas de opción múltiple. Habiendo establecido la técnica investigativa, se procederá a lo siguiente:

- Elaboración del cuestionario de preguntas
- Tabular la información recopilada
- Analizar la información proporcionada
- Revisión de los resultados.

### 3.4. Población y muestra

#### 3.4.1. Características de la población

Dentro de la investigación planteada, se tiene que la población donde se realizaron las encuestas, al igual que la muestra fue tomada de los 1.200 negocios ubicados en el casco comercial informal del cantón Balzar, y de ellos se determinó la evaluación por medio de encuesta.

#### 3.4.2. Muestra

La tabla 4 muestra los datos para realizar el cálculo de la muestra.

**Tabla 4.** Cálculo de muestra.

Significado	Variabes	Porcentaje	Valores
Tamaño de la muestra	N		
Tamaño de la población	N		1.200
Nivel de error	E	5%	0,05
Probabilidad de éxito	P	50%	0,50
Probabilidad de fracaso	Q	50%	0,50
Nivel de confianza	K	95%	1,96

*Elaborado por:* Los autores.

$$\begin{aligned} & k^2 \cdot N \cdot p \cdot q \\ \text{Ecuación 1.} \quad n &= \frac{\quad}{e^2 (N-1) + K^2 \cdot p \cdot q} \\ & (1,96)^2 \cdot (1.200) \cdot (0,50) \cdot (0,50) \\ n &= \frac{\quad}{(0,05)^2 \cdot (1.200-1) + (1,96)^2 \cdot (0,50) \cdot (0,50)} \\ n &= 295 \text{ Muestra de la investigación.} \end{aligned}$$

Con ello, se tiene que la muestra de investigación se limita a 295 personas.

### 3.5. Encuestas

#### 3.5.1. Presentación de los resultados

##### 1. ¿Cuál es la actividad económica de su negocio?

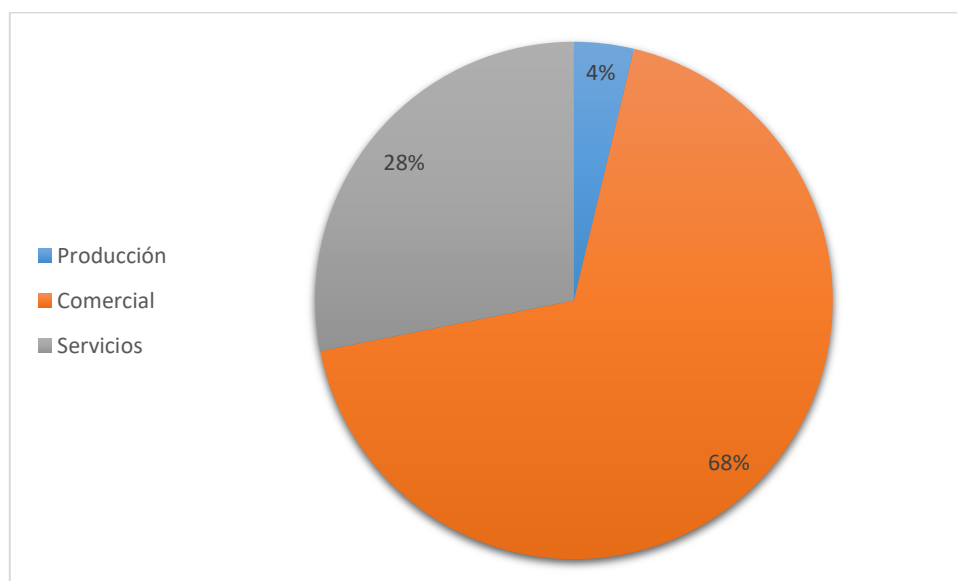
De acuerdo con la información obtenida por medio de las encuestas se pudo observar que la mayoría de negocios del cantón se dedican a la actividad comercial, con un 68%; luego le siguen las actividades de servicios, con un 28%; y finaliza con actividades de producción, con el 4%.

**Tabla 5.** Actividad económica en Balzar.

Actividad económica	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Producción	11	4%
Comercial	201	68%
Servicios	83	28%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 2.** Actividad económica en Balzar.



*Elaborado por:* Los autores.

## 2. ¿Qué tipo de productos o servicios ofrece?

Se pudo observar que hay una gran variedad de productos o servicios que se ofrecen en el cantón, la actividad que tiene mayor representación en el cantón es la venta de abastos con el 16%, seguido por las panaderías con el 11%, restaurantes con el 9%, farmacias, venta de productos varios y de ropa con el 6%.

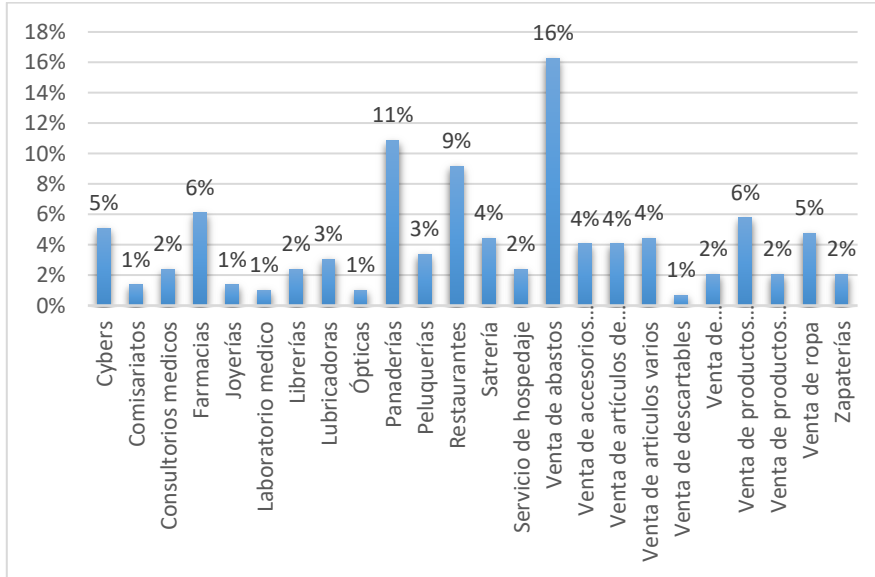
**Tabla 6.** Tipo de productos o servicios que se ofrecen en Balzar.

<b>Tipo de producto o servicio</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa (%)</b>
Cybers	15	5%
Comisariatos	4	1%
Consultorios médicos	7	2%
Farmacias	18	6%
Joyerías	4	1%
Laboratorio medico	3	1%
Librerías	7	2%
Lubricadoras	9	3%
Ópticas	3	1%
Panaderías	32	11%
Peluquerías	10	3%
Restaurantes	27	9%
Sastrería	13	4%
Servicio de hospedaje	7	2%
Venta de abastos	48	16%
Venta de accesorios para celulares	12	4%
Venta de artículos de ferretería y construcción	12	4%
Venta de artículos varios	13	4%
Venta de descartables	2	1%
Venta de electrodomésticos	6	2%
Venta de productos agrícolas	17	6%
Venta de productos naturales	6	2%
Venta de ropa	14	5%

Zapaterías	6	2%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 3.** Tipo de productos o servicios que se ofrecen en Balzar.



*Elaborado por:* Los autores.



### 3. ¿Cuántos años tiene operando su negocio?

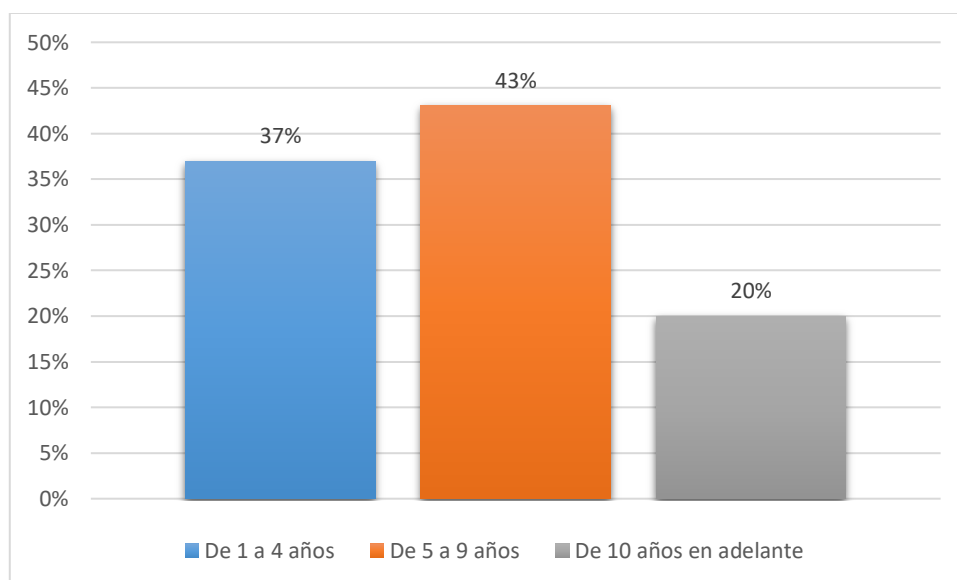
De acuerdo con la información obtenida, se pudo observar que la mayoría de los negocios llevan operando entre 5 y 9 años, con el 40%; de ahí le siguen los negocios de 1 a 4 años, con el 37%; y finaliza con los negocios que llevan de 10 años en adelante, con el 20%.

**Tabla 7.** Años de operación.

Años	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
De 1 a 4 años	109	37%
De 5 a 9 años	127	43%
De 10 años en adelante	59	20%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 4.** Años de operación.



*Elaborado por:* Los autores.

#### 4. ¿Con cuánto capital contaba al iniciar su negocio?

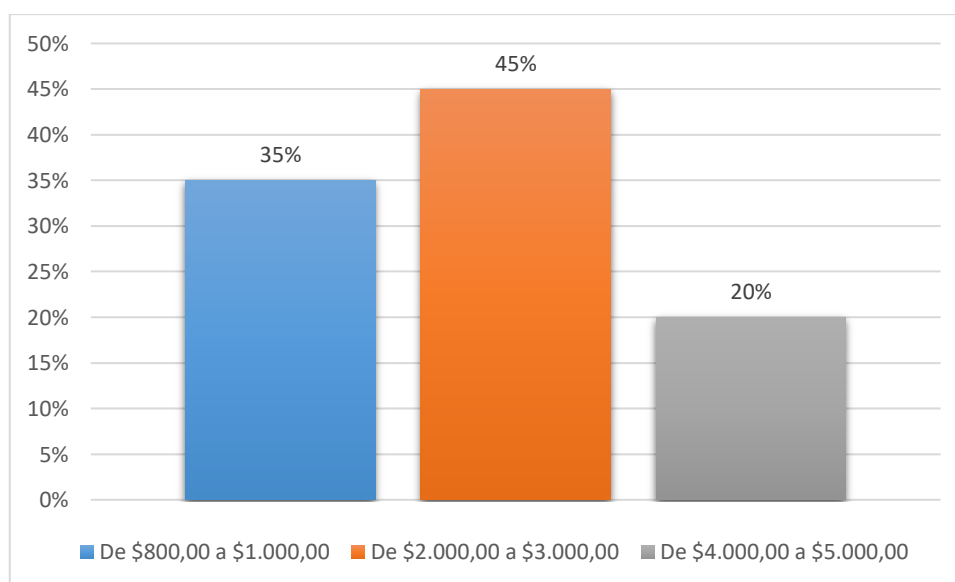
Las encuestas mostraron que el 45% de los negocios se iniciaron con capitales que van de los \$800,00 hasta \$1.000,00, de ahí le siguen los negocios de \$2.000,00 a \$3.000,00 con el 35% y finalizan con los negocios que iniciaron con capitales de \$4.000,00 a \$5.000,00 con el 20%.

**Tabla 8.** Capital inicial del negocio.

Capital inicial	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
De \$800,00 a \$1.000,00	135	35%
De \$2.000,00 a \$3.000,00	102	45%
De \$4.000,00 a \$5.000,00	58	20%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 5.** Capital inicial del negocio.



*Elaborado por:* Los autores.

## 5. ¿Cuál ha sido el volumen de ventas anual de su negocio en los últimos cinco años?

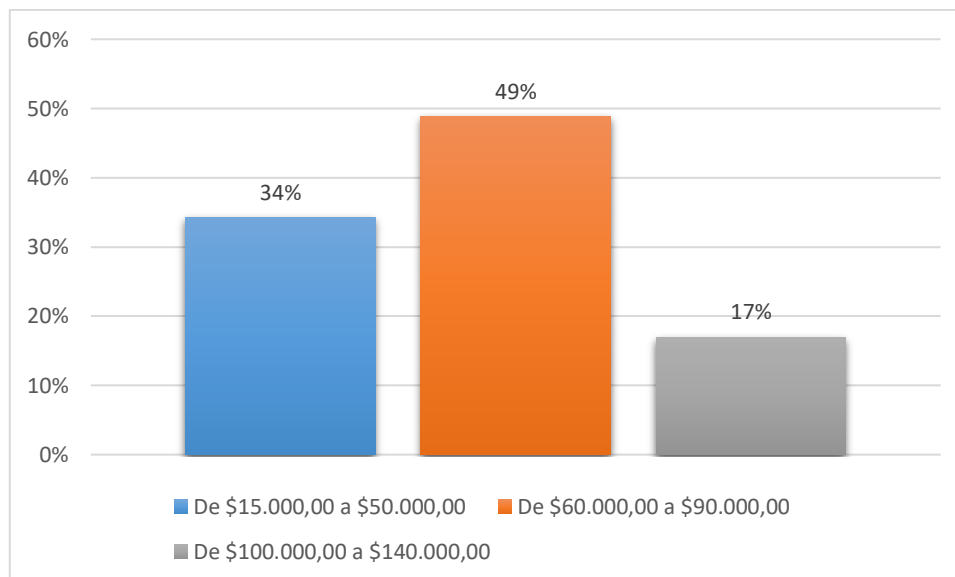
Los resultados indicaron que el 49% de los negocios tienen ventas anuales que van de \$60.000,00 a \$90.000,00, el 34% de los negocios tiene ventas anuales de \$15.000,00 a \$50.000,00 y el 17% de los negocios venden entre \$100.000,00 y \$140.000,00.

**Tabla 9.** Volumen de ventas.

Volumen de ventas anula	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
De \$15.000,00 a \$50.000,00	101	34%
De \$60.000,00 a \$90.000,00	144	49%
De \$100.000,00 a \$140.000,00	50	17%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 6.** Volumen de ventas.



*Elaborado por:* Los autores.

## 6. ¿Lleva usted un registro de ingresos y egresos para su negocio?

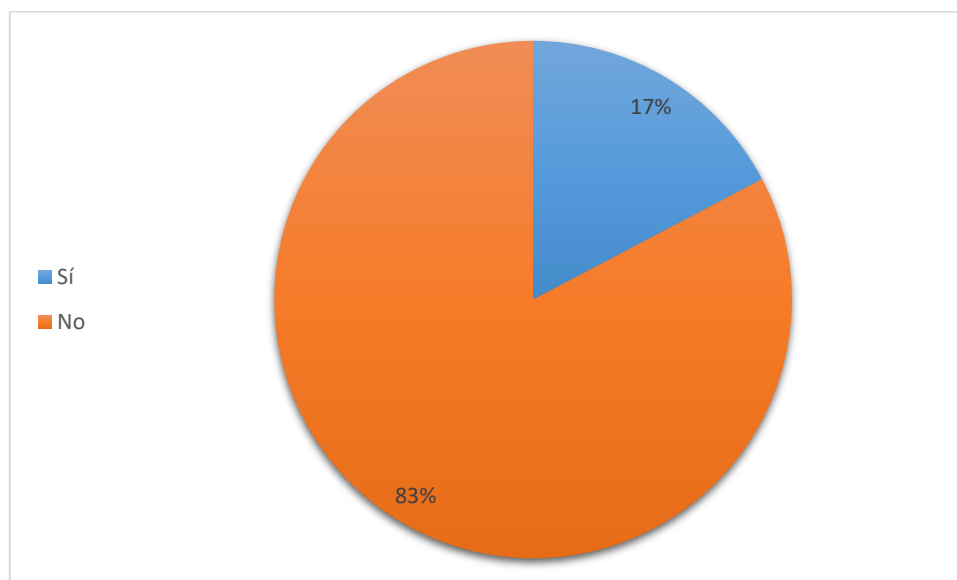
De acuerdo con los resultados obtenidos, se pudo observar que el 83% de los dueños de los negocios encuestados indicaron que no llevan un registro adecuado de sus ingresos y gastos, sólo el 17% dijo que si lo hace.

**Tabla 10.** Registro de ingresos y egresos.

Registro de ingresos y gastos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Sí	51	17%
No	244	83%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 7.** Registro de ingresos y egresos.



*Elaborado por:* Los autores.

## 7. ¿Qué tipo de registro posee su negocio?

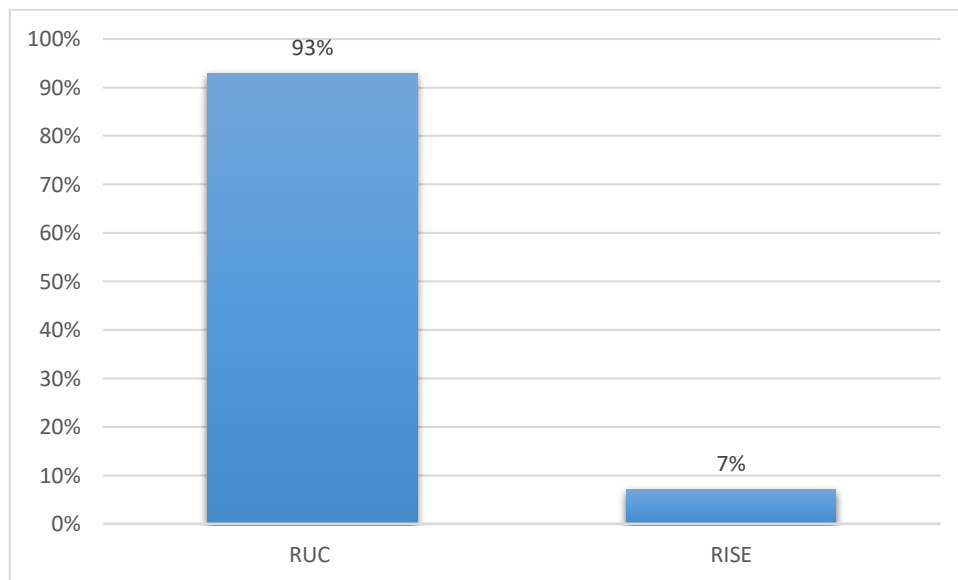
Los resultados mostraron que el 93% de los dueños de los locales comerciales poseen RUC, mientras que el 7% posee RISE.

**Tabla 11.** Tipo de registro negocio.

Registro	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
RUC	274	93%
RISE	21	7%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 8.** Tipo de registro negocio.



*Elaborado por:* Los autores.

## 8. ¿De acuerdo con su registro a qué tipo de contribuyente pertenece?

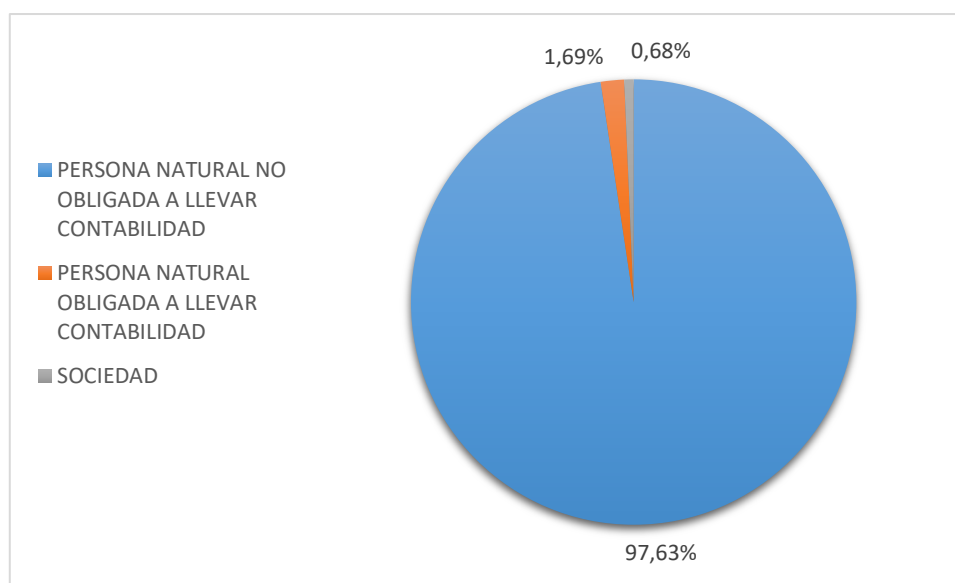
De acuerdo con las encuestas que se realizaron, se comprobó que el 97,63% de los encuestados son personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, el 1,69% son personas naturales obligadas a llevar contabilidad y el 0,68% son sociedades.

**Tabla 12.** Tipo de contribuyente.

<b>Tipo</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa (%)</b>
Persona natural NO obligada a llevar contabilidad	288	97,63%
Persona natural obligada a llevar contabilidad	5	1,69%
Sociedad	2	0,68%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 9.** Nivel de instrucción.



*Elaborado por:* Los autores.

### 9. ¿Está usted al día en el pago de las obligaciones tributarias con el Servicio de Rentas Internas?

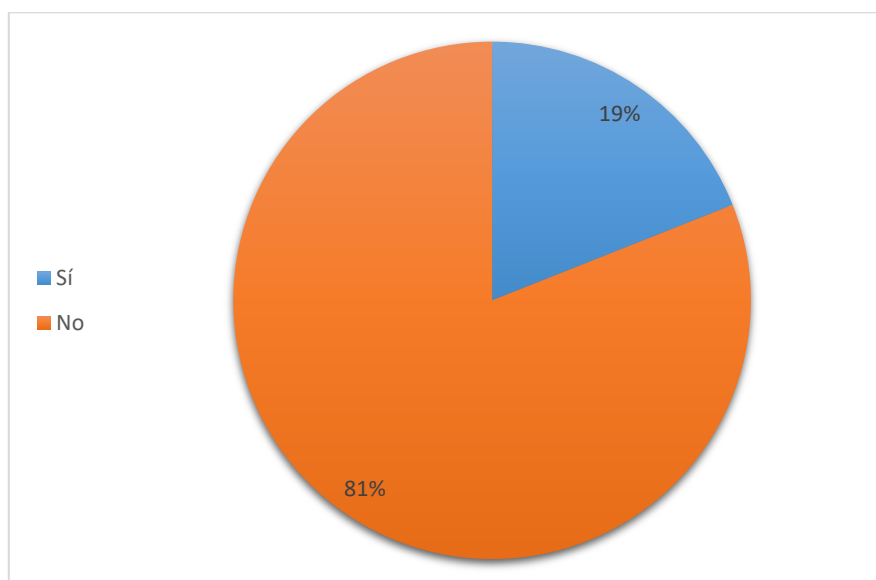
Los resultados mostraron que el 81% de los microempresarios no están al día en el pago de sus obligaciones tributarias, mientras que el 19% sí está al día en el pago de sus obligaciones tributarias.

**Tabla 13.** Pago de obligaciones tributarias.

Pago de obligaciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Sí	56	19%
No	239	81%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 10.** Pago de obligaciones tributarias.



*Elaborado por:* Los autores.

## 10. ¿Cuál es su nivel de instrucción?

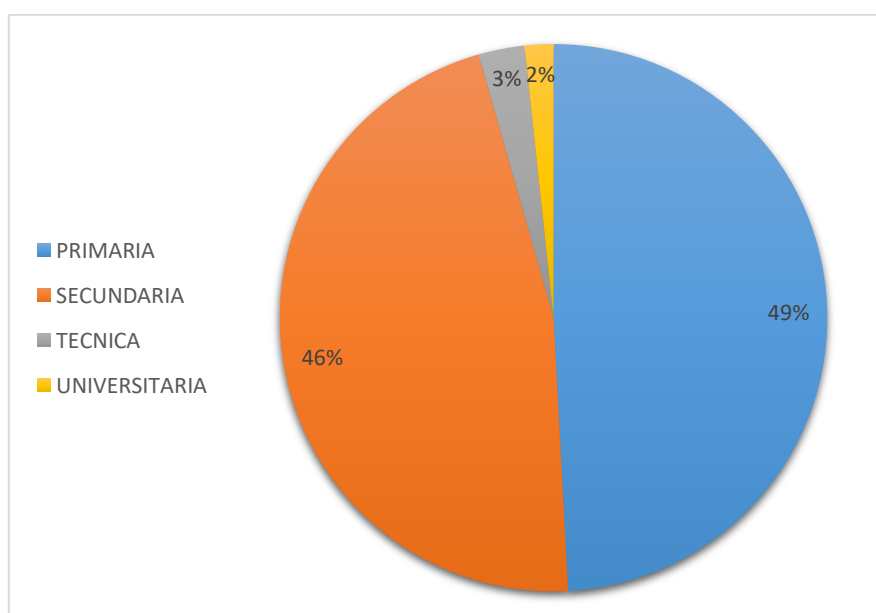
Los resultados mostraron que el 49% de los dueños de los locales comerciales sólo alcanzaron un nivel de estudio primario, el 46% secundario y el 3% y 2% corresponden a instrucción técnica y universitaria respectivamente.

**Tabla 14.** Nivel de instrucción.

Nivel de instrucción	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Primaria	145	49%
Secundaria	137	46%
Técnica	8	3%
Universitaria	5	2%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 11.** Nivel de instrucción.



*Elaborado por:* Los autores.



## 11. ¿Posee conocimiento en una de las siguientes áreas?

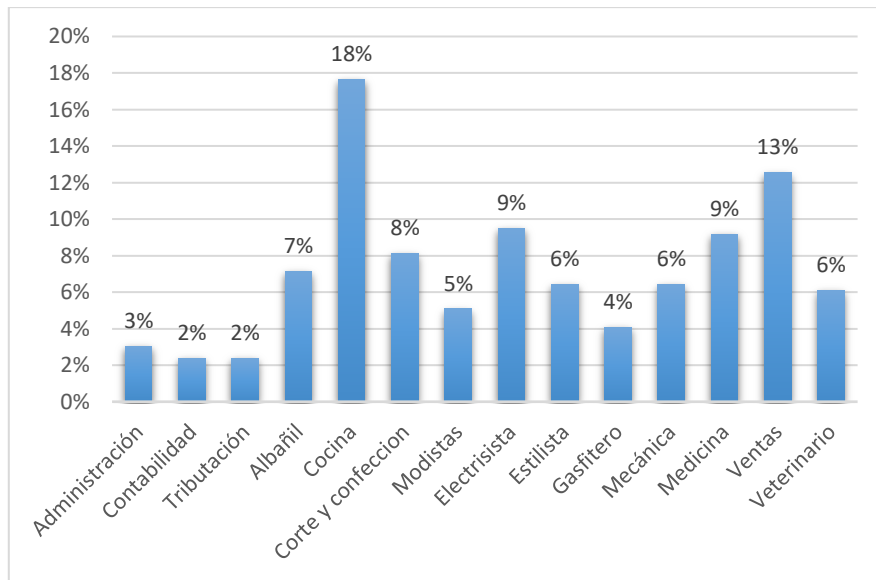
Respecto a las áreas de conocimiento de los dueños de los negocios del cantón Balzar, se observó que, el 18% de los encuestados tienen conocimientos en el área de cocina, seguido de ventas con el 13%.

**Tabla 15.** Área de conocimiento.

Área	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Administración	9	3%
Contabilidad	7	2%
Tributación	7	2%
Albañil	21	7%
Cocina	52	18%
Corte y confección	24	8%
Modista	15	5%
Electricista	28	9%
Estilista	19	6%
Gasfitero	12	4%
Mecánica	19	6%
Medicina	27	9%
Ventas	37	13%
Veterinario	18	6%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 12.** Área de conocimiento.



*Elaborado por:* Los autores.

**12. ¿En los últimos años ha recibido capacitación o asesoría en temas administrativos, contables o tributarios?**

Se pudo observar que, el 88% de los dueños de los negocios no han recibido capacitación o asesoría en temas administrativos, contables o tributarios y sólo el 12% ha recibido.

**Tabla 16.** Recibió capacitación o asesoría.

<b>Recibió capacitación o asesoría</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa (%)</b>
Sí	35	12%
No	260	88%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 13.** Recibió capacitación o asesoría.



*Elaborado por:* Los autores.

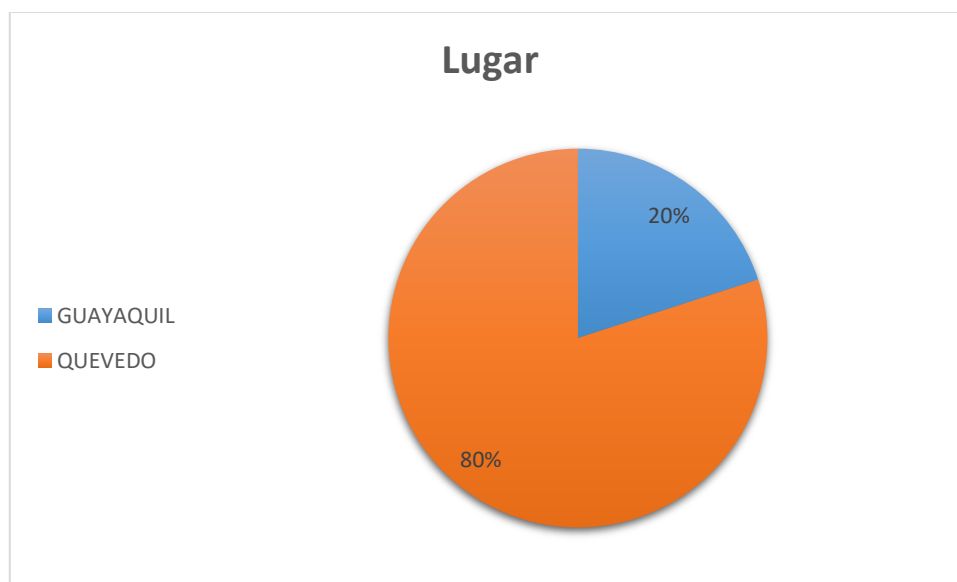
Mientras que, en la tabla 17 y en figura 14 nos muestra que del 88% que sí recibió capacitación o asesoría, lo hizo en Quevedo, debido a que está más cerca que Guayaquil, pero no recuerdan el nombre de la empresa que les prestó estos servicios.

**Tabla 17.** Lugar donde recibió capacitación o asesoría.

Lugar	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
Guayaquil	7	20%
Quevedo	28	80%
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 14.** Lugar donde recibió capacitación o asesoría.



*Elaborado por:* Los autores.

**13. ¿Considera que capacitarse y recibir asesoría continua en temas administrativos, contables o tributarios es?**

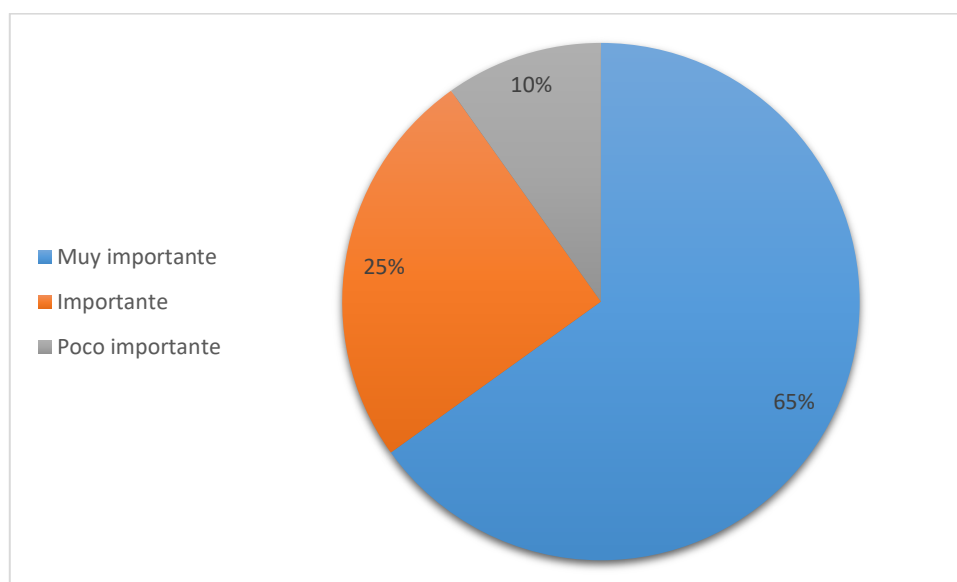
Los resultados mostraron que el 65% de los dueños de los locales comerciales consideran muy importante capacitarse, mientras que el 25% sólo consideran como importante y el 10% restante lo ven como poco importante.

**Tabla 18.** Importancia de capacitarse y asesorarse.

<b>Importancia de capacitarse y asesorarse</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa (%)</b>
Muy importante	192	65%
Importante	74	25%
Poco importante	29	10%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 15.** Importancia de capacitarse y asesorarse.



*Elaborado por:* Los autores.

**14. ¿Considera usted que su negocio necesita contar con servicios de capacitación y asesoría administrativa, contable y tributaria?**

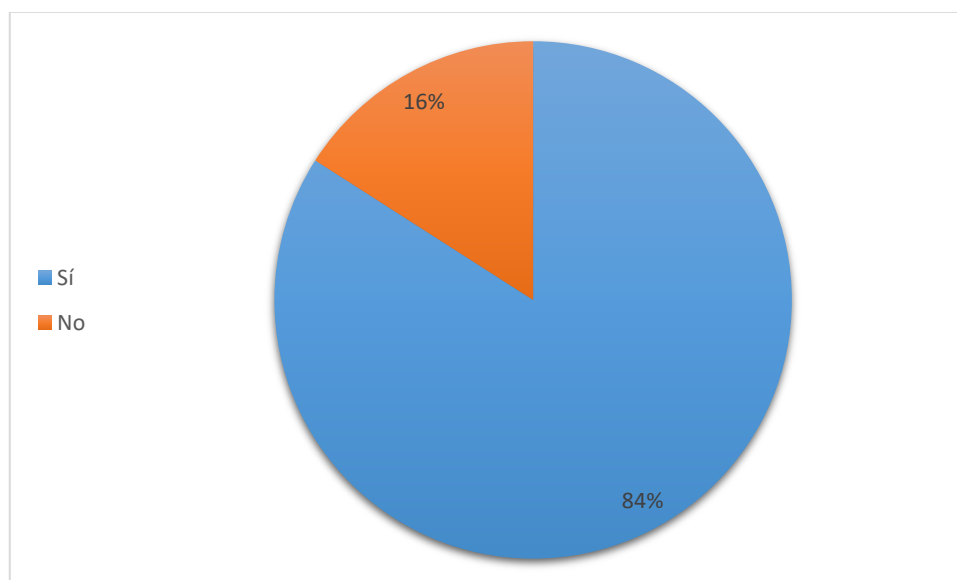
Los resultados mostraron que el 84% de los dueños de los negocios consideran que necesita de servicios de capacitación y asesoría profesional para sus negocios, mientras que el 16% restante consideran que no es necesario para sus negocios.

**Tabla 19.** Necesidad de servicios de capacitación y asesoría.

<b>Necesidad de capacitación y asesoría</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa (%)</b>
Sí	248	84%
No	47	16%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 16.** Necesidad de servicios de capacitación y asesoría.



*Elaborado por:* Los autores.

**15. ¿Cuánto de su presupuesto mensual estaría dispuesto a invertir en servicios de capacitación y asesorías administrativas, contables y tributarias?**

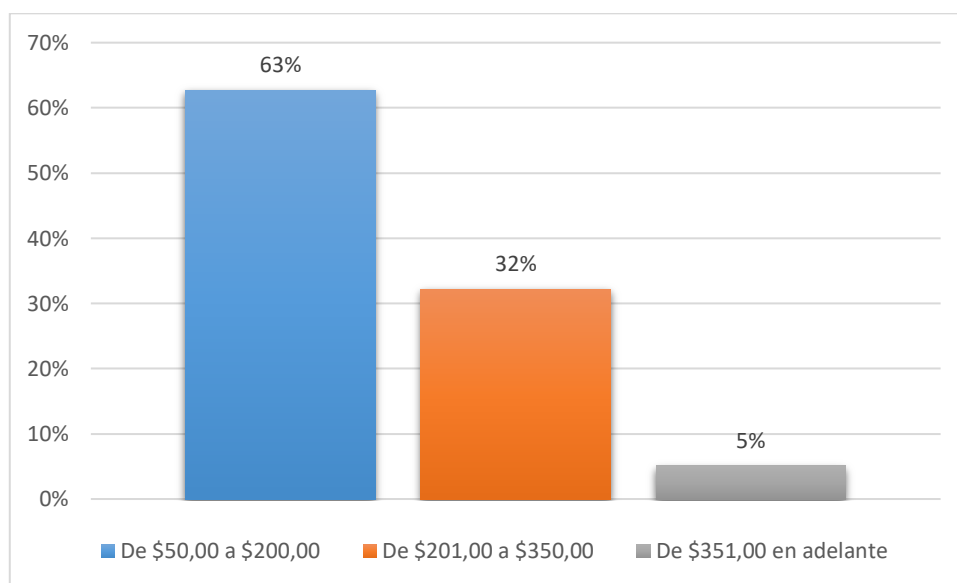
De acuerdo con las encuestas que se realizaron, se observó que el 63% de los dueños de los negocios están dispuestos a invertir de \$50,00 a \$200,00 en servicios de capacitación y asesorías, mientras que el 32% indicó que están dispuestos a invertir de \$201,00 a \$350,00 y el 5% invertirían más de \$351,00.

**Tabla 20.** Disposición de presupuesto para capacitación y asesoría.

<b>Cantidad a invertir</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa (%)</b>
De \$50,00 a \$200,00	185	63%
De \$201,00 a \$350,00	95	32%
De \$351,00 en adelante	15	5%
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 17.** Disposición de presupuesto para capacitación y asesoría.



*Elaborado por:* Los autores.

### **3.6. Identificación de variables**

En la identificación de variables, se detalla los hallazgos considerados de alta importancia, los objetivos, criterios, causa y efecto, de los indicadores de cada una, considerando el análisis de los datos anteriormente expuestos.

#### **3.6.1. Indicadores de cada una**

##### **3.6.1.1. Desarrollo de los negocios de los microempresarios del cantón Balzar (Dependiente)**

El desarrollo de los negocios de los pequeños comerciantes del cantón Balzar, según el análisis de los resultados de las encuestas, presenta falencias en los procesos administrativos, contables y tributarios, ya que su nivel de instrucción llega en mayor porcentaje hasta la educación primaria y secundaria, y sus conocimientos en estas áreas son casi nulos para desempeñar dichas actividades, obteniendo como resultado la no formalización de sus negocios. Esto ha traído resultados negativos en el desempeño laboral, especialmente en el área de comercio, ya que es donde se ha registrada la mayor actividad, pues al no haber establecido procesos definidos para su correcta administración, no se han planteado tampoco las directrices para el manejo de presupuestos y desarrollo económico.

##### **3.6.1.2. Asesorías y capacitaciones (Independiente)**

Dado que la elaboración de un plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento para los pequeños comerciantes del cantón Balzar, requiere establecer los procesos y directrices que necesitan los negocios del sector, ha sintetizado mediante la encuesta, que el nivel de instrucción y conocimientos de los dueños de los negocios es sumamente bajo, realizando labores de manera totalmente empírica, y que con ello se ha obtenido la constante informalidad de sus comerciales. Por ello, se denota que estas personas tienen la disposición de capacitarse e instruirse de los conocimientos básicos y necesarios para desarrollar sus actividades de labores diarias, lo que consideran que ayudará al crecimiento de su negocio y desarrollo del área de pequeños comerciantes a la cual representan; con lo que se fundamenta la necesidad de la existencia de una



empresa que brinde los servicios de capacitación, dado que existe la plaza para ello, y de lo cual se expone la siguiente propuesta.

### **3.7. Análisis e interpretación de los resultados**

Con el fin de alcanzar los objetivos planteados en esta tesis, se elaboró un cuestionario de 15 preguntas, como técnica de recolección de información, que ayude a confirmar los problemas planteados y a la viabilidad del proyecto, tomando como muestra 295 negocios que se encuentran ubicados en la Av. Rómulo Rendón en donde se concentra la mayor parte de la actividad comercial del cantón Balzar.

El objetivo principal de las encuestas fue obtener la mayor cantidad de información acerca de los negocios y sus dueños. Las preguntas de las encuestas se dividieron en tres partes para facilitar su interpretación y análisis, partiendo de información acerca del negocio y su formalización, seguido del nivel de instrucción y conocimiento de los microempresarios en temas administrativos, contables y tributarios, por último, si ha recibido o no capacitación y asesoramiento en estos temas, y si considera importante estos servicios, la cantidad de dinero que estarían dispuestos a invertir y si los solicitaría.

De acuerdo al análisis de los resultados, se confirman los problemas que se plantearon respecto a la organización de los negocios, puesto que, el 83% de los dueños de los locales indicaron que no lleva ningún registro de sus ingresos y egresos.

También se evidencio el bajo nivel de instrucción y conocimiento de los dueños, debido a que los resultados indican que solamente el 3% de los encuestados alcanzaron un nivel de instrucción técnico y el 2% un nivel de instrucción universitario, asimismo, el 3% posee conocimientos administrativos, el 2% posee conocimientos contables y tributarios.

Además, se observó el interés por parte de los microempresarios en la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento, porque de acuerdo con los datos obtenidos, el 90% de la población encuestada respondió que lo considera importante y el 84% que necesitan capacitarse y asesorarse para poder desarrollarse en el corto, mediano y largo plazo.

El sostenimiento de los negocios debe estar sujeto a cambios que les permitan mantenerse a lo largo del tiempo, quizás se considere que el conocimiento de los dueños de los negocios se va adquiriendo día a día, y que es normal que se cometan errores en la administración y en la toma de decisiones, pero no se estima cuánto cuestan estos errores. Uno de estos cambios es conocer la importancia de los procesos administrativos, contables y tributarios, temas muy importantes hoy en día que se aplican a todo tipo de empresa o negocio sin importar el tamaño o la actividad económica que desarrollen. La capacitación y el asesoramiento deben ser tomados en cuenta como una herramienta que aportará a mejorar la productividad y calidad de los productos y servicios que se ofrecen, además de permitir superar desafíos y adversidades que pongan en peligro la estabilidad de los negocios, reinventar continuamente los modelos y las estrategias con el objetivo de crecer y desarrollarse sin importar el escenario, y por supuesto, lograr ventaja frente a la competencia.

## **Capítulo 4**

### **Propuesta**

#### **4.1. Idea de Negocio**

##### **4.1.1. Antecedentes y justificación**

Considerando que la capacitación y el asesoramiento son de mucha importancia en la actualidad y contribuyen al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que ofrecen beneficios a los negocios se generó la idea de crear un plan de negocio para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido a los microempresarios del cantón Balzar, para ofrecer capacitación y asesoría en temas administrativos, contables y tributarios a los microempresarios del cantón Balzar para que puedan llevar a cabo sus negocios de manera formalizada adquiriendo técnicas de cómo aprovechar sus recursos sean estos materiales, humanos, y financieros enfocados en negocios viables que permita el éxito del mismo a corto, mediano y largo plazo.

##### **4.1.2. Descripción del negocio**

La empresa prestará servicios de asesorías y capacitación a los microempresarios del cantón Balzar, ayudándolos en la aplicación de procedimientos administrativos, contables y tributarios que contribuirá al desarrollo de su negocio a corto, mediano y largo plazo.

###### **4.1.2.1. Nombre de la empresa**

El nombre de la empresa describe los servicios que se van a ofrecer, además es corto, atractivo, fácil de pronunciar y recordar, finalmente quedando como AseCap S.A., que significa Asesorías y Capacitación Sociedad Anónima.

###### **4.1.2.2. Clasificación**

Empresa de servicios.

#### 4.1.2.3. Lugar

La oficina de la empresa estará ubicada en el km 1 ½ Vía El Empalme (ver figura 18).

**Figura 18.** Ubicación satelital de la empresa.



*Fuente:* Google Maps (2016).

#### 4.1.2.4. Misión

Ofrecer servicios de capacitación y asesoría con altos estándares de calidad y satisfacción al cliente.

#### 4.1.2.5. Visión

En el año 2021 ser una empresa posicionada en el cantón Balzar y expandirnos hacia las ciudades principales de la provincia del Guayas.

#### 4.1.2.6. Objetivos

Ofrecer capacitación y asesoramiento a los microempresarios del cantón Balzar para ayudar en la formalización de sus negocios, la reducción de los gastos financieros, y aumentar el grado de instrucción y motivación proporcionando herramientas educativas adecuadas para su mejor comprensión e inmediata utilización.

#### **4.1.2.7. Valores**

Los valores que guían las acciones y la conducta de la empresa y de los empleados.

- **Pasión**

Llevando nuestras ideas más allá de los límites.

- **Responsabilidad**

En la vida diaria como el profesional siempre se debe asumir el compromiso de actuar de manera eficaz y aceptar las consecuencias que generan nuestras acciones.

- **Confidencialidad**

En la información de nuestros clientes.

- **Trabajo en Equipo**

Compromiso en el desarrollo de objetivos.

#### **4.1.2.8. Ventaja competitiva**

Ofreceremos capacitación de temas actuales que están a la vanguardia en los negocios a sí mismo, asesoramiento con técnicas de aprendizajes rápidas y fáciles de implementar en su lugar de trabajo

## 4.2. Análisis del Entorno

### 4.2.1. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

En la figura 19 se muestra el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter.

**Figura 19.** Cinco Fuerzas de Porter.



*Fuente:* Thompson, Gamble, Peteraf y Strickland (2012).

- **Amenaza de nuevos competidores**

La posibilidad que surja la creación de este tipo de empresas que se dedican al asesoramiento y capacitación se establece un nivel alto puesto que hoy en día los organismos de control del estado han llegado a todos los cantones algo que antes no sucedía y no se le daba mucha importancia especialmente en Balzar por lo que muchos emprendedores decidan crear negocios de la misma naturaleza.

- **Amenaza de productos sustitutos**

Este punto lo clasificamos con un nivel bajo porque si bien es cierto en Balzar y en muchos pueblos aledaños existen establecimientos educativos para personas que no hayan terminado la primaria y secundaria o los programas de alfabetización que impuso el estado ecuatoriano para bajar el índice de analfabetos en el Ecuador, pero esto no es amenaza para la empresa y tampoco para la puesta en marcha del proyecto puesto que lo que se propone es algo totalmente diferente.

- **Poder de negociación con los proveedores**

El poder de negociación con los proveedores es de un nivel bajo debido a que la empresa contará con profesionales altamente especializados en temas de negocios, quienes capacitarán a los microempresarios de Balzar. Cabe recalcar que en caso de requerir capacitadores externos se procederá a la contratación de personal calificado pagándole por sus honorarios, por lo que esto no representará una amenaza para la empresa.

- **Rivalidad entre competidores**

Existen empresas de otras ciudades que ofrecen servicios de capacitación, pero son en otras áreas como son: manualidades en fómix, arreglos con globos, preparación de bocaditos, enfermería, que no representan una amenaza ya que no son en temas administrativos, contables y tributarios, y tampoco al tipo de personas al que van dirigidos los servicios.

- **Poder de negociación de los clientes**

En este caso es bajo porque no existen otras empresas que brinden los mismos servicios en el cantón.

#### 4.2.2. Análisis FODA

La tabla 21 muestra el análisis FODA y la tabla 22 muestra la matriz FODA.

**Tabla 21.** FODA.

<b>FORTALEZAS</b>		<b>OPORTUNIDADES</b>	
Personal capacitado.		Campañas por parte del gobierno fomentando el pago de impuestos y formalización de negocios.	
Servicio de alta calidad y garantizado.		No existe empresa con características similares a la nuestra.	
Precios acordes al mercado.		Alianzas estratégicas con diferentes organizaciones.	
Ambiente agradable y participativo.		Demanda creciente en el mercado en cuanto de formación de nuevos negocios.	
<b>DEBILIDADES</b>		<b>AMENAZAS</b>	
Poco personal.		Inseguridad Social.	
No tenemos un lugar exclusivo para las capacitaciones.		Crisis económica que afecta a nuestros clientes.	
Poca confianza por ser nuevos en el mercado.		Entrada de competidores públicos o privados.	
Posible personal no oriundo del cantón.		Programas gratuitos de capacitación por organismos del estado o municipio.	

**Elaborado por:** Los autores.



**Tabla 22.** Matriz FODA.

<p style="text-align: center;"><b>Externos</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Internos</b></p>	<p><b>Fortalezas</b></p> <p><b>F1.</b> Personal capacitado.  <b>F2.</b> Servicio alta calidad y garantido.  <b>F3.</b> Precio acorde al mercado.  <b>F4.</b> Ambiente agradable y participativo.</p>	<p><b>Debilidades</b></p> <p><b>D1.</b> Poco personal.  <b>D2.</b> No tenemos un lugar exclusivo para las capacitaciones.  <b>D3.</b> Poca confianza por ser nuevos en el mercado.  <b>D4.</b> Posible personal no oriundo del cantón.</p>
<p><b>Oportunidades</b></p> <p><b>O1.</b> Campañas por parte del gobierno fomentando el pago de impuestos y formalización de negocios.  <b>O2.</b> No existe empresa con características similares.  <b>O3.</b> Alianzas estratégicas con diferentes organizaciones.  <b>O4.</b> Demanda creciente en el mercado en cuanto de formación de nuevos negocios.</p>	<p><b>F.O</b></p> <p><b>(F1, O3)</b> Hacer alianzas con la agrupación de comerciantes minoristas para brindar nuestras capacitaciones y obtener así una cartera de clientes fijos.</p>	<p><b>D.O</b></p> <p><b>(D3, O1)</b> Ofrecer capacitaciones prácticas y precisas que le permitan aprender de forma rápida y aplicar en sus negocios, y asesorías que les ayuden a incrementar sus ventas de tal manera que se sientan satisfechos y sigan contratando nuestros servicios.</p>
<p><b>Amenazas</b></p> <p><b>A1.</b> Inseguridad Social.  <b>A2.</b> Crisis económica que afecta a nuestros clientes.  <b>A3.</b> Entrada de competidores públicos o privados.  <b>A4.</b> Programas gratuitos de capacitación por organismos del estado o municipio.</p>	<p><b>F.A</b></p> <p><b>(F4, A3)</b> Posesionarnos en el mercado local logrando confiabilidad por parte de los microempresarios de Balzar tanto que si llegase a entrar nuevos competidores no nos afecte.</p>	<p><b>D.A</b></p> <p><b>(D1, A2)</b> Lograr recuperar al máximo el capital prestado ya que al no tener la seguridad que nuestros clientes sigan solicitando nuestros servicios estaríamos arriesgando el futuro de nuestra empresa.</p>

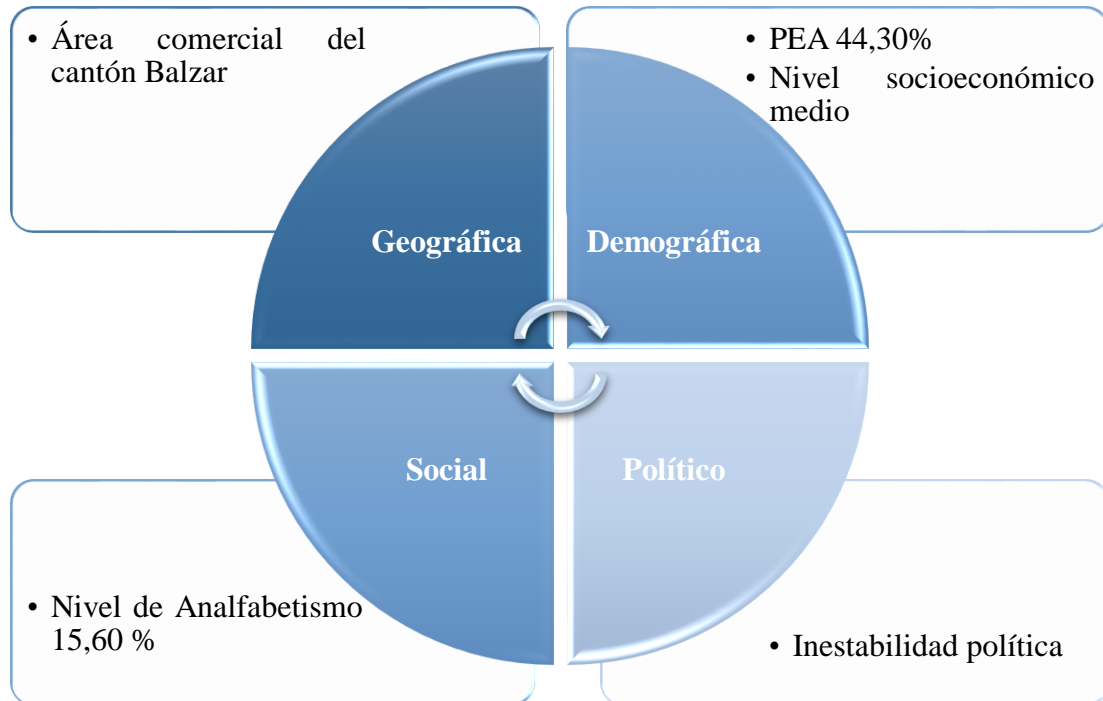
*Elaborado por:* Los autores.

### 4.2.3. Marketing

#### 4.2.3.1. Segmentación de mercado

La figura 20 muestra la segmentación de mercado que se realizó.

**Figura 20.** Segmentación de mercado.



*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.2.3.2. Marketing Mix

##### 4.2.3.2.1. Servicios

La empresa AseCap S.A., ofrecerá servicios de capacitación y asesoría a los dueños de las microempresas del cantón Balzar, en temas administrativos, contables y tributarios, detallados a continuación:

##### Servicios Administrativos

- Elaboración de contratos y liquidaciones laborales.
- Trámites y obligaciones con el IESS y MRL.

- Elaboración de nóminas y roles de pago.

### **Servicios Contables**

- Actualización de la contabilidad.
- Elaboración y análisis de estados financieros bajo NIIF para PYMES.
- Conciliaciones bancarias.
- Control de inventarios.

### **Servicios Tributarios**

- Obtención y actualizaciones de RUC.
- Declaración IVA.
- Declaración Impuesto a la Renta.
- Devolución de impuestos
- Anexo de gastos personales.
- Otros Anexos SRI
- Trámites y soluciones con el SRI.

### **Servicios de Capacitación**

**Capacitación Abierta:** Se desarrollan en base a las exigencias del mercado (en el anexo 2 se muestra el contenido de cada tema y duración).

#### **Temas:**

##### **Administrativo**

- La empresa
- Creación de la empresa
- Operativa y procesos productivos
- Ventas y atención al cliente

##### **Contable**

- Contabilidad
- Metodología contable
- Masas patrimoniales
- Cuentas de resultado

## **Tributario**

- Introducción al sistema tributario.
- Comprobantes de ventas.
- Impuesto al valor agregado.
- Impuesto a la renta.

## **Imagen de la empresa**

La figura 21 muestra el imagotipo de la empresa.

**Figura 21.** Imagotipo de la empresa.



*Elaborado por:* Los autores.

La figura 22 muestra el diseño de las tarjetas de presentación de la empresa.

**Figura 22.** Tarjeta de presentación.





*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.2.3.2.2. Promoción

#### Medios publicitarios

La difusión de los servicios de la empresa AceCap S.A., se hará mediante el uso de:

- **Redes sociales**

Facebook e Instagram (figura 23 y 24) son las más utilizadas por las personas, las cuales nos permitirán contactarnos con los potenciales clientes de forma más rápida y sin costo.

**Figura 23.** Facebook.



*Elaborado por:* Los autores.

**Figura 24.** Instagram.



*Elaborado por:* Los autores.

- **Impresión de Volantes**

Las volantes (figura 25) serán repartidas en el casco comercial del cantón ubicado en la Avenida Rómulo Rendón, en las calles principales y afuera de los negocios más concurridos (Tía, Comercial Don Aladino, Comisariato Miguelito y Comisariato la Feria), se escogió este medio por su bajo costo (ver anexo 3) y porque se puede detallar información importante acerca de los servicios a ofrecer.

**Figura 25.** Volante.



*Elaborado por:* Los autores.

- **Radio**

La frecuencia más escuchada es 107.5 Radio Aries, la cual servirá para transmitir información sobre los servicios AseCap S.A.

También se harán visitas a los negocios una vez al mes para poder conversar con los clientes sobre la situación de sus negocios y buscar la forma de orientarlos hacia la consecución de sus metas sin costo adicional.

### **Promoción de ventas**

Como promoción en ventas se ofrecerá el 30% de descuento a los clientes que contraten de forma mensual un paquete de mínimo cinco servicios, acorde a sus necesidades, adicional a esto las asesorías son gratis.

#### **4.2.3.2.3. Plaza**

El lugar en donde se ofrecerán los servicios será en una oficina ubicada en el Km 1 ½ Vía el Empalme, en la figura 26 se muestra una foto de la fachada principal en donde se encuentra la oficina.

**Figura 26.** Fachada principal.



**Fuente:** Los autores.

Además, se realizarán visitas a los locales comerciales de los clientes una vez al mes para poder conversar con ellos sobre la situación de su negocio y ayudarlos en lo que necesiten.

#### **4.2.3.2.4. Precio**

##### **Estrategia de precios**

Se establecieron precios más bajos que los de las empresas que prestan servicios similares en otros cantones, debido a que en el cantón no existe otra empresa que brinde servicios de capacitación y asesorías, en el anexo 4 se detallan los precios.

##### **Políticas de precios**

- Se otorgará el 15% de descuento por la adquisición de paquetes formados por mínimo tres servicios a elección, por ejemplo:
  - Declaración de IVA mensual + Elaboración de roles de pagos + Conciliaciones bancarias
- Para las asesorías sólo se aceptan pagos de contado.
- Para las capacitaciones primero se cancelará el valor de la inscripción y la diferencia se cancelará a la entrada de cada seminario-taller.



## Proyección de ventas

Las tablas 23 y 24 muestra una proyección de ventas mensual para el primer año de operación, el cual nos servirá de base para realizar las estimaciones de ingresos para los siguientes cuatro años.

**Tabla 23.** Proyección de ventas mensual servicios año 1.

SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
<b>Servicios Administrativos</b>													
Elaboración de contratos y liquidaciones laborales.	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 2.500,00
Trámites y obligaciones con el IESS y MRL.	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 2.500,00
Elaboración de nóminas y roles de pago.	\$ 300,00	\$ 450,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 3.750,00
<b>Servicios Contables</b>													
Actualización de la contabilidad.	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 520,00	\$ 520,00	\$ 520,00	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 5.850,00
Elaboración y análisis de estados financieros bajo NIIF para PYMES.	\$ 120,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ -	\$ 240,00	\$ -	\$ 240,00	\$ -	\$ 240,00	\$ -	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 1.800,00
Conciliaciones bancarias.	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
<b>Servicios Tributarios</b>													
Obtención y actualizaciones de RUC.	\$ 25,00	\$ 75,00	\$ 50,00	\$ -	\$ 50,00	\$ -	\$ 50,00	\$ -	\$ 50,00	\$ -	\$ -	\$ 50,00	\$ 350,00
Declaración IVA.	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 35.700,00
Declaración Impuesto a la Renta.	\$ -	\$ -	\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.500,00
Devolución de impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 1.350,00
Anexo de gastos personales.	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000,00
Otros Anexos SRI	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Trámites y soluciones con el SRI.	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.235,00</b>	<b>\$ 4.655,00</b>	<b>\$ 7.205,00</b>	<b>\$ 6.265,00</b>	<b>\$ 6.405,00</b>	<b>\$ 6.190,00</b>	<b>\$ 5.810,00</b>	<b>\$ 5.420,00</b>	<b>\$ 5.760,00</b>	<b>\$ 5.675,00</b>	<b>\$ 5.965,00</b>	<b>\$ 5.915,00</b>	<b>\$ 69.500,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Tabla 24.** Proyección de ventas mensual capacitaciones año 1.

CAPACITACIONES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
<b>Administrativo</b>													
La empresa													
Creación de la empresa	\$ 1.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.600,00
Operativa y procesos productivos													
Ventas y atención al cliente													
<b>Contable</b>													
Contabilidad													
Metodología contable	\$ -	\$ -	\$ 1.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.600,00
Masas patrimoniales													
Cuentas de resultado													
<b>Tributario</b>													
Introducción al sistema tributario.													
Comprobantes de ventas.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.800,00	\$ -	\$ 3.600,00
Impuesto al valor agregado.													
Impuesto a la renta													
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.800,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.800,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.800,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.800,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.800,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.800,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 10.800,00</b>

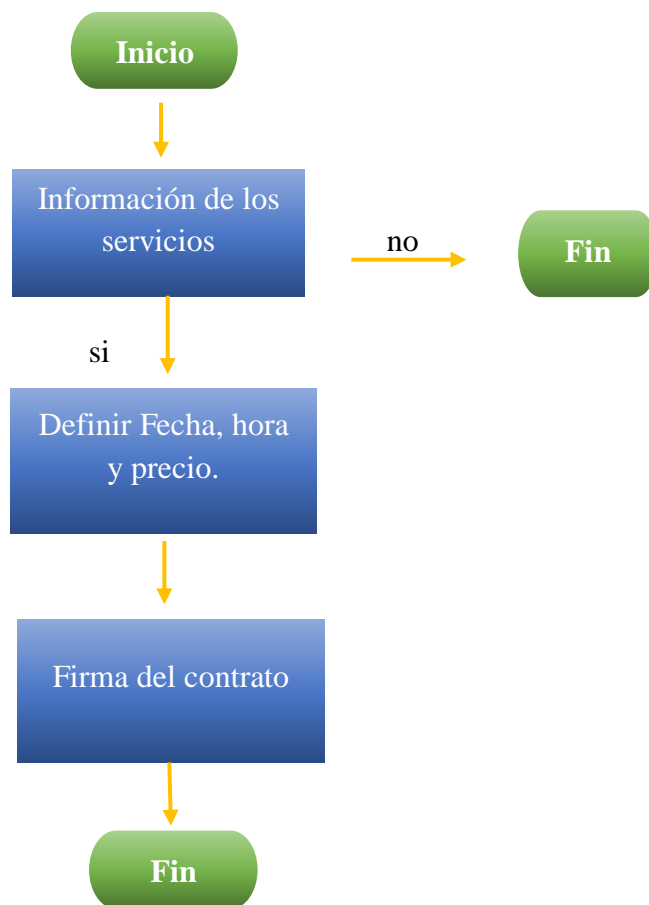
*Elaborado por:* Los autores.

### 4.3. Recursos materiales para iniciar y desarrollar el negocio

#### 4.3.1. Diagrama de flujo

La figura 27 detalla el flujo grama del proceso productivo, partiendo de darles información acerca de nuestros servicios sean estos capacitación o asesorías, una vez escogido el servicio se procede a definir la fecha, hora y precio, quedando de acuerdo las dos partes se procede a firmar el contrato y a dar por finalizado el proceso.

**Figura 27.** Diagrama de flujo de capacitación y asesoramiento.



**Elaborado por:** Los autores.

## **4.3.2. Proceso productivo en actividades específicas**

### **4.3.2.1. Capacitación**

Llevar a cabo una capacitación con éxito, requiere una adecuada planificación, la misma que abarca desde el diseño y la preparación de los materiales, hasta la promoción y la convocatoria del programa. Cabe recalcar que en cada capacitación se pueden presentar temáticas diferentes, número de participante entre otros por lo que este proceso tendrá que adaptarse en algunos casos al contexto.

- **Primero**

Se coordina toda la preparación del evento, se escoge fecha y hora, se realiza programación de cronogramas de actividades, además de la compra de suministros de oficina para preparar el material didáctico que contendrá el tema a tratar, y refrigerio se le brindará a cada uno de los participantes.

- **Segundo**

En etapa se procede a elegir el expositor y tema a capacitar para auto preparación.

- **Tercero**

En esta etapa y ultima se verifica todos los detalles mencionados en los incisos uno y dos además se divulga y se convoca a las capacitaciones.

### **4.3.2.2. Asesoramiento**

Se dará en el caso que uno o más de los participantes quiera aplicar los conocimientos y técnicas adquiridos en las capacitaciones y solicite asesoramiento en su negocio nos dirigiremos a su lugar de trabajo para ayudarle con lo requerido.

- **Primero**

Se elige el tipo de asesoramiento que se desea y el área

- **Segundo**

Se coordinará la fecha, lugar y hora que se desea el asesoramiento.

- **Tercero**

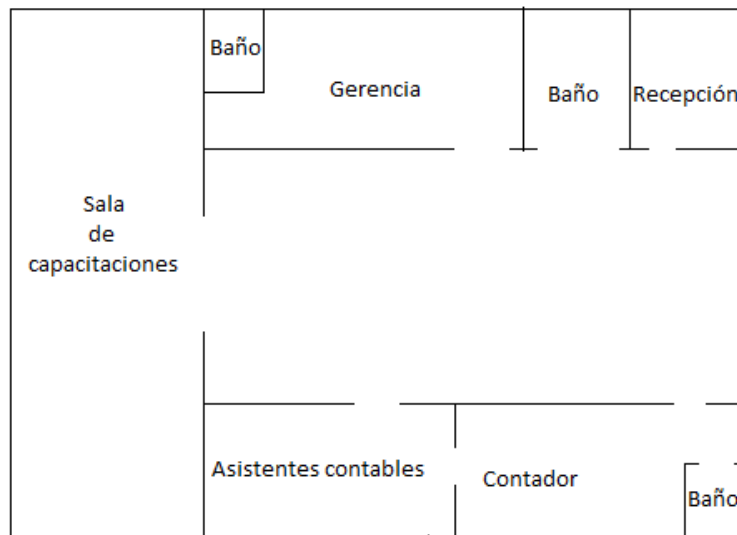
Firma del contrato determinando el costo y forma de pago.

### 4.3.3. Recursos

#### 4.3.3.1. Instalaciones

La oficina cuenta con agua potable, energía eléctrica y aire acondicionado, el tamaño de las instalaciones es de aproximadamente 86mts<sup>2</sup>, en el anexo 5 se muestra el costo del alquiler mensual y a continuación, la figura 28 muestra la distribución de las instalaciones.

**Figura 28.** Distribución instalaciones.



*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.3.3.2. Equipos y herramientas

A continuación, se detallan los equipos y herramientas necesarias para llevar a cabo las operaciones de la empresa, los precios y cantidad de cada uno se describen en el anexo 6 y las cotizaciones en el anexo 7:

### NOVICOMPU

- **Equipos de computación**

Computadoras HP de 8 GB RAM

Impresora multifunción EPSON

Laptops HP CORE I5 de 6 GB

Proyector EPSON EX3220 L, resolución 800× 600 (SVGA)

## **GEONET**

- **Software**

GALAXY-SIAF permitirá a la empresa realizar un adecuado manejo y control de las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, contabilidad y bancos, rol de pagos, administración de sistemas.

## **El Arbolito**

- **Muebles de Oficina**

Para mayor comodidad de nuestros miembros de la empresa y clientes se adquirirá escritorios ejecutivos modelo escuadra y archivadores aéreos económicos de acero laminado y pupitres amoblados de fierro.

## **Mundo Estudiantil**

- **Suministros de Oficinas**

Serán utilizados tanto para uso de la empresa como para las capacitaciones.

## **Comisariato Miguelito**

- **Suministros de limpieza**

Se comprará suministros de limpieza para uso de oficina y sala de capacitaciones los cuales serán administrados y utilizados por el auxiliar de servicios generales.

- **Coffee Break**

Se realizará la adquisición de los alimentos para hacer los sandwiches y se compran las bebidas para entregar el coffee break en cada seminario taller.

## **CNT**

- **Servicio de Internet**

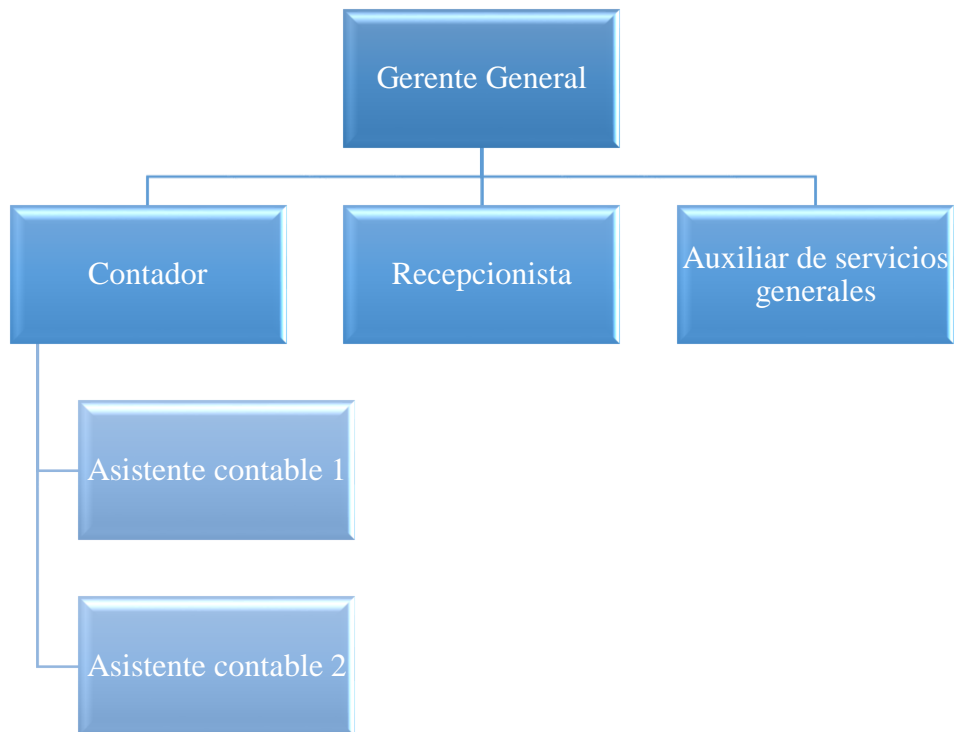
Se contratará el Servicio básico de internet ilimitado para pymes.

#### 4.4. Recursos humanos para la operación y administración del negocio

##### 4.4.1. Organigrama

A continuación, en la figura 29 se detalla la estructura organizacional de empresa.

**Figura 29.** Organigrama.



*Elaborado por:* Los autores.

##### 4.4.2. Descripción de los puestos

Desde la tabla 25 hasta la tabla 29 se detallan las funciones, descripción y perfil de cada puesto correspondiente al recurso humano de la empresa.

**Tabla 25.** Descripción de puesto Gerente General.

<b>Nombre del puesto:</b>	Gerente General
<b>Fecha de actualización:</b>	20/10/2016
<b>Elaborado por:</b>	Lorena Vera

<b>Propósito del puesto</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administrar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa</li> <li>• Encargado de buscar y mantener la cartera de clientes.</li> <li>• Elaborar programas de capacitaciones.</li> <li>• Encargado de capacitar en temas administrativos.</li> </ul>
<b>Escolaridad y/o áreas de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tercer nivel:</b> Título de Ingeniero comercial, Contador Público Autorizado, Economista</li> </ul>
<b>Área de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzas</li> <li>• Contabilidad</li> <li>• Tributación</li> <li>• Marketing</li> <li>• Recursos Humanos</li> <li>• Legal</li> </ul>
<b>Experiencia Laboral</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mínimo de Años de Experiencia:</b> 4 años en adelante</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>
<p><b>Disponibilidad de Viajar:</b> Cuando sea necesario</p> <p><b>Cambio de Residencia:</b> No</p> <p><b>Horario de Trabajo:</b> 9:30am – 17:00pm</p>
<b>Características Físicas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ninguna</li> </ul>
<b>Edad requerida</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 – 45 años</li> </ul>

*Elaborado por:* Los autores.



**Tabla 26.** Descripción de puesto Contador.

<b>Nombre del puesto:</b>	Contador
<b>Fecha de actualización:</b>	20/10/2016
<b>Elaborado por:</b>	Lorena Vera

<b>Propósito del puesto</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar la contabilidad de AceCap.</li> <li>• Encargado de hacer las declaraciones y anexos.</li> <li>• Control y revisión de nómina.</li> <li>• Encargado de capacitar en temas contables.</li> </ul>
<b>Escolaridad y/o áreas de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tercer nivel:</b> Título de Contador Público Autorizado.</li> </ul>
<b>Área de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzas</li> <li>• Contabilidad</li> <li>• Tributación</li> <li>• Recursos Humanos</li> <li>• Legal</li> </ul>
<b>Experiencia Laboral</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mínimo de Años de Experiencia:</b> 4 años en adelante</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>
<p><b>Disponibilidad de Viajar:</b> Cuando sea necesario</p> <p><b>Cambio de Residencia:</b> No</p> <p><b>Horario de Trabajo:</b> 9:30am – 17:00pm</p>
<b>Características Físicas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ninguna</li> </ul>
<b>Edad requerida</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 – 45 años</li> </ul>

*Elaborado por:* Los autores.

**Tabla 27.** Descripción de puesto Recepcionista.

<b>Nombre del puesto:</b>	Recepcionista
<b>Fecha de actualización:</b>	20/10/2016
<b>Elaborado por:</b>	Lorena Vera

<b>Propósito del puesto</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención integral de la oficina</li> <li>• Manejo y recepción de clientes</li> <li>• Encargada de la documentación y correspondencia</li> <li>• Coordinación de logística de viajes</li> <li>• Encarga del protocolo de las capacitaciones</li> </ul>
<b>Escolaridad y/o áreas de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachillerato culminado</li> </ul>
<b>Área de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secretariado</li> <li>• Administración</li> <li>• Ortografía y caligrafía</li> <li>• Archivo</li> </ul>
<b>Experiencia Laboral</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No aplica</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>
<b>Disponibilidad de Viajar:</b> No <b>Cambio de Residencia:</b> No <b>Horario de Trabajo:</b> 9:30am – 17:00pm
<b>Características Físicas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si aplica buena presencia</li> </ul>
<b>Edad requerida</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20 – 35 años</li> </ul>

*Elaborado por:* Los autores.

**Tabla 28.** Descripción de puesto Asistente Contable.

<b>Nombre del puesto:</b>	Asistente Contable
<b>Fecha de actualización:</b>	20/10/2016
<b>Elaborado por:</b>	Lorena Vera

#### **Propósito del puesto**

- Elaboración de Formularios 103 – 104
- Elaboración de Anexos solicitados por el jefe inmediato
- Revisión y Control de Cuentas por Pagar de Proveedores
- Funciones similares relacionadas al cargo

#### **Escolaridad y/o áreas de conocimiento**

- Ingeniería comercial o CPA a fines o recién graduado/a

#### **Área de conocimiento**

- Conocimientos contables y tributarios (declaraciones, retenciones)
- Dominio de excel intermedio, word y power point.
- Conocimientos en leyes laborales.

#### **Experiencia Laboral**

- **Mínimo de Años de Experiencia:** 1 año en adelante

#### **Condiciones de trabajo**

**Disponibilidad de Viajar:** No

**Cambio de Residencia:** No

**Horario de Trabajo:** 9:30am – 17:00pm

#### **Características Físicas**

- No aplica

#### **Edad requerida**

- 22 – 35 años

*Elaborado por:* Los autores.

**Tabla 29.** Descripción de puesto Auxiliar de servicios generales.

<b>Nombre del puesto:</b>	Auxiliar de servicios generales
<b>Fecha de actualización:</b>	20/10/2016
<b>Elaborado por:</b>	Lorena Vera

<b>Propósito del puesto</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Limpieza de Oficinas</li> <li>• Apoyo en atención al cliente.</li> <li>• Ayudar en las capacitaciones con el coffee break</li> </ul>
<b>Escolaridad y/o áreas de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller en cualquier especialización</li> </ul>
<b>Área de conocimiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No aplica</li> </ul>
<b>Experiencia Laboral</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mínimo de Años de Experiencia:</b> No aplica</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>
<b>Disponibilidad de Viajar:</b> No <b>Cambio de Residencia:</b> No <b>Horario de Trabajo:</b> 9:30am – 17:00pm
<b>Características Físicas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No aplica</li> </ul>
<b>Edad requerida</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 18 años cumplidos a 25</li> </ul>

*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.4.3. Sueldos

La tabla 30 muestra una proyección mensual de los sueldos del primer año que corresponde al recurso humano que forma parte de la empresa, solo se considera el proporcional del Décimo cuarto que corresponde a los meses de enero y febrero, y el proporcional del Décimo tercer sueldo que corresponde a los meses de enero a noviembre, no se considera el valor del fondo de reserva ya que se cancela después que hayan cumplido un año en la empresa, pero si se provisionan las vacaciones y los beneficios sociales. Adicionalmente en el anexo 8 se encuentran las proyecciones de las remuneraciones para los cuatro años siguientes, donde se considera un aumento en los valores del 4% por cada año correspondiente a la tasa de inflación.

**Tabla 30.** Proyección de sueldos año 1.

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA 8,33% (No aplica primer año)	VACACIONES	10MO 3ER SUELDO	10MO 4TO SUELDO	TOTAL ANUAL	AÑO 2				TOTAL PROVISION	Flujo neto de pagos por remuneraciones y beneficios
									Saldo PROVISION 10MO 3ER SUELDO	Saldo PROVISION 10MO 4TO SUELDO	Saldo PROVISION Vacaciones	Saldo PROVISION Aporte IESS		
GERENTE GENERAL	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 729,00					\$ 6.729,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 6.668,25
CONTADOR	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 729,00		\$ 250,00	\$ 458,33	\$ 61,00	\$ 7.498,33	\$ 41,67	\$ 305,00	\$ 250,00	\$ 60,75	\$ 657,42	\$ 6.840,92
ASISTENTE CONTABLE 1	\$ 366,00	\$ 4.392,00	\$ 533,63		\$ 183,00	\$ 335,50	\$ 61,00	\$ 5.505,13	\$ 30,50	\$ 305,00	\$ 183,00	\$ 44,47	\$ 562,97	\$ 4.942,16
ASISTENTE CONTABLE 2	\$ 366,00	\$ 4.392,00	\$ 533,63		\$ 183,00	\$ 335,50	\$ 61,00	\$ 5.505,13	\$ 30,50	\$ 305,00	\$ 183,00	\$ 44,47	\$ 562,97	\$ 4.942,16
RECEPCIONISTA	\$ 366,00	\$ 4.392,00	\$ 533,63		\$ 183,00	\$ 335,50	\$ 61,00	\$ 5.505,13	\$ 30,50	\$ 305,00	\$ 183,00	\$ 44,47	\$ 562,97	\$ 4.942,16
OFICIOS VARIOS	\$ 366,00	\$ 4.392,00	\$ 533,63		\$ 183,00	\$ 335,50	\$ 61,00	\$ 5.505,13	\$ 30,50	\$ 305,00	\$ 183,00	\$ 44,47	\$ 562,97	\$ 4.942,16
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.464,00</b>	<b>\$ 29.568,00</b>	<b>\$ 3.592,51</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 982,00</b>	<b>\$ 1.800,33</b>	<b>\$ 305,00</b>	<b>\$ 36.247,85</b>	<b>\$ 163,67</b>	<b>\$ 1.525,00</b>	<b>\$ 982,00</b>	<b>\$ 299,38</b>	<b>\$ 2.970,04</b>	<b>\$ 33.277,80</b>

*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.4.4. Aportaciones de socios

La empresa iniciará sus actividades con recursos propios aportados por los socios principales que suman un valor total de \$ 15.000,00, a continuación, en la tabla 31 se detallan las aportaciones de cada uno:

**Tabla 31.** Aportaciones de los socios.

Nómina accionistas	Valor Nominal Acción	Número de Acciones	Aporte Capital
Accionista A	1	5.000	\$ 5.000,00
Accionista B	1	5.000	\$ 5.000,00
Accionista C	1	5.000	\$ 5.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 15.000,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.4.5. Aspectos legales

La empresa AseCap S.A. será constituida como sociedad anónima vía online acogándose a la resolución No. 8 de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, publicada en el Registro Oficial Suplemento 278 del 30 de junio del 2014.

##### 4.4.5.1. Procedimientos para la constitución de la empresa vía electrónica

De acuerdo con la información obtenida en el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (s.f), detallamos los pasos para la constitución de empresas vía online.

- Ingresar a la página de la Superintendencia de Compañías
- Seleccionar la opción portal de constitución electrónica de compañías
- Presione la opción construir una compañía
- Ingrese el usuario y contraseña y presione el botón ingresar
- Seleccione una reserva de denominación y presione el botón continuar
- Presione la opción agregar socio o accionista.
- Presione la opción agregar datos de la compañía.

- Seleccione cuadro de suscripciones y pago de capital
- Agregar representante legal
- Adjuntar documentos
- Seleccione continuar
- Seleccione la notaria
- Finalmente leer las condiciones del proceso de constitución electrónica y aceptar.

## 4.5. Recursos financieros

### 4.5.1. Presupuesto de ventas proyectado

Para la elaboración de este presupuesto se consideraron dos factores importantes, primero para los siguientes cuatro años de operaciones se estima un incremento en los precios de los servicios en un 4%, el cual corresponde a la tasa promedio anual de inflación del país, y segundo se espera un crecimiento del 6% en la cantidad de clientes por cada año, lo cual contribuirá al crecimiento de los ingresos para los siguientes cuatro años.

A continuación, las tablas 32 y 33 muestran la proyección a cinco años de los ingresos de la empresa por servicios de asesoría y capacitación.

**Tabla 32.** Presupuesto de ingresos anual asesoría.

SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Servicios Administrativos</b>					
Elaboración de contratos y liquidaciones laborales.	\$ 2.500,00	\$ 2.750,00	\$ 3.025,00	\$ 3.327,50	\$ 3.660,25
Trámites y obligaciones con el IESS y MRL.	\$ 2.500,00	\$ 2.750,00	\$ 3.025,00	\$ 3.327,50	\$ 3.660,25
Elaboración de nóminas y roles de pago.	\$ 3.750,00	\$ 4.125,00	\$ 4.537,50	\$ 4.991,25	\$ 5.490,38
<b>Servicios Contables</b>					
Actualización de la contabilidad.	\$ 5.850,00	\$ 6.435,00	\$ 7.078,50	\$ 7.786,35	\$ 8.564,99
Elaboración y análisis de estados financieros bajo NIIF para PYMES.	\$ 1.800,00	\$ 1.980,00	\$ 2.178,00	\$ 2.395,80	\$ 2.635,38
Conciliaciones bancarias.	\$ 6.000,00	\$ 6.600,00	\$ 7.260,00	\$ 7.986,00	\$ 8.784,60
<b>Servicios Tributarios</b>					
Obtención y actualizaciones de RUC.	\$ 350,00	\$ 385,00	\$ 423,50	\$ 465,85	\$ 512,44
Declaración IVA.	\$35.700,00	\$39.270,00	\$43.197,00	\$47.516,70	\$52.268,37
Declaración Impuesto a la Renta.	\$ 7.500,00	\$ 8.250,00	\$ 9.075,00	\$ 9.982,50	\$ 10.980,75
Devolución de impuestos	\$ 1.350,00	\$ 1.485,00	\$ 1.633,50	\$ 1.796,85	\$ 1.976,54
Anexo de gastos personales.	\$ 1.000,00	\$ 1.100,00	\$ 1.210,00	\$ 1.331,00	\$ 1.464,10
Otros Anexos SRI	\$ 600,00	\$ 660,00	\$ 726,00	\$ 798,60	\$ 878,46
Trámites y soluciones con el SRI.	\$ 600,00	\$ 660,00	\$ 726,00	\$ 798,60	\$ 878,46
<b>TOTAL</b>	<b>\$69.500,00</b>	<b>\$76.450,00</b>	<b>\$84.095,00</b>	<b>\$92.504,50</b>	<b>\$101.754,95</b>

**Elaborado por:** Los autores.

**Tabla 33.** Presupuesto de ingresos anual capacitación.

<b>CAPACITACIONES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Administrativo</b>					
La empresa					
Creación de la empresa	\$ 3.600,00	\$ 3.960,00	\$ 4.356,00	\$ 4.791,60	\$ 5.270,76
Operativa y procesos productivos					
Ventas y atención al cliente					
<b>Contable</b>					
Contabilidad					
Metodología contable	\$ 3.600,00	\$ 3.960,00	\$ 4.356,00	\$ 4.791,60	\$ 5.270,76
Masas patrimoniales					
Cuentas de resultado					
<b>Tributario</b>					
Introducción al sistema tributario.					
Comprobantes de ventas.	\$ 3.600,00	\$ 3.960,00	\$ 4.356,00	\$ 4.791,60	\$ 5.270,76
Impuesto al valor agregado.					
Impuesto a la renta					
<b>TOTAL</b>	<b>\$10.800,00</b>	<b>\$11.880,00</b>	<b>\$13.068,00</b>	<b>\$14.374,80</b>	<b>\$ 15.812,28</b>

**Elaborado por:** Los autores.



#### 4.5.2. Presupuestos de gastos operativos proyectado

La tabla 34 muestra y describe los gastos operativos de la propuesta proyectados a cinco años, al igual que en el presupuesto de ventas se tomó como referencia un incremento del 4% por cada año correspondiente a la tasa de inflación promedio anual. Entre los gastos administrativos constan los sueldos y beneficios sociales, en el año dos se pagan las vacaciones y los fondos de reserva.

**Tabla 34.** Presupuesto de gastos operativos anual.

<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
<b>SUELDOS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
SUELDO	\$ 29.568,00	\$ 30.750,72	\$ 31.980,75	\$ 33.259,98	\$ 34.590,38
APORTE PATRONAL 12,15%	\$ 3.592,51	\$ 3.736,21	\$ 3.885,66	\$ 4.041,09	\$ 4.202,73
FONDOS DE RESERVA 8,33%	\$ -	\$ 2.041,74	\$ 2.123,41	\$ 2.208,35	\$ 2.296,68
10MO 3ER SUELDO	\$ 1.964,00	\$ 2.042,56	\$ 2.124,26	\$ 2.209,23	\$ 2.297,60
10MO 4TO SUELDO	\$ 1.830,00	\$ 1.903,20	\$ 1.979,33	\$ 2.058,50	\$ 2.140,84
VACACIONES	\$ 982,00	\$ 1.021,28	\$ 1.062,13	\$ 1.104,62	\$ 1.148,80
<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>\$ 37.936,51</b>	<b>\$ 41.495,72</b>	<b>\$ 43.155,54</b>	<b>\$ 44.881,77</b>	<b>\$ 46.677,04</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Gastos de constitución	\$ 1.171,10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Servicios básicos	\$ 545,00	\$ 566,80	\$ 589,47	\$ 613,05	\$ 637,57
Internet	\$ 615,60	\$ 640,22	\$ 665,83	\$ 692,47	\$ 720,16
Alquiler de oficina	\$ 2.400,00	\$ 2.496,00	\$ 2.595,84	\$ 2.699,67	\$ 2.807,66
Coffee Break	\$ 390,00	\$ 405,60	\$ 421,82	\$ 438,70	\$ 456,24
Suministros de oficina	\$ 438,05	\$ 455,57	\$ 473,79	\$ 492,75	\$ 512,46
Suministros de limpieza	\$ 262,00	\$ 272,48	\$ 283,38	\$ 294,71	\$ 306,50
<b>TOTAL GASTOS ADM</b>	<b>\$ 5.821,75</b>	<b>\$ 4.836,68</b>	<b>\$ 5.030,14</b>	<b>\$ 5.231,35</b>	<b>\$ 5.440,60</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Publicidad	\$ 615,00	\$ 639,60	\$ 665,18	\$ 691,79	\$ 719,46
<b>TOTAL GASTOS VENTA</b>	<b>\$ 615,00</b>	<b>\$ 639,60</b>	<b>\$ 665,18</b>	<b>\$ 691,79</b>	<b>\$ 719,46</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 44.373,26</b>	<b>\$ 46.971,99</b>	<b>\$ 48.850,87</b>	<b>\$ 50.804,91</b>	<b>\$ 52.837,10</b>

*Elaborado por:* Los autores.

### 4.5.3. Cálculo de depreciación y amortización

En la tabla 35 se muestra el cálculo de depreciación a cinco años de los activos aportados por los socios, se estima un valor residual del 10% para los activos y una vida útil de cinco años debido a que es el tiempo al que se proyecta la propuesta. Mientras en la tabla 36, se presenta el cálculo de la amortización del software contable que será utilizado por la empresa.

**Tabla 35.** Cálculo de depreciación.

ACTIVO	COSTO	VALOR RESIDUAL	BASE DE DEPR	VIDA UTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEPR	VALOR EN LIBROS
Equipos de computación	\$ 4.345,00	\$ 434,50	\$ 3.910,50	5	\$ 782,10	\$ 782,10	\$ 782,10	\$ 782,10	\$ 782,10	\$ 3.910,50	\$ 434,50
Muebles y equipos de oficina	\$ 1.815,00	\$ 181,50	\$ 1.633,50	5	\$ 326,70	\$ 326,70	\$ 326,70	\$ 326,70	\$ 326,70	\$ 1.633,50	\$ 181,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.160,00</b>	<b>\$ 616,00</b>	<b>\$ 5.544,00</b>	<b>\$ 10,00</b>	<b>\$ 1.108,80</b>	<b>\$ 1.108,80</b>	<b>\$ 1.108,80</b>	<b>\$ 1.108,80</b>	<b>\$ 1.108,80</b>	<b>\$ 5.544,00</b>	<b>\$ 616,00</b>

*Elaboración:* Los autores.

**Tabla 36.** Cálculo de amortización.

ACTIVO	COSTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL AMORTIZACION
Software	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.000,00</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 1.000,00</b>

*Elaboración:* Los autores.

#### 4.5.4. Estado de Resultados proyectado

A continuación, la tabla 37 muestra el Estado de Resultados proyectado a un periodo de cinco años, tiempo al que se estima el proyecto.

**Tabla 37.** Estado de Resultados proyectado.

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos</b>					
Ingresos por Asesorías	\$ 69.500,00	\$ 76.450,00	\$ 84.095,00	\$ 92.504,50	\$ 101.754,95
Ingresos por Capacitaciones	\$ 10.800,00	\$ 11.880,00	\$ 13.068,00	\$ 14.374,80	\$ 15.812,28
Costo de Servicios	\$ 8.517,43	\$ 9.266,48	\$ 9.637,14	\$ 10.022,62	\$ 10.423,53
<b>Total de ingresos</b>	<b>\$ 71.782,57</b>	<b>\$ 79.063,52</b>	<b>\$ 87.525,86</b>	<b>\$ 96.856,68</b>	<b>\$ 107.143,70</b>
<b>Gastos Operativos</b>					
Gastos administrativos	\$ 35.240,83	\$ 37.065,91	\$ 38.548,55	\$ 40.090,49	\$ 41.694,11
Gastos de venta	\$ 615,00	\$ 639,60	\$ 665,18	\$ 691,79	\$ 719,46
Depreciación	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80
Amortización Software	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>Total de gastos operativos</b>	<b>\$ 37.164,63</b>	<b>\$ 39.014,31</b>	<b>\$ 40.522,53</b>	<b>\$ 42.091,08</b>	<b>\$ 43.722,37</b>
<b>Utilidad antes participación empleados</b>	<b>\$ 34.617,94</b>	<b>\$ 40.049,21</b>	<b>\$ 47.003,33</b>	<b>\$ 54.765,59</b>	<b>\$ 63.421,33</b>
(-) 15% participación utilidad empleados	\$ (5.192,69)	\$ (6.007,38)	\$ (7.050,50)	\$ (8.214,84)	\$ (9.513,20)
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 29.425,25</b>	<b>\$ 34.041,83</b>	<b>\$ 39.952,83</b>	<b>\$ 46.550,75</b>	<b>\$ 53.908,13</b>
(-) 22% Impuesto Renta	\$ (6.473,55)	\$ (7.489,20)	\$ (8.789,62)	\$ (10.241,17)	\$ (11.859,79)
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 22.951,69</b>	<b>\$ 26.552,63</b>	<b>\$ 31.163,21</b>	<b>\$ 36.309,59</b>	<b>\$ 42.048,34</b>

*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.5.5. Flujo de efectivo, VAN y TIR.

El flujo de efectivo que se presenta en la tabla 38 muestra flujos positivos, tomando como tasa de costo de oportunidad la tasa activa efectiva máxima vigente a octubre de 2016 para el sector comercial prioritario PYMES que es del 11,83%, tanto el VAN positivo como una TIR mayor al costo de oportunidad indican que el proyecto es factible.

**Tabla 38.** Flujo de efectivo, VAN y TIR.

<b>DETALLE</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Total</b>
Utilidad neta del ejercicio	\$ 22.951,69	\$ 26.552,63	\$ 31.163,21	\$ 36.309,59	\$ 42.048,34	\$ 159.025,45
<u>(+) Gastos que no requieren desembolso</u>						
Depreciación Activos	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80	\$ 5.544,00
Amortización Software	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00
<b>Flujo de efectivo generado</b>	<b>\$ 24.260,49</b>	<b>\$ 27.861,43</b>	<b>\$ 32.472,01</b>	<b>\$ 37.618,39</b>	<b>\$ 43.357,14</b>	<b>\$ 165.569,45</b>
<b>Valor Presente</b>	<b>\$ 21.694,08</b>	<b>\$ 22.278,54</b>	<b>\$ 23.218,50</b>	<b>\$ 24.052,87</b>	<b>\$ 24.789,57</b>	<b>\$ 116.033,56</b>
<b>Inversión</b>						<b>\$ (15.000,00)</b>
<b>Valor Presente Neto</b>						<b>\$ 101.033,56</b>
<b>TIR</b>						<b>175%</b>

*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.5.6. Punto de equilibrio.

A continuación, en la tabla 39 se muestra el cálculo el punto de equilibrio para los cinco años a los que se estima el proyecto.

**Tabla 39.** Punto de equilibrio.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 80.300,00	\$ 88.330,00	\$ 97.163,00	\$ 106.879,30	\$ 117.567,23
COSTOS FIJOS	\$ 43.283,21	\$ 45.838,34	\$ 47.671,87	\$ 49.578,75	\$ 51.561,90
COSTOS VARIABLES	\$ 1.090,05	\$ 1.133,65	\$ 1.179,00	\$ 1.226,16	\$ 1.275,20
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>\$ 43.878,86</b>	<b>\$ 46.434,29</b>	<b>\$ 48.257,44</b>	<b>\$ 50.154,13</b>	<b>\$ 52.127,30</b>

*Elaborado por:* Los autores.

#### 4.6. Resumen Ejecutivo

El presente trabajo Plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido a los microempresarios del cantón Balzar, cuya razón social es AseCap S.A. su actividad económica se desarrollará en el casco comercial y de servicios ubicado en la av. Rómulo Rendón y nuestra oficina en el km 1 ½ vía a el Empalme.

Nuestros servicios están dirigidos a ofrecer capacitación y asesoramiento en temas administrativos, contables y tributarios a los microempresarios con la finalidad la elevar el nivel de instrucción, formalización de los negocios y la reducción de los gastos financieros.

Según datos obtenidos por el INEC tan solo el 3% de la población cuenta con una instrucción de tercer nivel lo que ha ocasionado que la mayor parte de la población en cantón cree negocios con la finalidad de tener obtener ingresos y a su vez independencia financiera consecuencia de esto existe una gran cantidad de oferentes de diversos bienes y servicios, que en su mayoría cuentan con desaciertos al momento de dirigirlo y obtener el crecimiento.

De acuerdo a lo brevemente expuesto; que los microempresarios del cantón en estudio no cuentan una gestión adecuada en la parte administrativa, contable y tributaria, las cuales son áreas muy esenciales dentro de cualquier negocio sin importar el tamaño y tipo, se

crea la posibilidad de entrar en este nicho de mercado que no ha sido explotado y ofrecer una mejor opción para aquellos.

Por consiguiente, se aplicarán los elementos que se consideraron para la realización de este proyecto:

- En la idea de valor se presenta los antecedentes justificación y descripción detallada de los servicios a ofrecer además de la misión, visión, objetivo y ventaja competitiva.
- En el segundo elemento es el marketing, el cual mediante sus cuatro Ps ayudó a definir el segmento de mercado, las promociones a realizar, estrategias de precio y las acciones a realizar para atender los posibles clientes, como introducirnos al mercado y posesionarnos en él.
- En el tercer elemento se enfocó en el desglose de los procesos productivos para la prestación de los servicios, de esta manera se determinó que materiales y equipos se utilizar para iniciar y operar el negocio.
- En el cuarto elemento se elaboró el organigrama, las descripción y perfil de cada uno del puesto, administración de sueldos con la finalidad de tener una adecuada planeación del personal.
- En quinto y último elemento se demostró la factibilidad financiera a través del cálculo de la VAN que en los 5 años es de \$ 101.033,56 con una tasa mínima de rendimiento de 11,83% y TIR de 175% con una inversión inicial de \$ 15.000,00 que podrá ser recuperada en el primer año de operaciones. Sin embargo, si hubiera cambios en los gastos de venta o gastos administrativos no se vería afectado ya que nuestro en el primer año se recupera el doble de lo invertido.

## **Conclusiones**

Una vez concluido el trabajo de investigación plan de negocio para la creación de una empresa de capacitación y asesoramiento AceCap S.A dirigido a los microempresarios del cantón Balzar se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Se identificaron y confirmaron los principales problemas que tiene los microempresarios en el cantón Balzar, lo cual representa ventaja para el desarrollo del proyecto y la necesidad de que exista una empresa de capacitación y asesoramiento dirigido exclusivamente al sector microempresarial.
- El estudio de mercado permitió obtener información importante que valida la investigación. Las encuestas realizadas permitieron conocer que el 84% de los microempresarios consideran muy importante capacitarse y asesorarse en los temas administrativos, contables y tributarios lo que indica que se puede atender una gran parte del mercado.
- Otro punto importante es que no sólo los microempresarios mostraron un nivel de instrucción bajo, sino también toda la población encuestada, lo que significa que, en futuro, no solamente sea factible capacitar y asesorar a este sector del mercado, sino a todas las personas que deseen emprender negocios.
- Por último, las proyecciones financieras reflejan lo rentable que sería la empresa de capacitación y asesoramiento, cuyo insumo más importante es el conocimiento de los profesionales que participarán en la prestación de los servicios, a más de ofrecer un costo accesible, que no afecte a la utilidad y rentabilidad de la empresa.



## **Recomendaciones**

Se recomiendan las siguientes acciones:

- Se recomienda implementar el proyecto para el impulso del sector comercial en la zona central del cantón Balzar, ya que es un mercado que tiene gran plaza en el área, y se adecúa a las necesidades de su población, es por ello, que desde el principio, se reconoció la importancia de las capacitaciones en temas administrativos, contables y tributarios y de la necesidad de reestructuración mediante asesoría, por lo que utilizó al máximo de su capacidad para establecer una propuesta conforme a lo analizado y definido en la investigación.
- Es importante que los microempresarios involucrados reconozcan lo que quieren lograr mediante la contratación de los servicios de capacitación y asesoría, pues estos serán acordes a sus necesidades, por lo que necesitan entender cómo utilizar estas herramientas como ventaja competitiva para sus negocios.
- Se recomienda a los microempresarios del cantón Balzar, analizar y estudiar la presente investigación, con la finalidad de promover la concienciación sobre la necesidad de una reestructuración y relanzamiento de sus negocios, pues no es conveniente continuar desarrollando sus actividades de forma empírica y desorganizada, pues no llegarán a tener el éxito deseado a corto, mediano y largo plazo.
- Realizar estrategias masivas de publicidad ya que sería una buena forma de estar en la mente de los microempresarios de Balzar y mantener la participación de mercado, creando fidelidad de los clientes.
- Elaborar una base de datos de clientes potenciales y darles seguimiento a sus actividades de negocios.
- Ser innovadores y estar a la vanguardia en temas administrativos, contables y tributarios.

## Referencias bibliográficas

- Aguirre, B. (2015). Introducción a los procesos administrativos y comerciales en PYME y MIPYMES. En *Emprendimiento de Administración Comercial*, IV, (pp. 12-15). U. S. Quito, Ed.
- Altamirano, D. (2014). *Procesos internacionales de normalización contable*. Bogotá, Colombia: Zipaquirá.
- Álvarez, M. (2013). Dificultad de acceso al crédito: MIPYME. *Revista Vistazo*, II, (43-45).
- Arévalo, V. (2012). *Creación de una empresa de asesoría contable, tributaria y financiera para Micro, Pequeñas y Medianas empresas -MIPYMES- en el distrito Metropolitano de Quito (Tesis de Maestría, Universidad Tecnológica de Israel, Quito, Ecuador)*. Recuperado de <http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/719>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2013). *Adhesión a las Normas de Contabilidad Internacionales*. Comisión de fiscalización tributaria. Quito: Ediciones Legales.
- Bachelet, A. (2015). *Gestión de Administración y Comercio*. Santiago, Chile: Andes S.A.
- Cámara de la Pequeña Industria del Guayas. (2015). *Porcentaje promedio de colaboradores en PYME*. Guayaquil: Riviera S.A.
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de Recursos Humanos* Novena edición. México D.F., México: McGraw-Hill.
- Colegio de Contadores Públicos de Pichincha. (2015). *Complejidad de procesos tributarios para PYME*. Quito: EPE.
- Criollo, S. (2012). *Implementación de una consultoría tributaria contable con servicio personalizado en la ciudad de Otavalo provincia de Imbabura (Tesis, Universidad Técnica del Norte, Ibarra, Ecuador)*. Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/1362>
- Cruz, A. (2011). *Principios de Ergonomía*. U. Jorge Tadeo Lozano.
- Estarellas, C. (2013). El correcto sistema de declaración tributaria presentada al SRI. *Revista Jurídica*, 45-52.
- Ferrel, O., Hirt, G. y Ferrel, L. (2010). *Introducción a los Negocios en un mundo cambiante (Vol. II)*. México D.F., México: McGraw-Hill.

- Filion, L., Cisneros, L. y Mejía, C. (2015). *Administración de PYMES: Los pequeños negocios fuente de emprendimiento comercial (Vol. II)*. México D.F., México: Pearson Educación.
- GAD Municipal del Cantón Balzar. (2015). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Balzar. Anual*, Balzar.
- Garcés, W. (2013). *El lanzamiento de empresas: ¿Cómo crear una nueva empresa?* Buenos Aires, Argentina: McGraw Hill.
- González, D. (2014). *Las asesorías administrativas comerciales eficaces: Un crecimiento de la administración fiscal pública (Vol. II)*. Buenos Aires, Argentina: McGraw Hill.
- Google Maps. (s.f.). En Google. Recuperado de Google: <https://maps.google.com.ec>
- Guzmán, F. (2014). La falta de personal capacitado en PYME. *Revista Tributaria de Actualidad*, I, 34.
- Marketing Publishing Center. (2014). *Estrategias de logística empresarial*. Lima: EPE.
- Martínez, I. (2014). *Asesorías de administración comercial en grandes y pequeñas empresas (Vol. II)*. Lima, Perú: De los Reyes S.A.
- Mayorga, I. (2011). *Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de capacitación en gestión fiscal y tributaria para personas naturales y microempresas ubicadas en la ciudad de Quito. (Tesis, Universidad Técnica Salesiana, Quito, Ecuador)*. Recuperado de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/4724>
- Ordoñez, L. (2014). *Plan estratégico en la práctica administrativa y comercial*. España: ESIC Editorial.
- Pau, J. (2013). *Manual de logística integral empresarial: Lanzamiento de empresas de mercado (Vol. II)*. Buenos Aires, Argentina: IICC.
- Pérez, R. (2014). *El acceso al financiamiento de las pequeñas empresas: El sistema bancario y sus contradicciones*. México D.F., México: Guerrero S.A.
- Ramírez, A. (2015). *La administración comercial y sus ventajas de competitividad*. Quito, Pichincha, Ecuador: Mitad del Mundo S.A.
- Redín, Á. (2014). *La implementación de las Pequeñas y Medianas Empresas de servicios comerciales y administrativos: Un nuevo enfoque al desarrollo económico y social del Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador: Mitad del Mundo S.A.
- Rivas, J. (2013). *Comportamiento del consumidor: decisiones y estrategia de marketing (Vol. II)*. (EPE, Ed.) Lima, Perú: ESIC Editorial.

- Rodríguez, F. (2015). La viabilidad del desarrollo de las microempresas en el sector productivo de América Latina. Santiago: Universidad del Rosario.
- Seco, M. (2014). Capital riesgo y financiación de pymes. México: EOI Escuela de Organización Industrial.
- Servicio de Rentas Internas. (2015a). Estandarización de procesos de declaración tributaria. SRI, Administrativo. Quito: Ediciones Legales S.A.
- Servicio de Rentas Internas. (2015b). Política Tributaria del Ecuador (Vol. IV). (SRI, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador: Ediciones Legales S.A.
- Servicio de Rentas Internas. (s.f). En SRI en línea. Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri;jsessionid=fDkzItPk+QpTWFdPhl9bvcmJ>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.) En Supercias en línea. Recuperado de [http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/cons\\_elec.zul](http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/cons_elec.zul)
- Thompson, A., Gamble, J., Peteraf, M. y Strickland, A. (2012). Administración Estratégica Decimoctava edición. México DF, México: McGraw-Hill.
- Vavra, T. (2012). Cómo medir la satisfacción del cliente. Lima, Perú: FC Editorial.

# **Anexos**

**Anexo 1.** Estado del arte.

<b>Tema</b>	<b>Autor</b>	<b>Año de publicación</b>	<b>Metodología</b>	<b>Sitio web</b>
<b>Administración de PYMES emprender, dirigir y desarrollar empresas.</b>	Louis Jacques Filian; Luis F. Cisneros Martínez; Jorge H. Mejía- Morelos.	2011	Evaluación.	<a href="http://www.cpx.mx/acabrera/bStarter/Administracion_de_PYMES.pdf">http://www.cpx.mx/acabrera/bStarter/Administracion_de_PYMES.pdf</a>
<b>Administración de Recurso Humano. El capital humano de las organizaciones.</b>	Idalberto Chiavenato.	2011	Evaluación del Desempeño, formas y objetivos.	<a href="http://xlibros.com/wp-content/uploads/2014/04/Administracion-de-recursos-humanos.-CHIAVENATO-8th_redacted.pdf">http://xlibros.com/wp-content/uploads/2014/04/Administracion-de-recursos-humanos.-CHIAVENATO-8th_redacted.pdf</a>
<b>Introducción a los negocios en un mundo cambiante.</b>	O. C. Ferrell; Geoffrey A. Hirt; Linda Ferrell.	2010	Método de investigación científica.	<a href="https://es.scribd.com/doc/167760323/1">https://es.scribd.com/doc/167760323/1</a>
<b>Plan de Desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Balzar.</b>	G.A.D de Balzar	2014	Revisión documental Revisión primaria y secundaria.	<a href="http://app.sni.gob.ec/visorseguiuimiento/DescargaGAD/data/sigadplusdiagnostico/0960000300001_DIAGNOSTICO%20PDOT%20BALZAR_15-01-2015_17-14-31.pdf">http://app.sni.gob.ec/visorseguiuimiento/DescargaGAD/data/sigadplusdiagnostico/0960000300001_DIAGNOSTICO%20PDOT%20BALZAR_15-01-2015_17-14-31.pdf</a>
<b>Creación de una empresa de asesoría contable, tributaria y financiera para Micro, Pequeñas y Medianas empresas - MIPYMES- en el distrito metropolitano de Quito.</b>	Arévalo Machado, Victoria Janneth	2012	Descriptiva y de campo.	<a href="http://190.11.245.244/handle/47000/719">http://190.11.245.244/handle/47000/719</a>

<b>Proyecto de factibilidad para la creación de un centro de capacitación en gestión fiscal y tributaria para personas naturales y microempresas ubicadas en la ciudad de Quito.</b>	Mayorga Imbaquingo, Iván Eliecer	2011	Exploratorio, descriptiva y causal.	<a href="http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/4724">http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/4724</a>
<b>Implementación de una consultoría tributaria contable con servicio personalizado en la ciudad de Otavalo provincia de Imbabura.</b>	Criollo Portilla, Sandro Felipe	2012	Entrevista y observación directa.	<a href="http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/1362">http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/1362</a>

*Elaborado por:* Los Autores.

**Anexo 2.** Contenido y duración de capacitaciones.

**Administración**

<b>Tema</b>	<b>Descripción</b>	<b>Horas</b>	<b>Inversión</b>	<b>Incluye</b>
<b>La empresa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepto de empresa.</li> <li>• Tipos de empresa.</li> <li>• Proceso de la administración.</li> <li>• Tipos de administración y sus principales enfoques.</li> <li>• Video.</li> </ul>	5	<b>Inscripción</b> \$ 50,00  <b>4 Pagos</b> de \$ 10,00 en cada seminario-taller.	Carpeta Pluma Certificado de asistencia Coffee break
<b>Creación de la empresa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción.</li> <li>• Construir, afinar y proteger la idea de negocios.</li> <li>• Someter a prueba la idea para aprovechar la oportunidad de negocios.</li> <li>• Estructuración de la oferta: El modelo de negocios.</li> </ul>	5		
<b>Operativa y procesos productivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de inventarios.</li> <li>• Manejo de stock.</li> <li>• Proveedores.</li> <li>• Procesos y procedimientos.</li> <li>• Videos</li> </ul>	5		
<b>Ventas y atención al cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas.</li> <li>• Técnicas de ventas, etapas de la venta.</li> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Conceptos básicos, tipología del cliente y atención diferencial, fidelización de los clientes.</li> </ul>	5		

*Elaborado por:* Los autores.



## Tributación

Tema	Descripción	Horas	Inversión	Incluye
<b>Introducción al sistema tributario.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos básicos e importancia de la tributación.</li> <li>• RUC Y RISE.</li> <li>• Concepto</li> <li>• Inscripción</li> <li>• Actualización</li> <li>• Suspensión y cancelación.</li> </ul>	5	<b>Inscripción \$ 50,00</b>  <b>4 Pagos de \$ 10,00 en cada seminario-taller.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carpeta</li> <li>• Pluma</li> <li>• Certificado de asistencia</li> <li>• Coffee break</li> </ul>
<b>Comprobantes de ventas.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Régimen de facturación</li> <li>• Emisión y entrega de comprobantes.</li> <li>• Baja y anulación de comprobantes.</li> </ul>	5		
<b>Impuesto al valor agregado.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objeto del impuesto</li> <li>• Hecho imponible y sujetos de impuestos.</li> <li>• Tarifa del impuesto y crédito tributario.</li> <li>• Declaración y pago del IVA.</li> <li>• Retenciones en la fuente del IVA.</li> <li>• Ejercicio práctico, llenado de formularios y anexos.</li> </ul>	5		
<b>Impuesto a la renta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impuesto a la renta</li> <li>• Normas generales</li> <li>• Ingresos a la fuente</li> <li>• Exenciones</li> <li>• Depuración de los ingresos</li> <li>• Base imponible</li> <li>• Determinación del impuesto</li> <li>• Normas sobre declaración y pago.</li> <li>• Ejercicio práctico, llenado de formularios y anexo.</li> </ul>	5		

*Elaborado por:* Los autores.

## Contabilidad

Tema	Descripción	Horas	Inversión	Incluye
<b>Contabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepto, objetivo, importancia.</li> <li>• Aplicación de la contabilidad.</li> <li>• Videos</li> </ul>	5	<b>Inscripción \$</b> 50,00  <b>4 Pagos</b> de \$ 10,00 en cada seminario- taller.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carpeta</li> <li>• Pluma</li> <li>• Certificado de asistencia</li> <li>• Coffee break</li> </ul>
<b>Metodología contable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuentas funciones.</li> <li>• Partes de una cuenta.</li> <li>• Reconocimiento de cuentas.</li> <li>• Terminología contable.</li> <li>• Clasificación de las cuentas.</li> </ul>	5		
<b>Masas patrimoniales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activos, pasivos, patrimonio.</li> <li>• Gráfico del patrimonio neto.</li> <li>• Ecuación patrimonial.</li> <li>• Cuentas patrimoniales – Utilidades retenidas.</li> <li>• Cuentas que causan aumento en el patrimonio.</li> <li>• Cuentas que causan disminución en el patrimonio.</li> <li>• Concepto, clasificación</li> </ul>	5		
<b>Cuentas de resultado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones con cuentas de resultado.</li> <li>• Plan de cuentas.</li> </ul>	5		

*Elaborado por:* Los autores.

**Anexo 3.** Gastos de publicidad.

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
1000	Impresiones de volantes publicitarias a color	\$ 0,08	\$ 80,00
500	Tarjetas de presentación a color	\$ 0,25	\$125,00
	<b>Total</b>		<b>\$205,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Anexo 4.** Lista de precios por servicios.

**Servicios de capacitación.**

<b>Precios de capacitaciones</b>		
<b>Capacitaciones</b>	<b>Hrs</b>	<b>Precio</b>
<b><u>Administrativo</u></b>		
La empresa	5	\$ 90,00
Creación de la empresa	5	
Operativa y procesos productivos	5	
Ventas y atención al cliente	5	
<b><u>Contable</u></b>		
Contabilidad	5	\$ 90,00
Metodología contable	5	
Masas patrimoniales	5	
Cuentas de resultado	5	
<b><u>Tributario</u></b>		
Introducción al sistema tributario.	5	\$ 90,00
Comprobantes de ventas.	5	
Impuesto al valor agregado.	5	
Impuesto a la renta	5	
* Primero se cancela \$ 50,00 de inscripción y la diferencia en 4 partes de \$ 10,00 en cada seminario taller		

**Elaborado por:** Los autores.

**Servicios de asesorías.**

<b>Precios de servicios</b>	
<b>Servicios</b>	<b>Precio</b>
<b><u>Servicios Administrativos</u></b>	
Elaboración de contratos y liquidaciones laborales.	\$ 50,00
Trámites y obligaciones con el IESS y MRL.	\$ 50,00
Elaboración de nóminas y roles de pago.	\$ 75,00
<b><u>Servicios Contables</u></b>	
Actualización de la contabilidad.	\$130,00
Elaboración y análisis de estados financieros bajo NIIF para PYMES.	\$120,00
Conciliaciones bancarias.	\$ 50,00
<b><u>Servicios Tributarios</u></b>	
Obtención y actualizaciones de RUC.	\$ 25,00
Declaración IVA.	\$ 70,00
Declaración Impuesto a la Renta.	\$150,00
Devolución de impuestos	\$ 50,00
Anexo de gastos personales.	\$ 50,00
Otros Anexos SRI	\$ 50,00
Trámites y soluciones con el SRI.	\$ 50,00
*Precios no incluyen IVA	

**Elaborado por:** Los autores.

**Anexo 5.** Instalaciones.

**Alquiler de Oficina.**

<b>Pago</b>	<b>Descripción</b>	<b>Total a pagar</b>
Mensual	Alquiler	\$ 200,00
	<b>Total</b>	<b>\$ 200,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

## Anexo 6. Detalle de equipos y herramientas.

### Equipos de computación.

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Laptops	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Computadoras	3	\$ 540,00	\$ 1.620,00
Impresora	2	\$ 350,00	\$ 700,00
Proyector	1	\$ 525,00	\$ 525,00
<b>Total</b>			<b>\$ 4.345,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

### Software

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Software contable	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 1.000,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

### Muebles y equipos de oficina.

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Escritorios tamaño normal	5	\$ 125,00	\$ 625,00
Sillas giradoras	5	\$ 50,00	\$ 250,00
Archivador	3	\$ 80,00	\$ 240,00
Pupitres	20	\$ 35,00	\$ 700,00
<b>Total</b>			<b>\$ 1.815,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

### Suministros de oficina.

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Resmas de papel	5	\$ 4,00	\$ 20,00
Carpetas manila	100	\$ 0,10	\$ 10,00
Plumas	100	\$ 0,30	\$ 30,00

Grapadoras	4	\$ 3,50	\$ 14,00
Perforadoras	4	\$ 3,50	\$ 14,00
Cintas	4	\$ 0,40	\$ 1,60
Resaltador	8	\$ 0,90	\$ 7,20
Porta lápices	4	\$ 2,00	\$ 8,00
Sellos	3	\$ 5,00	\$ 15,00
Borrador	5	\$ 0,25	\$ 1,25
Marcador	10	\$ 0,65	\$ 6,50
Clips estándar	10	\$ 0,35	\$ 3,50
Clips mariposa	5	\$ 0,30	\$ 1,50
Sacapuntas	2	\$ 0,25	\$ 0,50
Pizarra	1	\$ 30,00	\$ 30,00
<b>Total</b>			<b>\$ 163,05</b>

*Elaborado por:* Los autores.

### Suministros de Limpieza.

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Tachos para basura	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Fundas de basura de 10 unidades	10	\$ 0,60	\$ 6,00
Papel higiénico 12 rollos	5	\$ 2,50	\$ 12,50
Escoba	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Jabón de tocador	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Trapeador	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Recogedor	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Detergente de 1 kg	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Desinfectante	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Cloro	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Guante	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Esponja	1	\$ 0,50	\$ 0,50
<b>Total</b>			<b>\$ 42,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.



### Coffee Break

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Supan	3	\$ 1,99	\$ 5,97
Libra de queso	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Pepsi 250 ml	20	\$ 0,32	\$ 6,40
<b>Total</b>			<b>\$ 15,37</b>

*Elaborado por:* Los autores.

### Servicios básicos.

Pago	Descripción	Total a pagar
Mensual	Luz	\$ 30,00
	<b>Total</b>	<b>\$ 30,00</b>

*Elaborado por:* Los autores.

### Servicio de Internet.

Pago	Descripción	Total a pagar
Mensual	Internet	\$ 51,30
	<b>Total</b>	<b>\$ 51,30</b>

*Elaborado por:* Los autores.

Anexo 7. Cotizaciones.



**PROFORMA**

**FECHA:** 31/ 10/ 2016

**OMBRE:** Kevin Cevallos  
**ELULAR:** 0993674632

**VENDEDOR:** Jorge  
**CELULAR:** 0987049873

ANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO/UNIT	P. TOTAL
1 <sup>1</sup>	Laptop	\$500,00	\$500,00

**LAPTOP HP CORE I5 5200U+  
1TB+ 6GB+ DVDWR+ W10**

Referencia **HP 15 - AC143WM**  
Condición: Renovado  
Sistema Operativo Windows 10 (Pre Instalado)  
Procesador Intel Core i5-5200U 2.2GHz a 2.7GHz  
Memoria Ram 6GB - DDR3  
Disco Duro 1.000 GB - 5400RPM  
Pantalla LED 15.6" (1366 x 768)  
Tarjeta Gráfica Intel HD Graphics 5500



<b>SUBTOTAL:</b>	\$438,60
<b>IVA:</b>	\$61,40
<b>TOTAL:</b>	\$500,00

**COMENTARIOS**

3 años de garantía



**PROFORMA**

**FECHA:** 31/ 10/ 2016

**NOMBRE:** Kevin Cevallos  
**CELULAR:** 0993674632

**VENDEDOR:** Jorge  
**CELULAR:** 0987049873

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO/UNIT	P. TOTAL
1	PC escritorio	\$540,00	\$540,00

**HP ALL IN ONE AMD A4+ 8GB RAM+ PANT 23 PULG+ DVDWR**

Referencia **HP 23 - r140zw**  
 Condición: Renovado

Sistema Operativo Windows 10 (Pre Instalado) | Procesador AMD Quad Core A4-6210 1.8GHz  
 | Memoria Ram 8GB - DDR3 | Disco Duro 500GB - 5400RPM  
 | Pantalla LED 23" (1920x1080)  
 | Tarjeta Gráfica AMD Radeon R3 Graphics



<b>SUBTOTAL:</b>	\$473,68
<b>IVA:</b>	\$66,32
<b>TOTAL:</b>	\$540,00

**COMENTARIOS**

años de garantía



**PROFORMA**

**FECHA:** 31/ 10/ 2016

**NOMBRE:** Kevin Cevallos

**CELULAR:** 0993674632

**VENDEDOR:** Jorge

**CELULAR:** 0987049873

ANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO/UNIT	P. TOTAL
1	Impresora	\$350,00	\$350,00

MULTIFUNCION EPSON L375  
 RESOLUCIÓN 5760 X 1440 DPI  
 VELOCIDAD 27 PPM NEGRO Y 15 PPM COLOR  
 BANDEJA DE ENTRADA 50 HOJAS  
 BANDEJA DE SALIDA 30 HOJAS  
 IMPRIME EN NEGRO 4500 HOJAS POR TINTA  
 IMPRIME EN COLOR 6500 HOJAS POR JUEGO DE TINTAS  
 IMPRESORA WI-FI



<b>SUBTOTAL:</b>	307,02
<b>IVA:</b>	\$42,98
<b>TOTAL:</b>	\$350,00

**COMENTARIOS**

12 meses de garantía



**PROFORMA**

**FECHA:** 31/ 10/ 2016

**OMBRE:** Kevin Cevallos

**ELULAR:** 0993674632

**VENDEDOR:** Jorge

**CELULAR:** 0987049873

ANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO/UNIT	P. TOTAL
1	Proyector	\$525,00	\$525,00

**PROYECTOR EPSON EX3220 +, 3000 L, HDMI, MALETIN+ CONTROL+ USB**

Referencia **Epson EX3220**

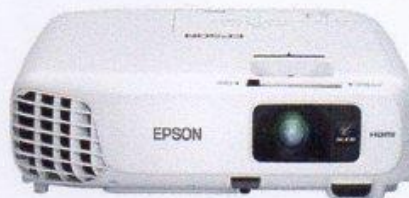
Condición: Renovado

Sistema de proyección: Epson 3LCD, la tecnología de 3 chips

Color de Brillo (Color de la luz de salida): 3000 lúmenes

Blanco Brillo (White Light Output): 3000 lúmenes

Resolución Nativa: 800 x 600 (SVGA)



<b>SUBTOTAL:</b>	\$460,53
<b>IVA:</b>	64,47
<b>TOTAL:</b>	\$525,00

**MENTARIOS**

ños de garantía



El Arbolito

## PROFORMA

Fecha: 27/10/2016

Luis Fernando Aldaz

Fabricamos y vendemos muebles para el hogar y oficina al por mayor y menor.

Dirección: calle Juan Agustín Falquez

Teléfono: 2988089

Balzar- Ecuador

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO / UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Escritorio ejecutivo Escuadra	\$ 125,00	\$ 125,00



<b>SUBTOTAL:</b>	\$ 109,65
<b>IVA:</b>	\$15, 35
<b>TOTAL:</b>	\$125,00

No aceptamos tarjetas de crédito



El Arbolito

## PROFORMA

Fecha: 27/10/2016

Luis Fernando Aldaz

Fabricamos y vendemos muebles para el hogar y oficina al por mayor y menor.

Dirección: calle Juan Agustín Falquez

Teléfono: 2988089

Balzar- Ecuador

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO / UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Archivador aéreo económico Elaborado en plancha de acero laminado. Puerta metálica ovalada.	\$ 80,00	\$ 80,00



<b>SUBTOTAL:</b>	\$ 70,18
<b>IVA:</b>	\$9,82
<b>TOTAL:</b>	\$80,00

No aceptamos tarjetas de crédito



**PROFORMA**

**FECHA:** 31/ 10/ 2016

**NOMBRE:** Kevin Cevallos  
**CELULAR:** 0993674632

**VENDEDOR:** Jorge  
**CELULAR:** 0987049873

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO/UNIT	P. TOTAL
1	Silla giratoria	\$50,00	\$50,00

**SILLA OFICINA EJECUTIVO SECRETARIA  
GIRATORIA ERGONOMICA**

Referencia **Silla 7511**  
Condición: Nuevo producto  
Silla de oficina perfecta para despacho, escritorio o estudio.  
Mecanismo giratorio basculante.  
Regulable en altura para que puedas ajustarla según mejor se adapte a tus necesidades.  
Incluye 2 reposabrazos.  
5 ruedas para facilitar su correcto desplazamiento.  
Asiento y respaldo de malla  
Nylon de alta calidad



<b>SUBTOTAL:</b>	\$43,86
<b>IVA:</b>	\$6,14
<b>TOTAL:</b>	\$50,00

**COMENTARIOS**

6 meses de garantía





El Arbolito

## PROFORMA

Fecha: 27/10/2016

Luis Fernando Aldaz

Fabricamos y vendemos muebles para el hogar y oficina al por mayor y menor.

Dirección: calle Juan Agustín Falquez

Teléfono: 2988089

Balzar- Ecuador

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO / UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Pupitre metálico locker, amoblado, estructura para los pies y mochila.	\$ 35,00	\$ 35,00



<b>SUBTOTAL:</b>	\$ 30,70
<b>IVA:</b>	\$4,30
<b>TOTAL:</b>	\$35,00

No aceptamos tarjetas de crédito

**PROFORMA**

**FECHA:** 31/ 10/ 2016

**NOMBRE:** Kevin Cevallos  
**CELULAR:** 0993674632

**VENDEDOR:** Jorge  
**CELULAR:** 0987049873

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO/UNIT	P. TOTAL
1	Silla giratoria	\$50,00	\$50,00

**SILLA OFICINA EJECUTIVO SECRETARIA  
GIRATORIA ERGONOMICA**

Referencia **Silla 7511**

Condición: Nuevo producto

Silla de oficina perfecta para despacho, escritorio o estudio.

Mecanismo giratorio basculante.

Regulable en altura para que puedas ajustarla según mejor se adapte a tus necesidades.

Incluye 2 reposabrazos.

5 ruedas para facilitar su correcto desplazamiento.

Asiento y respaldo de malla

Nylon de alta calidad



<b>SUBTOTAL:</b>	\$43,86
<b>IVA:</b>	\$6,14
<b>TOTAL:</b>	\$50,00

**COMENTARIOS**

6 meses de garantía



**Mundo Estudiantil**  
**Martinez Burgos Zoila Rosa**  
 VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR EN GENERAL,  
 PAPELERIA Y PRODUCCION DE COPIAS  
 Dirección: Balzar callejón 14 solar 2 y Vinces 001-001-00 0000921

**FACTURA**  
 Autorización. SRI  
 1118773730

**R.U.C.: 00917124893001**  
 Balzar - Ecuador

LUGAR	DÍA	MES	AÑO
Balzar	26	10	2016

Recepción: *Lorena Jera Vera*

Tel.:

DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
Resmas de Papef	4 <sup>00</sup>	20 <sup>00</sup>
Carpeta manual	0,10	10 <sup>00</sup>
Plumas	0,30	30 <sup>00</sup>
Grupadores	3,50	14 <sup>00</sup>
Perforadores	3,50	14 <sup>00</sup>
Cintas scotch.	0,40	1,60
Resaltador	0,90	7,20
Porta lápices	2,00	8,00
Sellos	5,00	15,00
borrador	0,25	1,25
Marcador P/A	0,65	6,50
Sacapuntas	0,25	0,50
	Sub. Total	
	Descuento	
	I.V.A. 0%	
	I.V.A. 12%	
	TOTAL US: \$	128,05

Conforme

*[Signature]*  
 Emisor

ERMEO RICHA RENE. (Imprenta Balzar) R.U.C.:0912122553001\* AUT. 2366. \*(1B. 100  
 00901 AL 000001000. \* Fecha de Autorización.: 09 DE MAYO DEL 2016.  
 DE AGOSTO DEL 2016.

**Anexo 8.** Proyección de remuneraciones para los siguientes cuatro años.

**Año 2.**

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA 8,33%	VACACIONES	10MO 3ER SUELDO	10MO 4TO SUELDO	TOTAL ANUAL	AÑO 3				TOTAL PROVISION	Flujo neto de pagos por remuneraciones y beneficios
									Saldo PROVISION 10MO 3ER SUELDO	Saldo PROVISION 10MO 4TO SUELDO	Saldo PROVISION Vacaciones	Saldo PROVISION Aporte IESS		
GERENTE GENERAL	\$ 520,00	\$ 6.240,00	\$ 758,16					\$ 6.998,16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 63,18	\$ 63,18	\$ 6.934,98
CONTADOR	\$ 520,00	\$ 6.240,00	\$ 758,16	\$ 519,79	\$ 260,00	\$ 520,00	\$ 380,64	\$ 8.678,59	\$ 43,33	\$ 317,20	\$ 260,00	\$ 63,18	\$ 683,71	\$ 7.994,88
ASISTENTE CONTABLE 1	\$ 380,64	\$ 4.567,68	\$ 554,97	\$ 380,49	\$ 190,32	\$ 380,64	\$ 380,64	\$ 6.454,74	\$ 31,72	\$ 317,20	\$ 190,32	\$ 46,25	\$ 585,49	\$ 5.869,25
ASISTENTE CONTABLE 2	\$ 380,64	\$ 4.567,68	\$ 554,97	\$ 380,49	\$ 190,32	\$ 380,64	\$ 380,64	\$ 6.454,74	\$ 31,72	\$ 317,20	\$ 190,32	\$ 46,25	\$ 585,49	\$ 5.869,25
RECEPCIONISTA	\$ 380,64	\$ 4.567,68	\$ 554,97	\$ 380,49	\$ 190,32	\$ 380,64	\$ 380,64	\$ 6.454,74	\$ 31,72	\$ 317,20	\$ 190,32	\$ 46,25	\$ 585,49	\$ 5.869,25
OFICIOS VARIOS	\$ 380,64	\$ 4.567,68	\$ 554,97	\$ 380,49	\$ 190,32	\$ 380,64	\$ 380,64	\$ 6.454,74	\$ 31,72	\$ 317,20	\$ 190,32	\$ 46,25	\$ 585,49	\$ 5.869,25
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.562,56</b>	<b>\$ 30.750,72</b>	<b>\$ 3.736,21</b>	<b>\$ 2.041,74</b>	<b>\$ 1.021,28</b>	<b>\$ 2.042,56</b>	<b>\$ 1.903,20</b>	<b>\$ 41.495,72</b>	<b>\$ 170,21</b>	<b>\$ 1.586,00</b>	<b>\$ 1.021,28</b>	<b>\$ 311,35</b>	<b>\$ 3.088,84</b>	<b>\$ 38.406,87</b>

*Elaborado por:* Los autores.

**Año 3.**

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA 8,33%	VACACIONES	10MO 3ER SUELDO	10MO 4TO SUELDO	TOTAL ANUAL	AÑO 4				TOTAL PROVISION	Flujo neto de pagos por remuneraciones y beneficios
									Saldo PROVISION 10MO 3ER SUELDO	Saldo PROVISION 10MO 4TO SUELDO	Saldo PROVISION Vacaciones	Saldo PROVISION Aporte IESS		
GERENTE GENERAL	\$ 540,80	\$ 6.489,60	\$ 788,49					\$ 7.278,09	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 65,71	\$ 65,71	\$ 7.212,38
CONTADOR	\$ 540,80	\$ 6.489,60	\$ 788,49	\$ 540,58	\$ 270,40	\$ 540,80	\$ 395,87	\$ 9.025,74	\$ 45,07	\$ 329,89	\$ 270,40	\$ 65,71	\$ 711,06	\$ 8.314,67
ASISTENTE CONTABLE 1	\$ 395,87	\$ 4.750,39	\$ 577,17	\$ 395,71	\$ 197,93	\$ 395,87	\$ 395,87	\$ 6.712,93	\$ 32,99	\$ 329,89	\$ 197,93	\$ 48,10	\$ 608,91	\$ 6.104,02
ASISTENTE CONTABLE 2	\$ 395,87	\$ 4.750,39	\$ 577,17	\$ 395,71	\$ 197,93	\$ 395,87	\$ 395,87	\$ 6.712,93	\$ 32,99	\$ 329,89	\$ 197,93	\$ 48,10	\$ 608,91	\$ 6.104,02
RECEPCIONISTA	\$ 395,87	\$ 4.750,39	\$ 577,17	\$ 395,71	\$ 197,93	\$ 395,87	\$ 395,87	\$ 6.712,93	\$ 32,99	\$ 329,89	\$ 197,93	\$ 48,10	\$ 608,91	\$ 6.104,02
OFICIOS VARIOS	\$ 395,87	\$ 4.750,39	\$ 577,17	\$ 395,71	\$ 197,93	\$ 395,87	\$ 395,87	\$ 6.712,93	\$ 32,99	\$ 329,89	\$ 197,93	\$ 48,10	\$ 608,91	\$ 6.104,02
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.665,06</b>	<b>\$ 31.980,75</b>	<b>\$ 3.885,66</b>	<b>\$ 2.123,41</b>	<b>\$ 1.062,13</b>	<b>\$ 2.124,26</b>	<b>\$ 1.979,33</b>	<b>\$ 43.155,54</b>	<b>\$ 177,02</b>	<b>\$ 1.649,44</b>	<b>\$ 1.062,13</b>	<b>\$ 323,81</b>	<b>\$ 3.212,40</b>	<b>\$ 39.943,15</b>

*Elaborado por:* Los autores.

#### Año 4.

AÑO 4

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA 8,33%	VACACIONES	10MO 3ER SUELDO	10MO 4TO SUELDO	TOTAL ANUAL	AÑO 5				TOTAL PROVISION	Flujo neto de pagos por remuneraciones y beneficios
									Saldo PROVISION 10MO 3ER SUELDO	Saldo PROVISION 10MO 4TO SUELDO	Saldo PROVISION Vacaciones	Saldo PROVISION Aporte IESS		
GERENTE GENERAL	\$ 562,43	\$ 6.749,18	\$ 820,03					\$ 7.569,21	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 68,34	\$ 68,34	\$ 7.500,87
CONTADOR	\$ 562,43	\$ 6.749,18	\$ 820,03	\$ 562,21	\$ 281,22	\$ 562,43	\$ 411,70	\$ 9.386,77	\$ 46,87	\$ 343,08	\$ 281,22	\$ 68,34	\$ 739,50	\$ 8.647,26
ASISTENTE CONTABLE 1	\$ 411,70	\$ 4.940,40	\$ 600,26	\$ 411,54	\$ 205,85	\$ 411,70	\$ 411,70	\$ 6.981,45	\$ 34,31	\$ 343,08	\$ 205,85	\$ 50,02	\$ 633,26	\$ 6.348,18
ASISTENTE CONTABLE 2	\$ 411,70	\$ 4.940,40	\$ 600,26	\$ 411,54	\$ 205,85	\$ 411,70	\$ 411,70	\$ 6.981,45	\$ 34,31	\$ 343,08	\$ 205,85	\$ 50,02	\$ 633,26	\$ 6.348,18
RECEPCIONISTA	\$ 411,70	\$ 4.940,40	\$ 600,26	\$ 411,54	\$ 205,85	\$ 411,70	\$ 411,70	\$ 6.981,45	\$ 34,31	\$ 343,08	\$ 205,85	\$ 50,02	\$ 633,26	\$ 6.348,18
OFICIOS VARIOS	\$ 411,70	\$ 4.940,40	\$ 600,26	\$ 411,54	\$ 205,85	\$ 411,70	\$ 411,70	\$ 6.981,45	\$ 34,31	\$ 343,08	\$ 205,85	\$ 50,02	\$ 633,26	\$ 6.348,18
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.771,66</b>	<b>\$ 33.259,98</b>	<b>\$ 4.041,09</b>	<b>\$ 2.208,35</b>	<b>\$ 1.104,62</b>	<b>\$ 2.209,23</b>	<b>\$ 2.058,50</b>	<b>\$ 44.881,77</b>	<b>\$ 184,10</b>	<b>\$ 1.715,42</b>	<b>\$ 1.104,62</b>	<b>\$ 336,76</b>	<b>\$ 3.340,89</b>	<b>\$ 41.540,87</b>

*Elaborado por:* Los autores.

#### Año 5.

AÑO 5

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA 8,33%	VACACIONES	10MO 3ER SUELDO	10MO 4TO SUELDO	TOTAL ANUAL	AÑO 6				TOTAL PROVISION	Flujo neto de pagos por remuneraciones y beneficios
									Saldo PROVISION 10MO 3ER SUELDO	Saldo PROVISION 10MO 4TO SUELDO	Saldo PROVISION Vacaciones	Saldo PROVISION Aporte IESS		
GERENTE GENERAL	\$ 584,93	\$ 7.019,15	\$ 852,83					\$ 7.871,98	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 71,07	\$ 71,07	\$ 7.800,91
CONTADOR	\$ 584,93	\$ 7.019,15	\$ 852,83	\$ 584,70	\$ 292,46	\$ 584,93	\$ 428,17	\$ 9.762,24	\$ 48,74	\$ 356,81	\$ 292,46	\$ 71,07	\$ 769,08	\$ 8.993,15
ASISTENTE CONTABLE 1	\$ 428,17	\$ 5.138,02	\$ 624,27	\$ 428,00	\$ 214,08	\$ 428,17	\$ 428,17	\$ 7.260,71	\$ 35,68	\$ 356,81	\$ 214,08	\$ 52,02	\$ 658,59	\$ 6.602,11
ASISTENTE CONTABLE 2	\$ 428,17	\$ 5.138,02	\$ 624,27	\$ 428,00	\$ 214,08	\$ 428,17	\$ 428,17	\$ 7.260,71	\$ 35,68	\$ 356,81	\$ 214,08	\$ 52,02	\$ 658,59	\$ 6.602,11
RECEPCIONISTA	\$ 428,17	\$ 5.138,02	\$ 624,27	\$ 428,00	\$ 214,08	\$ 428,17	\$ 428,17	\$ 7.260,71	\$ 35,68	\$ 356,81	\$ 214,08	\$ 52,02	\$ 658,59	\$ 6.602,11
OFICIOS VARIOS	\$ 428,17	\$ 5.138,02	\$ 624,27	\$ 428,00	\$ 214,08	\$ 428,17	\$ 428,17	\$ 7.260,71	\$ 35,68	\$ 356,81	\$ 214,08	\$ 52,02	\$ 658,59	\$ 6.602,11
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.882,53</b>	<b>\$ 34.590,38</b>	<b>\$ 4.202,73</b>	<b>\$ 2.296,68</b>	<b>\$ 1.148,80</b>	<b>\$ 2.297,60</b>	<b>\$ 2.140,84</b>	<b>\$ 46.677,04</b>	<b>\$ 191,47</b>	<b>\$ 1.784,03</b>	<b>\$ 1.148,80</b>	<b>\$ 350,23</b>	<b>\$ 3.474,53</b>	<b>\$ 43.202,51</b>

*Elaborado por:* Los autores.