



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
DISEÑO DE PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA - CPA**

TEMA:

**CREAR UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIA EN
EL CANTÓN MILAGRO**

AUTORAS:

**ANABEL RUTH URIARTE URQUIZA
VANESSA OLIMPIA RODRÍGUEZ FLORES**

ASESOR:

ECON. YADIRA ARTEAGA ESTRELLA

SEPTIEMBRE 2011

MILAGRO

ECUADOR

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Tema de **“Crear una oficina de asesoramiento contable y tributaria en el Cantón Milagro”** presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por las Egresadas:

ANABEL URIARTE URQUIZA

C.I 0924675887

VANESSA RODRÍGUEZ FLORES

C.I.0925562548

TUTOR

Econ. Yadira Arteaga.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egr. Anabel Uriarte Urquiza y Vanessa Rodríguez Flores, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **“Crear una oficina de asesoramiento contable y tributaria en el Cantón Milagro”**, del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal de la Econ. Yadira Arteaga.

Milagro, Septiembre del 2011.

Anabel Uriarte Urquiza
C.I 0924675887

Vanessa Rodríguez Flores
C.I 0925562548

CERTIFICACION DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA - CPA otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO

DEDICATORIA

El presente trabajo se los dedico a Dios por permitirme culminar con esta meta en mi vida, amis padres el Sr. Adolfo Uriarte y la Sra. Luisa Urquiza por brindarnos su apoyo incondicional en esta etapa tan importante de mi formación profesional.

A mi hija Camila Damaris que es el motor para seguir superándome en esta vida.

A nuestra tutoraEcon. Yadira Arteaga quien nos supo guiar con críticas constructivas y aciertos para concluir con este trabajo por impartirnos sus conocimientos que nos fueron muy útiles para culminar con éxito nuestro proyecto.

ANABEL URIARTE URQUIZA

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a nuestro Dios quien es nuestro guía espiritual en toda acción que emprendamos.

A mis padres el Sr. Amable Rodríguez y la Sra. Ramona Flores por ser mis consejeros y apoyo en todo momento para hacer posible el logro de esta meta, ya que sin ellos no hubiese sido posible culminar con esta etapa tan representativa de mi vida.

A nuestra tutora Econ. Yadira Arteaga quien nos supo guiar con críticas constructivas y aciertos para concluir con este trabajo por impartirnos sus conocimientos que nos fueron muy útiles para culminar con éxito nuestro proyecto.

VANESSA RODRÍGUEZ FLORES

AGRADECIMIENTO

Agradecemos eternamente a nuestro Dios por darnos la fuerza y la vida para llevar a cabo nuestros propósitos.

A nuestra Universidad Estatal de Milagro y la Facultad Ciencias Administrativas y Comerciales que durante cinco años nos acogieron en sus aulas.

A los catedráticos que nos entregaron los conocimientos necesarios para terminar con éxito nuestra carrera.

A mis compañeros y compañeras de clases que se convirtieron en cómplices para el compartimiento de conocimientos.

A nuestra Familia por ser el motivo fundamental y el motor que impulsa nuestro desarrollo Profesional.

**ANABEL URIARTE URQUIZA
VANESSA RODRÍGUEZ FLORES**

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor.

Rómulo Minchala Murillo

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **“Crear una oficina de asesoramiento contable y tributaria en el Cantón Milagro”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Septiembre del 2011

Anabel Uriarte Urquiza
CI: 0924675887

Vanessa Rodríguez Flores
CI: 0925562548

ÍNDICE GENERAL

Página de carátula o portada.	i
Página de la constancia de aprobación por el tutor.	ii
Página de declaración de autoría de la investigación.	iii
Certificación de la Defensa.	iv
Página de dedicatoria.	v
Página de agradecimiento.	vi
Página de Cesión de Derechos de Autor.	vii
Índice general.	viii
Índice de cuadros y gráficos.	ix
Índice de Figuras.	x
Resumen.	xi
Abstract.	

CAPITULO I
EL PROBLEMA

	Pág.
Introducción.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.1.1. Problematización del Problema.....	4
1.1.2 Delimitación del Problema.....	5
1.1.3 Formulación del Proyecto.....	6
1.1.4 Sistematización del problema.....	6
1.1.5 Determinación del problema.....	6
1.2 Objetivos.....	6
1.2.1 General.....	6
1.2.2 Específicos.....	6
1.3 Justificación.....	8

CAPITULO II
MARCO REFERENCIAL

	Pág.
2.1 Marco teórico.....	9
2.1.1 Antecedentes históricos.....	9
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	14

2.2 Fundamentación legal.....	42
2.3 Marco conceptual.....	44
2.4 Hipótesis y variables.....	46
2.4.1 Hipótesis General.....	46
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	46
2.4.3 Variable Independientes y Dependiente.....	47
2.4.4 Operacionalización de las variables.....	48

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

	Pág.
3.1 El tipo y diseño de la investigación y su perspectiva general.....	49
3.2 Población y muestra.....	50
3.2.1 Definición de los sujetos que van hacer medidos.....	50
3.2.2 Delimitar la población.....	50
3.2.3 Tipo de la muestra.....	50
3.2.4 Tamaño de la muestra	50
3.2.5 Proceso de selección.....	51
3.3 Métodos y técnicas.....	52
3.4 El procesamiento estadístico de la información.....	53

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

	Pág.
4.1 Análisis de la situación actual.....	54
4.2 Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectiva.....	64
4.3 Resultados.....	65
4.4 Verificación de la hipótesis.....	66

CAPITULO V

PROPUESTA

	Pág.
5.1 Tema.....	67
5.2 Justificación.....	67
5.3 Fundamentación.....	67
5.4 Objetivos.....	69
5.4.1 Objetivo general de la propuesta.....	69
5.4.2 Objetivos específicos.....	69
5.5 Ubicación del Proyecto.....	70
5.6 Factibilidad.....	70
5.7 Descripción de la propuesta.....	94
5.7.1 Actividades.....	94

5.7.2 Recursos análisis financiero.....	97
5.7.3 Impacto.....	107
5.7.4 Cronograma.....	107
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	108
Conclusiones.....	109
Recomendaciones.....	110

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	
Operacionalización de las variables.....	48
Cuadro2.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	54
Cuadro3.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	55
Cuadro4.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	56
Cuadro 5.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	57
Cuadro 6.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	58
Cuadro 7.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	59
Cuadro 8.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	60
Cuadro 9.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	61
Cuadro 10.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	62
Cuadro 11.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	63
Cuadro 12.	
Verificación de la Hipótesis.....	66
Cuadro 13.	
Barreras de entrada.....	87
Cuadro 14.	
Servicios sustitutos.....	87

Cuadro 15.	
Determinantes de la rivalidad.....	88
Cuadro 16	
Poder de los compradores.....	88
Cuadro 17.	
Negociaciones con los proveedores.....	89
Cuadro 18.	
Análisis del sector comercial.....	89
Cuadro 19.	
Matriz Foda.....	92
Cuadro 20.	
Matriz Foda.....	93
Cuadro 21.	
Activos fijos.....	98
Cuadro 22.	
Depreciación de fijos.....	98
Cuadro 23.	
Sueldos y salarios.....	99
Cuadro 24.	
Gastos administrativos.....	100
Cuadro 25.	
Gastos generales.....	100
Cuadro 26.	
Gastos de venta.....	101
Cuadro 27.	
Presupuesto de venta.....	101

Cuadro 28.	
Inversión del proyecto.....	102
Cuadro 29.	
Financiamiento.....	102
Cuadro 30.	
Tabla de amortización.....	103
Cuadro 31.	
Estado de resultado.....	103
Cuadro 32.	
Flujo de caja.....	104
Cuadro 33.	
Balance general.....	105
Cuadro 34.	
Índices financieros.....	105
Cuadro 35.	
Rendimientos.....	106
Cuadro 36.	
Tasas VAN, y TIR.....	106
Cuadro 37.	
Razones financieras.....	106
Cuadro 38.	
Cronograma.....	107

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	54
Grafico 2.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	55
Grafico 3.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	56
Grafico 4.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	57
Grafico 5.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	58
Grafico 6.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	59
Grafico 7.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	60
Grafico 8.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	61
Grafico 9.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	62
Grafico 10.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Milagro.....	63
Grafico 11.	
Organigrama Estructural.....	72
Grafico 12.	
Organigrama Posicional.....	73
Grafico 13.	
Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	86

ÍNDICE DE FIGURAS

Fig. 1	
EI INEC.....	31
Fig. 2	
Mercado informal.....	40
Fig. 3	
Mapa.....	70



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TITULO DEL PROYECTO

**“CREAR UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIA EN
EL CANTÓN MILAGRO”**

AUTORES:

Egr. Anabel Uriarte Urquiza
Egr. Vanessa Rodríguez Flores

RESUMEN

Milagro es un sector comercial de alta demanda para la incursión de cualquier negocio, el crecimiento que vive este Cantón de la Provincia del Guayas es debido a la presencia de un sin número de empresas y microempresas, por ello se considera altamente viable la creación de esta asesoría, para poder comprender el desarrollo del trabajo la información está distribuido por cinco capítulos que componen toda la tesis, se detalla minuciosamente la problemática sus causas, efectos, objetivos, delimitación, formulación y su correspondiente justificación, se establece una pequeña reseña histórica sobre esta actividad comercial, además se encontrara toda la información necesaria para una mejor comprensión del trabajo investigativo encontrándose su respectiva hipótesis y variables. Seguidamente se desarrollo el marco metodológico donde se identifico que el estudio de clase no probabilística, determinando el universo; es decir una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizo la herramienta investigativa conocida como

la encuesta, una vez obtenidos los datos de la encuesta se procedió a realizar la interpretación de los resultados es decir la recolección, tabulación y análisis del instrumento investigativo, donde se constato que la mayoría de la ciudadanía les agrada la propuesta. Información importante para posicionar con certeza la propuesta, donde se detalla todo lo concerniente "a la Asesoría", la cual estará compuesta a través de su misión, visión, objetivos, organigrama estructural, además se realizo una proyección financiera a cinco años detallándose la inversión del proyecto la cual consiste en el detalle de los activos costos indirectos y directos, gastos que se apalanco con un préstamo bancario, también se realizo el presupuesto de las ventas donde se estimo un incremento del cinco por ciento a partir del año dos para poder cubrir con las obligaciones del centro de distracción, culminando el proceso contable con el detalle de los índices financieros en los cuales se obtuvo el VAN y TIR , Los cuales demostraron la rentabilidad de la empresa. Por ello es recomendable poner en marcha esta alternativa empresarial ya que es una inversión de recuperación a corto plazo.

Después de todo lo antes expuesto esperamos que el trabajo cubra con sus exigencias y expectativas para emitir un buen criterio sobre lo tratado.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE LAS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

TITULO DEL PROYECTO

**“CREAR UNA OFICINA DE ASESORAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIA EN
EL CANTÓN MILAGRO”**

AUTORES:

Egr. Anabel Uriarte Urquiza

Egr. Vanessa Rodríguez Flores

Abstract

Milagro is a high demand for commercial sector to the incursion of any business, growth and confidence in this canton of Guayas province is due to the presence of a number of micro enterprises and therefore is considered highly feasible the creation of this advice, to understand the development of work information is distributed across five chapters of the thesis, outlined in detail the problems its causes, effects, objectives, definition, formulation and justification for, set a little history about this business also find all the information is necessary for better understanding of the legwork finding their respective assumptions and variables. Following the methodological framework was developed which identified the study of class probability, determining the universe that is a portion of the population for the

calculation of the sample where I use the investigative tool known as the survey data obtained after The survey proceeded to make the interpretation of the results is the collection, tabulation and analysis of the research instrument, which found that the majority of the citizens they like the proposal. Important information for position with certainty the proposal, which details everything concerning "the advice" which will be made through its mission, vision, objectives, organizational structure, also carried out a five-year financial projection detailing the investment project which involves the breakdown of the assets and direct overhead expenses which are leveraged with bank loans, also took place on budget which was estimated sales increased five percent from two years to cover the obligations of the center of entertainment, culminating in the accounting process with detailed financial ratios in which the VAN and TIR obtained, which showed the profitability of the company. It is therefore advisable to start this business as an alternative investment is a short-term recovery.

After all the above we hope that the work meets their demands and expectations to make a good opinion on the discussion.

INTRODUCCIÓN

El sector microempresarial mantiene un crecimiento acelerado y por eso que la mayoría de microempresarios desea obviamente que sus negocios incrementen sus rendimientos económicos, pero para lograr ese objetivo, este crecimiento debe ser bien planificado y organizado. Basado en un previo análisis del mercado para determinar las barreras de entrada que se le presenten a esta nueva alternativa empresarial.

El propósito de este trabajo es ayudar a la gestión administrativa, tributaria y contable de la microempresa de una manera práctica para que sea más efectiva y permita reaccionar de manera oportuna ante un mundo tan cambiante.

Este proyecto tiene como finalidad ayudar y motivar a descubrir la cantidad de nuevas oportunidades de negocios que se generan a diario. Nuestro deseo es colaborar para que los microempresarios, independientemente de su edad, escasos conocimientos, poca experiencia y recursos financieros inicien y administren sus propias empresas como parte de su desarrollo personal y para que pueda hacer realidad su sueño de independencia financiera.

La asesoría que brindaremos para la instalación de un nuevo negocio, la permanencia de un negocio ya establecido o la legalización de los comerciantes informales la llevaremos a cabo a través de mucha capacidad técnica sobre la administración de microempresas en las áreas contables, financieras y tributarias pero sobre todo motivación y perseverancia de quien emprende esta aventura. El presente proyecto se encuentra dividido en cinco capítulos:

El primer capítulo consiste específicamente en el planteamiento de los problemas, en la delimitación y la evaluación del mismo lo cual nos permite darnos cuenta de la importancia que tiene el desarrollo del sector microempresarial el cual está conformado de comerciantes formales e informales.

También encontramos los objetivos generales y específicos que abarcan los logros y beneficios que pretendemos alcanzar con el desarrollo del mismo.

El segundo capítulo se refiere al marco teórico que explica y pone de manifiesto que nuestro proyecto es auténtico.

En su fomentación científica consta la respectiva reseña histórica que nos da amplios conocimientos sobre la creación, desarrollo y evolución de las leyes, normas y reglamentos tributarios, financieros y contables.

El tercer capítulo, aquí nos referimos a la modalidad de investigación que es de campo y también la bibliografía que nos permite definir claramente el problema existente y nos conlleva a formularnos interrogantes con respuestas trascendentales para la realización de una investigación y análisis profunda.

Contamos con el marco metodológico el mismo que nos da la pauta para el respectivo estudio e investigación de la muestra que estamos considerando para el desarrollo del presente tema. Además contamos con las técnicas e instrumentos de la investigación que nos posibilita la interpretación de datos encontrados para nuestra investigación.

En el cuarto capítulo tenemos las respectivas preguntas planteadas en la encuesta las mismas que se realizaron y aplicaron a la muestra poblacional tomada como referencia para realizar nuestro estudio de mercado, las cuales fueron aplicadas en su totalidad pudiendo obtener los resultados esperados y un correcto análisis a través de esta técnica investigativa.

En el quinto capítulo tenemos la propuesta de nuestro proyecto. Se proporciona información general de la empresa, servicios y asesorías que ofrecemos, los antecedentes y la ubicación.

Podemos encontrar claramente establecida la misión, visión y objetivos generales y específicos que esperamos obtener con la creación e implementación de nuestro proyecto.

Se encuentra el fundamento legal para la constitución de la empresa. Se da a conocer detalladamente cómo va estar conformado el directorio de la empresa, el

personal con el que dispondremos así como la capacidad y experiencia que debe tener cada uno para poder realizar eficiente y eficazmente su cargo dentro de la empresa.

A través de este análisis se desarrolla el FODA de la organización el mismo que nos da a conocer los aspectos positivos y negativos del negocio que se pretende crear. Con este análisis podemos desarrollar un plan estratégico y aprovechar al máximo las oportunidades que nos ofrece el entorno y combatir las amenazas externas que se nos presenten. Así mismo en este capítulo tenemos el marketing mix el mismo que aplicado correctamente y eficazmente nos permitirá un posicionamiento estratégico y beneficioso en el mercado.

Finalmente tenemos las respectivas conclusiones y recomendaciones aplicables a este proyecto esperando con ello, poder contribuir positivamente al desarrollo y crecimiento de nuestra sociedad.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Problematización

El desarrollo de Milagro en los últimos años se ha visto reflejado por el alto movimiento empresarial. El crecimiento del mercado se hace más atractivo por las nuevas oportunidades y la apertura de nuevos comerciantes formales que aporten al desarrollo socioeconómico del Cantón y del país.

Actualmente en la ciudad de Milagro gran cantidad de comerciantes formales e informales han establecido sus negocios sin tener conocimiento de sus deberes y obligaciones de ley, ignorando así las facilidades de poder estar legalmente ejerciendo. Cabe mencionar que una de las opciones más viables es la legalización de sus negocios a través de la inscripción al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) el cual tiene como objetivo el facilitar y simplificar el pago de impuestos de un determinado sector de contribuyentes; entrando en este grupo los comerciantes informales, mejorando así satisfactoriamente su participación en este mercado.

La evasión tributaria que hacen los comerciantes informales es suscitada por la falta de políticas definidas y de conocimientos; generando así una mínima participación comercial en este mercado e incrementando el desempleo y pérdida de su capital por la clausura de sus negocios, que al final se verá afectada su estabilidad económica.

El que los comerciantes informales continúen ignorando su legalidad tributaria harán que mantengan el ritmo de trabajo desde sus inicios; es decir mantener el mismo stock de mercadería sin la meta de expandirse y establecerse como un comerciante respetable de este sector.

Finalmente para poder evitar la larga lista de comerciantes informales es necesario proponer una mejoramiento de la cultura tributaria en base a los requisitos del RISE, puesto que este los beneficia ya que no necesitan hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas; como tramitadores para el llenado de los mismos, además estarán exentos de llevar contabilidad.

1.1.2 Delimitación del Problema.

Espacio:

País: Ecuador
Provincia: Guayas
Cantón: Milagro
Sector: Comercial
Línea: Cultura tributaria.

Tiempo:

El estudio de la problemática planteada se la realizará en un periodo de tiempo del 2010 - 2011.

Universo:

El trabajo de investigación está dirigido al sector microempresarial en especial a los comerciantes informales del cantón Milagro.

1.1.3 Formulación del Problema.

¿De que manera incidirá la falta de cultura tributaria en el conocimiento de sus obligaciones, de los comerciantes informales del sector comercial del Cantón Milagro?

1.1.4 Sistematización del Problema.

¿Cómo optimizar los recursos económicos en el pago de impuestos?

¿Cómo influirá la falta de conocimiento que tienen los comerciantes informales sobre el nuevo sistema tributario RISE en el pago de impuestos al fisco?

¿Por qué los comerciantes establecidos en este sector comercial no cuentan con información idónea como dípticos, trípticos etc. acerca de las nuevas leyes tributarias establecidas por el ejecutivo?

¿En qué aportan los beneficios ofrecidos por el RISE al desenvolvimiento de las actividades de los comerciantes informales?

¿Qué tipo de publicidad se realizara para captar la atención de los comerciantes?

1.1.5 Determinación del Tema.

Análisis para mejorar la cultura tributaria de los comerciantes informales a través del RISE en la ciudad de Milagro.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Emplear una asesoría publicitaria para los comerciantes informales situados en el Cantón Milagro, a través de herramientas adecuadas que les permita visualizar la importancia de pagar el RISE puntualmente, cambiando así su cultura tributaria que potencie su participación en el mercado.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar los distintos gremios de comerciantes informales establecidos en este cantón.
- Medir la falta de conocimiento que tienen los comerciantes informales sobre el nuevo sistema tributario RISE en el pago de impuestos al fisco.
- Determinar las causa por las que los comerciantes establecidos en este sector comercial no cuentan con información idónea como dípticos, trípticos, etc., acerca de las nuevas leyes tributarias establecidas por el ejecutivo.

- Determinar los beneficios ofrecidos por el RISE los mismos que favorecen a los comerciantes informales.
- Emplear medios publicitarios de mayor aceptación por parte de la ciudadanía, donde se ofrecerá gratuitamente los cursos de capacitación, para lograr captar la atención de los comerciantes informales.

1.3 Justificación.

Es importante mencionar que la cultura tributaria forma parte de las actividades de los comerciantes, el sector comercial está compuesto por mercantes formales e informales, sin embargo, el estudio de la problemática planteada está dirigido al sector informal de esta franja comercial del Cantón Milagro. Con el objetivo de guiarlos y posicionarlos como comerciantes reconocidos a través del nuevo régimen de incorporación voluntaria (RISE).

Para comprobar la viabilidad del proyecto se utilizará una herramienta investigativa conocida como la “encuesta”, en la cual se desarrollará un cuestionario con preguntas orientadas a conocer necesidades, exigencias y expectativas que tienen los comerciantes informales del Cantón Milagro, para en lo posterior realizar los análisis respectivos y buscar las soluciones más factibles para legalizar su actividad comercial.

Por tal razón nace la idea de proponer un estudio exhaustivo para impulsar a través de una adecuada publicidad una cultura tributaria a través del RISE, que beneficie a los comerciantes informales situados en esta franja comercial del cantón Milagro, realizando así sus respectivos pagos al fisco.

Este proyecto busca fomentar y promover la importancia que tiene el conocimiento, comprensión y correcta aplicación de leyes normas y reglamentos tributarios, a los comerciantes informales a través de una acertada publicidad con el claro objetivo para que estas personas normen con legalidad sus negocios, repercutiendo favorablemente en el desarrollo económico y financiero de las empresas dedicadas al comercio en la ciudad de Milagro.

El logro de los resultados servirá de aporte para quienes sientan interés por seguir Participando en este mercado y expandiendo sus horizontes. Este proyecto cuenta con una amplia información sobre los beneficios que brinda el Régimen Impositivo Simplificado (RISE) para quienes ejercen de alguna manera una actividad comercial, en especial para el sector informal, dándoles la oportunidad de establecerse legalmente en este casco comercial.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco Teórico.

2.1.1 Antecedentes Históricos.

SRI.¹

El Congreso Nacional considerando que es indispensable modernizar la administración de Rentas Internas, en orden a incrementar las recaudaciones que garanticen el financiamiento del Presupuesto del Estado, es indispensable reducir a evasión e incrementar los niveles de moralidad tributaria en el país considera la creación del Servicio de Rentas Internas (SRI) el 2 de diciembre de 1.997, amparada según la Ley No. 41, que fue publicada en el Registro Oficial No. 128 de fecha 15 de diciembre de 1.997.

A continuación se presenta un breve resumen de los aspectos más relevantes estipulados en la ley de creación del Servicio de Rentas Internas (SRI):

El Servicio de Rentas Internas (SRI) se crea como una entidad técnica y autónoma, con personería jurídica, de derecho público, patrimonio y fondos propios, jurisdicción nacional y sede principal en la ciudad de Quito.

Entre las principales facultades, atribuciones y obligaciones se estiman las siguientes:

1. Ejecutar la política tributaria aprobada por el Presidente de la República;

¹ www.sri.gov.ec

2. Efectuar la determinación, recaudación y control de los tributos internos del Estado y de aquellos cuya administración no esté expresamente asignada por Ley a otra autoridad;
3. Conocer y resolver las peticiones, reclamos, recursos y absolver las consultas que se propongan, de conformidad con la Ley;
4. Imponer sanciones de conformidad con la Ley;

El Directorio es la autoridad máxima del Servicio de Rentas Internas (SRI), que está presidido por el Ministro de Finanzas y conformado también por el Superintendente de Compañías y el de Bancos, el Subsecretario de Presupuestos y Contabilidad y el de Aduanas y un representante de las Federaciones Nacionales de las Cámaras de la Producción.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) está dirigido y administrado por un Director General que es nombrado por el Presidente de la República, por el período de duración de su mandato. Este funcionario puede ser ratificado en períodos sucesivos.

El personal del Servicio de Rentas Internas (SRI) es técnico y calificado y está sujeto a un Estatuto Especial de Personal que comprende todos los subsistemas de administración de recursos humanos y un régimen específico de remuneraciones.

Responsabilidad

Los funcionarios del Servicio de Rentas Internas (SRI) son responsables directos por sus actos u omisiones que ocasionaren perjuicio al Fisco o a los contribuyentes.

Dedicación exclusiva.

Los funcionarios y empleados del Servicio de Rentas Internas (SRI) son de dedicación exclusiva. Salvo la docencia universitaria.

La Contraloría General del Estado realiza el control externo del Servicio de Rentas Internas (SRI), pero no interviene en el ejercicio de las facultades de la administración.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) establecerá los métodos y procedimientos propios de control interno, de conformidad con lo previsto en la Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado promulgada en el 2002 y publicada en el Registro Oficial N° 595 de fecha 12 de junio del mismo año en cuyo capítulo 3 artículo 99

deroga expresamente las siguientes disposiciones y cuerpos legales: las contenidas en los Títulos VI, VII, VIII, IX, X, XI y XII, de la Ley Orgánica de Administración Financiera y Control LOAFYC, expedida con Decreto Supremo No. 1429, publicada en el Registro Oficial No. 337 de 16 de mayo de 1977.

Constituirán recursos financieros del Servicio de Rentas Internas:

1. El equivalente de hasta el 2% en el año 1998; hasta el 1.5% en el año 1999 hasta el año 2005, inclusive en adelante de las recaudaciones de los tributos que deba administrar, cuyo producto se acreditará en la cuenta especial "Servicios de Rentas Internas", a partir de la vigencia de esta Ley;
2. Los créditos no reembolsables y las donaciones que se le concedieren; y,
3. Cualquier otro recurso que se le asigne.

La gestión del Servicio de Rentas Internas (SRI) está sujeta a las disposiciones de la Ley de su creación, del Código Tributario, de la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento y de las demás leyes y reglamentos que fueren aplicables y su autonomía conciernen a los órdenes administrativo, financiero y operativo.

2. Objetivos del Servicio de Rentas Internas.

Talento Humano

- Fomentar la especialización del talento humano a través de la formación y la investigación permanente.
- Hacer del Servicio de Rentas Internas (SRI), el mejor lugar para trabajar.
- Fortalecer la cultura organizacional, en liderazgo, valores, ética y trabajo en equipo.

Información y tecnología

Mantener servicios de tecnología de información adecuados para que la institución alcance sus objetivos de gestión.

Administrar el ciclo de vida de la información e integrarlo dentro de la cadena de valor.

Procesos

Impulsar la normalización y simplificación de la normativa tributaria garantizando la seguridad y estabilidad jurídica con un solo criterio.

Redefinir políticas y procedimientos de control.

Establecer un sistema integral de mejora continua de los procesos.

5. Alcanzar un mayor nivel de eficiencia en el manejo del presupuesto y eficacia en la consecución de los objetivos institucionales a través del control de gestión integrado.

Cumplimiento

- Reducir los costos directos e indirectos del cumplimiento de los contribuyentes. Fomentar la cultura tributaria a través de asistencia, capacitación y difusión.
- Ampliar, integrar y promocionar nuevos canales de interacción con el contribuyente.
- Fortalecer el Régimen Sancionatorio.
- Identificar, cuantificar y actuar sobre las manifestaciones de evasión, elusión y fraude, tanto con acciones preventivas, concurrentes y reactivas.
- Incrementar la cobertura del control e incorporar nuevos mecanismos de supervisión y control en función del perfil de riesgo e importancia fiscal del contribuyente.
- Fortalecer la acción de cobro y reducir la emisión de cartera de riesgo en los procesos de control.
-

Eficiencia Fiscal y responsabilidad social

- Consolidar el reconocimiento y aprobación de la gestión del SRI en la sociedad.
- Aplicar de mejor manera los principios constitucionales de la tributación.
Reducir las brechas tributarias a la mitad

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica u autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley Régimen Tributario Interno mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la

de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

Promueve y exige el cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios éticos y legales, para asegurar una efectiva recaudación que fomente la cohesión social.

Su aspiración es ser una Institución que goza de confianza y reconocimiento social por hacerle bien al país. Hacer bien al país por nuestra transparencia, modernidad, cercanía y respeto a los derechos de los ciudadanos y contribuyentes. Hacer bien al país porque contamos con funcionarios competentes, honestos, comprometidos y motivados.

Hacer bien al país por cumplir a cabalidad la gestión tributaria, disminuyendo significativamente la evasión, elusión y fraude fiscal.

Régimen Impositivo Simplificado RISE²

El 31 de julio del 2008 el SRI presenta RISE para facilitar facturación

De acuerdo al Estudio de Condiciones de Vida realizado por el INEC entre 2005 y 2006, existían 2.38 millones de negocios pequeños y medianos, de los cuales, de acuerdo a propia encuesta, 1.8 millones no poseen el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Esta cifra revela que apenas el 21% (500 mil) del universo de agentes económicos pequeños y medianos, está registrado.

Por tal razón se tiene como objetivo la incorporación a la cultura y al cumplimiento tributario se propuso la creación del Régimen Impositivo Simplificado (RISE).

Inicios de nuevo proyecto por parte del Servicio de Rentas Internas, denominado Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano, RISE que beneficia a los pequeños comerciantes

Varios comerciantes desconocen del producto Rise. El Rise consiste en facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias a los contribuyentes, pues,

² Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (decreto No 374).

actualmente, la persona tiene que realizar varios trámites, así llenar un formulario para la declaración mensual sobre el Registro Único de Contribuyentes, RUC, inclusive por los altos ingresos a un negocio implicaba llevar el manejo de contabilidad. El director de servicios de Rentas Internas (SRI), Carlos Marx, presento, el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), el mismo que facilitará el pago de impuestos y legalizará la actividad económica. La Administración Tributaria, previa Resolución, excluirá del Régimen Impositivo

Simplificado a aquellos contribuyentes cuyos montos superen los sesenta mil dólares anuales (60.000 USD), sin perjuicio de que el contribuyente, una vez superados dichos montos comunique su renuncia expresa al Régimen Impositivo Simplificado.

Anticipado³

Incluso pueden hacer un pago con anticipación para lo que resta del año, es decir el contribuyente no tendría que presentar las declaraciones mensuales y la declaración anual al impuesto a la renta porque esta cuota cubre estos impuestos. Lo que si el comerciante tiene que continuar emitiendo los comprobantes de venta pero simplificado, es decir en la nota de venta lleva la fecha y el monto de la transacción, salvo el caso que el contribuyente solicite con su nombre para sustentar gastos personales.

2.1.2 Antecedentes referenciales

Régimen Impositivo Simplificado⁴

El RISE Establécese el Régimen Simplificado (RS) que comprende las declaraciones de los Impuestos a la Renta y al Valor Agregado, para los contribuyentes que se encuentren en las condiciones previstas en este título y opten por éste voluntariamente. Es un nuevo régimen de incorporación voluntaria

³ Capítulo VIII Art. 232 crédito tributario del reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (decreto No 374). Actualizado 2011

⁴ <http://wwwsmsecuador.ec/impuestos.html>

según la resolución No NAC DGER 2008-1004, 28 de julio del 2008, resuelve regular los mecanismos de inscripción y categorización, pago, recategorización voluntaria y actualización del registro en el Régimen Simplificado.

Información de interés

¿Cuándo y dónde se puede incorporar al RISE?⁵

A partir del 1 de agosto de 2008 bajo la ley de Régimen tributario Interno se empezó con la incorporación al Régimen Simplificado. Las inscripciones en el Régimen Simplificado se efectuarán a través del Registro Único de Contribuyentes (RUC), que administra el Servicio de Rentas Internas, conforme establece el Reglamento de aplicación de la Ley del RUC. El Director General del Servicio de Rentas Internas, mediante resolución administrativa, establecerá las fechas y mecanismos para el proceso de inscripción.

Para la inscripción por primera vez en el RUC, bajo el Régimen Simplificado, las personas naturales que cumplan con los parámetros establecidos en la Ley de Régimen Tributario, deberán presentar los requisitos que mediante resolución administrativa establezca el Director General del Servicio de Rentas Internas. La información proporcionada por el sujeto pasivo en el RUC y su actualización correspondiente, se someterá a los lineamientos establecidos en la Ley del RUC.

Una vez inscritos en el RUC e incorporados al nuevo régimen, los sujetos pasivos deberán solicitar la autorización para emitir comprobantes de venta en el Régimen Simplificado.

Los contribuyentes que se encuentren inscritos en el RUC podrán incorporarse voluntariamente en el Régimen Simplificado, siempre y cuando reúnan las condiciones previstas en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Una vez incorporados al nuevo régimen, los sujetos pasivos deberán dar de baja los comprobantes de venta y demás documentos complementarios autorizados vigentes; y, solicitar la autorización para emitir comprobantes de venta en el Régimen Simplificado.

⁵ Reglamento Régimen Impositivo Simplificado, Título I De la Inscripción, e Incorporación y categorización.

En el caso de que una persona natural desee incluirse al Régimen Simplificado, el Servicio de Rentas Internas verificará, a través de cualquier medio que posea, que no existan causales de exclusión, conforme la Ley de Régimen Tributario Interno.

¿Cuáles son las condiciones y requisitos que debe cumplir una persona que quiera acogerse al RISE?⁶

Régimen Impositivo Simplificado

Las personas naturales que desarrollen actividades de producción, comercialización y transferencia de bienes o prestación de servicios a consumidores finales, siempre que los ingresos brutos obtenidos durante los últimos doce meses anteriores al de su inscripción, no superen los sesenta mil dólares de Estados Unidos de América (USD \$ 60.000) y que para el desarrollo de su actividad económica no necesiten contratar a más de 10 empleados;

b) Las personas naturales que perciban ingresos en relación de dependencia, que además desarrollen actividades económicas en forma independiente, siempre y cuando el monto de sus ingresos obtenidos en relación de dependencia no superen la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0%), contemplada en el Art. 36 de la Ley de Régimen Tributario Interno Codificada y que sumados a los ingresos brutos generados por la actividad económica, no superen los sesenta mil dólares de los Estados Unidos de América (USD \$ 60.000) y que para el desarrollo de su actividad económica no necesiten contratar a más de 10 empleados; y,

c) Las personas naturales que inicien actividades económicas y cuyos ingresos brutos anuales presuntos se encuentren dentro de los límites máximos señalados en este artículo.

⁶ Art. 97.2.- Contribuyente sujeto al Régimen Simplificado. Actualizada 201; Reglamento Régimen Impositivo Simplificado; Capítulo I, de la Inscripción e Incorporación.

Requisitos

Para su inscripción al Régimen Simplificado, los nuevos contribuyentes, deberán inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, mediante la presentación de los siguientes documentos:

- a) Original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía;
- b) Presentación del certificado de votación del último procesos electoral; y,
- c) Original y copia del documento que acredite fehacientemente la ubicación del domicilio tributario y de los establecimientos donde desarrolle la actividad económica, el contribuyente.

Si la inscripción es realizada por una tercera persona, ésta además de los documentos señalados en el presente artículo, deberá presentar una carta simple o del poder general o especial donde conste el número de cédula y los nombres completos del contribuyente y de las personas que va a realizar el trámite. Se adjuntará a este documento, una copia de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte del sujeto autorizado.

¿Qué beneficios ofrece el RISE?

Los contribuyentes incorporados en el Régimen Impositivo Simplificado podrán solicitar a la Administración tributaria una deducción del 5% de la cuota correspondiente a su categoría, por cada nuevo trabajador bajo contrato vigente, que se encuentre debidamente afiliado en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y al día en sus pagos. El SRI autorizará luego de la correspondiente revisión, la deducción correspondiente, cuyo valor acumulado no podrá superar el 50% del total de la cuota mensual.

El contribuyente cumplirá con el pago de las cuotas en forma mensual, a partir del mes siguiente al de su inscripción en el Régimen Simplificado y hasta el mes en que se produzca la renuncia, exclusión o cancelación. Los contribuyentes inscritos podrán cancelar sus cuotas por adelantado durante el ejercicio impositivo. Las suspensiones temporales de la actividad económica por cualquier causa no eximen el cumplimiento de las obligaciones por los períodos que correspondan.

Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado, no pagarán anticipo de impuesto a la Renta y en sus ventas o prestaciones de servicios, no

serán objeto de retenciones en la fuente por Impuesto a la Renta ni por el Impuesto al Valor Agregado IVA.

Los contribuyentes que reúnan las condiciones previstas en la presente Ley deberán inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), no estarán obligados a llevar contabilidad y no presentarán declaraciones de Impuesto a la Renta, ni del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

¿Qué tipo de actividades no pueden inscribirse en el RISE? ⁷

Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado, que cumplan con sus obligaciones tributarias serán autorizados por el SRI únicamente para emitir notas o boletas de venta; o, tickets de máquina registradora, sin que en ellos se desglose el IVA y en los que deberá consignar obligatoriamente y de manera pre impreso la leyenda: “Contribuyente sujeto a Régimen Impositivo Simplificado”.

Los contribuyentes que se inscriban en el Régimen Impositivo Simplificado deberán dar de baja los comprobantes de venta autorizados antes de su adhesión al régimen, que no hubieren sido utilizados. Cuando el contribuyente renuncie o sea excluido del Régimen Impositivo Simplificado, no podrá emitir los comprobantes de venta que no hayan sido utilizados.

Los comprobantes de venta emitidos por contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado no darán derecho a crédito tributario de IVA a sus adquirientes o usuarios.

Los contribuyentes inscritos en este régimen solicitarán facturas por sus adquisiciones de bienes y contrataciones de servicios. Si las adquisiciones o contrataciones de servicios fueran efectuadas a otros contribuyentes sujetos al Régimen Impositivo Simplificado, solicitarán que se les identifique en la respectiva nota o boleta de venta haciendo constar su nombre y su número de registro.

⁷ Art. 97.3.- Exclusiones. REGLAMENTO RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO; Capítulo II, Art. 6 de la actividad económica.

Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado mantendrán en sus establecimientos los documentos que sustenten sus adquisiciones.

Los comprobantes de las compras y ventas que realicen deberán ser archivados por los contribuyentes en la forma y en condiciones que establezca el Servicio de Rentas Internas.

¿Si me inscribo en el RISE que tipo de comprobante de venta debo entregar?⁸

Un contribuyente RISE entregará comprobantes de venta simplificados, es decir notas de venta o ticket de máquina registradora autorizada por el SRI, para los requisitos de llenado solo deberá registrarse la fecha de la transacción y el monto total de la venta (no se desglosará el 12% del IVA). Los documentos emitidos sustentarán costos y gastos siempre que identifiquen al consumidor y se detalle el bien y/o servicio transferido. Un contribuyente inscrito en el RISE tiene la obligación de emitir y entregar comprobantes de venta por transacciones superiores a US\$ 4,00, sin embargo a petición del comprador, estará en la obligación de entregar el comprobante por cualquier valor. Al final de las operaciones de cada día, se deberá emitir una nota de venta resumen por las transacciones realizadas por montos inferiores o iguales a US\$ 4,00 por lo que no se emitió un comprobante.

¿Cuáles son las obligaciones de un contribuyente inscrito en el RISE?⁹

Los contribuyentes que se incorporen al Régimen Simplificado estarán obligados a emitir notas de venta impresos en establecimientos gráficos autorizados por el SRI, o tickets de máquinas registradoras autorizadas por el SRI. Estos contribuyentes

⁸ Art. 97.9 Comprobantes de Venta. Concordancia: REG.-LRTI: 206; 207 *Reforma: Ver Sección II, Doc. 1, p 88; Reglamento Régimen Impositivo Simplificado; Título II Obligaciones en el Régimen Simplificado, Capítulo I Comprobantes de Venta y Documentos Complementos. Resolución No NAC DGERCGC 10-00472, 5 de agosto del 2010.

⁹ Art. 211.- del pago. Título II Obligaciones en el Régimen Simplificado Capítulo II Deberes Formales en el Régimen Simplificado.

también podrán solicitar autorización para emitir guías de remisión, notas de crédito y notas de débito.

Los comprobantes de venta y documentos complementarios deberán cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención; e incluirán, la Leyenda

“Contribuyente Régimen Simplificado”. Este requisito adicional, podrá ser abreviado para el caso de tiquetes de máquina registradora.

Las notas de venta y documentos complementarios deberán incluir como requisitos de llenado, la siguiente información:

- a) Fecha de la transacción;
- b) Valor de la transacción;
- c) En el caso de los servicios prestados por hoteles, bares y restaurantes, debidamente calificados, deberán incluir la propina establecida por el Decreto Supremo No 1269, publicado en el Registro Oficial No 295 del 25 de agosto de 1971.

Las notas de venta y documentos complementarios no generarán crédito tributario de IVA a sus adquirentes pero si sustentarán costos y gastos del Impuesto a la Renta, siempre que identifiquen al usuario y describan los bienes y servicios objeto de la transacción.

Los contribuyentes incorporados al Régimen Simplificado deberán emitir y entregar comprobantes de venta únicamente por transacciones superiores a US \$ 4,00 (Cuatro dólares de los Estados Unidos de América). No obstante, a petición del comprador del bien o servicio, estarán obligados a emitir y entregar comprobantes de venta por cualquier valor. Al final de las operaciones de cada día, dichos sujetos pasivos deberán emitir una nota de venta resumen por las transacciones realizadas por montos inferiores o iguales a US\$ 4,00 (Cuatro dólares de los Estados Unidos de América) por las que no se emitieron comprobantes de venta.

Los contribuyentes incorporados en el Régimen Simplificado deberán conservar los documentos que sustenten sus transacciones, por un período no inferior a siete años. Durante este período la Administración Tributaria podrá requerir al sujeto pasivo la presentación de los mismos.

Los contribuyentes incorporados al Régimen Simplificado deberán sustentar el traslado de su mercadería a través de guías de remisión emitidas por el mismo contribuyente, por su proveedor o transportista según corresponda.

Los contribuyentes incorporados en el Régimen Simplificado, están obligados de actualizar en el RUC la información de su actividad económica, categoría de ingresos, emitir comprobantes de venta por sus transacciones, pagar la cuota mensual y presentar la información que le solicite la Administración Tributaria.

Los contribuyentes incorporados en el Régimen Simplificado estarán sujetos al pago del Impuesto sobre las Herencias, Legados y Donaciones.

Los contribuyentes incorporados en el Régimen Simplificado, no se encuentran obligados a llevar contabilidad. No obstante, deberán llevar un registro de ingresos y egresos mensuales por cada actividad económica que desarrollen. En este registro no se deben considerar los ingresos excluidos en el artículo 7 del presente reglamento. Los contribuyentes acogidos al Régimen Simplificado no tendrán la obligación de presentar declaraciones del Impuesto al Valor Agregado, ni del Impuesto a la Renta, ni a pagar el anticipo del Impuesto a la Renta.

El pago de las cuotas se lo efectuará a través de las Instituciones que hayan suscrito un convenio de recaudación con el Servicio de Rentas Internas. El contribuyente o un tercero en su nombre, al momento de cancelar las cuotas, tendrá dos opciones:

1.- Cuota a la fecha: En esta modalidad de pago, el contribuyente cancelará el valor del período actual, más las cuotas vencidas de meses anteriores, más títulos de crédito de ser el caso, con sus respectivos intereses por mora.

2.- Cuota global: En esta modalidad de pago, el contribuyente cancelará la cuota a la fecha descrita en el numeral anterior, más las cuotas correspondientes al resto de meses del año en curso.

Cuando se hubiere verificado el incumplimiento del pago de una o más cuotas o de cualquier otra obligación tributaria firme por parte del sujeto pasivo, el Servicio de Rentas Internas autorizará, por una sola vez, la impresión de los comprobantes de venta y documentos complementarios autorizados para este régimen, con un plazo de vigencia de tres meses, tiempo dentro del cual, el contribuyente deberá cumplir

con sus obligaciones tributarias a fin de que pueda ser autorizado para la impresión de los documentos por el término anual.

En el caso de que un contribuyente cancele la cuota global y renuncie o sea excluido del Régimen Simplificado, podrá reclamar ante la Administración Tributaria los valores pagados indebidamente.

Los valores pagados por concepto de las cuotas en el Régimen Simplificado constituyen el pago del IVA generado por el contribuyente en las transferencias gravadas con este impuesto y el pago del Impuesto a la Renta generado por sus ingresos gravados y deducciones, correspondientes a sus actividades empresariales, trabajos autónomos, arrendamiento de bienes inmuebles u otros activos, explotación de predios agrícolas y relación de dependencia que no supere la fracción básica desgravada.

¿Según mi actividad a que categoría pertenezco?¹⁰

Categorización o Re categorización.- Los contribuyentes del Régimen Impositivo Simplificado, al momento de su inscripción, solicitarán su ubicación en la categoría que le corresponda, según:

- a) Su actividad económica;
- b) Los ingresos brutos obtenidos en los últimos doce meses anteriores a la fecha de la inscripción;
- c) Los límites máximos establecidos para cada actividad y categoría de ingresos;
- d) Para las personas naturales que trabajan en relación de dependencia y que, además, realizan otra actividad económica, sus ingresos brutos comprenderán la suma de los valores obtenidos en estas dos fuentes de ingresos; y,
- e) Las personas naturales que inicien actividades económicas, se ubicarán en la categoría que les corresponda, según la actividad económica, los límites máximos establecidos para cada actividad y categoría de ingresos, y los ingresos brutos que presuman obtener en los próximos doce meses.

¹⁰ Art. 97.6.- Categorías; Resolución NAC DGERCGC 10-00721, 17 de diciembre del 2010 resuelve expedir las tablas de cuotas RISE actualizadas al 10 de noviembre y entrara en vigencia a partir del 1 de enero del 2011.

Si al final del ejercicio impositivo, el contribuyente registra variaciones sensibles frente a los límites establecidos para la categoría en la que se hubiere registrado, previa solicitud del contribuyente y Resolución del Servicio de Rentas Internas, se reubicará al contribuyente en la categoría correspondiente.

La Administración Tributaria, previa Resolución, excluirá del Régimen Impositivo Simplificado a aquellos contribuyentes cuyos montos superen los sesenta mil dólares anuales (60.000 USD), sin perjuicio de que el contribuyente, una vez superado¹¹

ACTIVIDADES DE COMERCIO					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	1,17
2	5000	10000	417	833	3,5
3	10000	20000	833	1,6672	7
4	20000	30000	1,6672	2,5	12,84
5	30000	40000	2,500	3,333	17,51
6	40000	50000	3,333	4,167	23,34
7	50000	60000	4,167	5,000	30,34

ACTIVIDADES DE SERVICIO					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	3,50
2	5000	10000	417	833	18,67
3	10000	20000	833	1,6672	37,34
4	20000	30000	1,6672	2,500	70,02
5	30000	40000	2,500	3,333	106,2
6	40000	50000	3,333	4,167	152,88
7	50000	60000	4,167	5,000	210,06

¹¹ Art. 97.6.- Categorías; Resolución NAC DGERCGC 10-00721, 17 de diciembre del 2010 resuelve expedir las tablas de cuotas RISE actualizadas al 10 de noviembre y entrara en vigencia a partir del 1 de enero del 2011.

Actividades de manufactura.¹²

ACTIVIDADES DE MANUFACTURA					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	1,17
2	5000	10000	417	833	5,84
3	10000	20000	833	1,6672	11,67
4	20000	30000	1,6672	2,500	21,01
5	30000	40000	2,500	3,333	29,18
6	40000	50000	3,333	4,167	37,34
7	50000	60000	4,167	5,000	52,52

ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	3,50
2	5000	10000	417	833	12,84
3	10000	20000	833	1,6672	26,84
4	20000	30000	1,6672	2,500	50,18
5	30000	40000	2,500	3,333	71,19
6	40000	50000	3,333	4,167	110,87
7	50000	60000	4,167	5,000	157,55

ACTIVIDADES DE HOTELES Y RESTAURANTES					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	5,84
2	5000	10000	417	833	22,17
3	10000	20000	833	1,6672	44,35
4	20000	30000	1,6672	2,500	77,02
5	30000	40000	2,500	3,333	122,54
6	40000	50000	3,333	4,167	168,05
7	50000	60000	4,167	5,000	212,04

¹² Art. 97.6.- Categorías; Resolución NAC DGERC GC 10-00721, 17 de diciembre del 2010 resuelve expedir las tablas de cuotas RISE actualizadas al 10 de noviembre y entrara en vigencia a partir del 1 de enero del 2011.

Actividades de transporte.¹³

ACTIVIDADES DE TRANSPORTE					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	1,71
2	5000	10000	417	833	2,33
3	10000	20000	833	1,6672	3,50
4	20000	30000	1,6672	2,500	4,67
5	30000	40000	2,500	3,333	15,17
6	40000	50000	3,333	4,167	31,51
7	50000	60000	4,167	5,000	57,18

ACTIVIDADES DE AGRÍCOLAS					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	1,17
2	5000	10000	417	833	2,33
3	10000	20000	833	1,6672	3,50
4	20000	30000	1,6672	2,500	5,84
5	30000	40000	2,500	3,333	9,34
6	40000	50000	3,333	4,167	14,00
7	50000	60000	4,167	5,000	17,51

ACTIVIDADES DE MINAS Y CANTERAS					
CATEGORÍA	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1		5000		417	1,17
2	5000	10000	417	833	2,33
3	10000	20000	833	1,6672	3,50
4	20000	30000	1,6672	2,500	5,84
5	30000	40000	2,500	3,333	9,34
6	40000	50000	3,333	4,167	14
7	50000	60000	4,167	5,000	17,51

Las tablas precedentes serán actualizadas cada tres años por el Servicio de Rentas Internas, mediante resolución de carácter general que se publicará en el

¹³ Art. 97.6.- Categorías; Resolución NAC DGERC GC 10-00721, 17 de diciembre del 2010 resuelve expedir las tablas de cuotas RISE actualizadas al 10 de noviembre y entrara en vigencia a partir del 1 de enero del 2011.

Registro Oficial, de acuerdo a la variación anual acumulada de los tres años del Índice de Precios al Consumidor en el Área urbana (IPCU), editado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) al mes de noviembre del último año, siempre y cuando dicha variación supere el 5%. Los valores resultantes se redondearán y regirán a partir del 1 de enero del siguiente año. El contribuyente cumplirá con el pago de las cuotas en forma mensual, a partir del mes siguiente al de su inscripción en el Régimen Simplificado y hasta el mes en que se produzca la renuncia, exclusión o cancelación. Los contribuyentes inscritos podrán cancelar sus cuotas por adelantado durante el ejercicio impositivo. Las suspensiones temporales de la actividad económica por cualquier causa no eximen el cumplimiento de las obligaciones por los períodos que correspondan. En aquellos casos en que la fecha de inscripción al Régimen Simplificado por parte de contribuyentes ya registrados en el RUC no coincida con el mes de enero de cada año, el contribuyente deberá cumplir con sus obligaciones tributarias conforme lo dispuesto en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. En aquellos casos en que la fecha de renuncia o exclusión al Régimen Simplificado de contribuyentes ya acogidos a este sistema no coincida con el mes de diciembre de cada año, el contribuyente deberá cumplir con el pago anticipado de sus obligaciones tributarias por aquellos meses subsiguientes a la renuncia o exclusión del Régimen Impositivo Simplificado hasta el término del período fiscal.

La suspensión temporal del RUC solicitada por el contribuyente acogido al sistema, o podrá aprobarse por un plazo inferior a tres meses o superior a un año y suspende por igual plazo la obligación de pago de las cuotas correspondientes.

¿Cuáles son las sanciones por no pago de cuotas? ¹⁴

Son causales adicionales de clausura de un establecimiento por un plazo de siete días, aplicables a los contribuyentes sujetos al Régimen Impositivo Simplificado, las siguientes:

1) No actualizar el RUC respecto de sus establecimientos y la actividad económica ejercida. La clausura se mantendrá luego de los siete días, hasta que el infractor

¹⁴ Art. 97. 14 SANCIONES. CONCORDANCIA: REG. - LRTI: 219. *REFORMA VER SECCIÓN II, P 91. REGLAMENTO RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO, TÍTULO VII DE LAS SANCIONES, ART. 23

haya cumplido con la obligación de actualizar su registro, sin perjuicio de la aplicación de la multa que corresponda.

2) Encontrarse retrasados en el pago de tres o más cuotas. La clausura se mantendrá luego de los siete días, hasta que el infractor haya cumplido con el pago de las cuotas correspondientes.

3) Registrarse en una categoría inferior a la que le corresponda, omitir su recategorización o su renuncia del Régimen. La clausura se mantendrá luego de los siete días, hasta que el infractor haya cumplido con su recategorización o renuncia de ser el caso.

4) No mantener los comprobantes que sustenten sus operaciones de ventas y compras aplicadas a la actividad, en las condiciones que establezca el Servicio de Rentas Internas.

La imposibilidad de ejecutarse la sanción de clausura no obsta la aplicación de la sanción pecuniaria que corresponda.

Para la aplicación de la sanción de clausura, se seguirá el procedimiento establecido en el literal b) de la Disposición General Séptima de la Ley N° 99-24 publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 181.

Proceso descuento en cuotas RISE por incremento neto de personal afiliado al IESS.¹⁵

El SRI en función de la información que le proveerá el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, establecerá al 31 de diciembre de cada año, la deducción que le corresponda a cada contribuyente acogido al Régimen Simplificado por la contratación de trabajadores. Se entenderá por nuevos trabajadores al incremento neto del personal contratado directamente por el contribuyente, afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social hasta el 30 de noviembre de cada año.

La deducción del 5% por cada incremento neto de personal se aplicará únicamente en el ejercicio fiscal posterior a la fecha de contratación. Esta deducción no podrá ser superior al 50% de la cuota asignada.

No podrán acceder a la deducción los contribuyentes que se encuentren en mora en el pago de las cuotas, así como los sujetos pasivos que se encuentren en mora

¹⁵ Capítulo VII Deducciones. art. 213 Deducción por Seguridad Social. Sección i: doc. 2, p 89. Reglamento Impositivo Simplificado, Título III Deducción, Art. 17

patronal respecto de los aportes en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, al 30 de noviembre de cada año.

EL RISE favorece al sector informal.

Periódico Hoy; El RISE favorece al sector informal; publicado en mayo 22 del 2008.

El porcentaje de informalidad en el Ecuador llega al 60%. Según la encuesta de Condiciones de Vida del Servicio de Rentas Internas (SRI), cerca de 1,8 millones de negocios familiares no están inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con lo que se agrava la evasión tributaria.

RISE ¿Cuánto debe cancelar?

Para solucionar este problema y facilitar la tributación, el organismo ha creado el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), dirigido a los pequeños y medianos negocios, regidos por personas naturales.

Este nuevo régimen tributario de la Ley de Régimen Interno sustituye al sistema actual de pago de impuestos y reemplaza el pago de los Impuestos al Valor Agregado (IVA) y a la Renta (IR), a través de cancelaciones mensuales. Por lo tanto, los contribuyentes ya no necesitan llenar un formulario de declaración, solamente deben acercarse a los puntos de pago autorizados y pagar la cuota, de acuerdo a los promedios de tributación de estos sectores. La inscripción al RISE es voluntaria y pueden acceder a él las personas naturales que desarrollen actividades comerciales, de servicios, agrícolas, transporte, manufactura, construcción y restaurantes, cuyos ingresos brutos no superen los \$60 mil en un año, y que no posean más de 10 trabajadores a su cargo. En el caso de los contribuyentes en relación de dependencia, también pueden formar parte si sus ganancias no superan los \$7850 anuales. En las próximas semanas del mes de mayo de año 2008, el SRI iniciará el proceso de inscripciones al RISE. Se implementarán ventanillas especiales y se organizarán brigadas de inscripción en todas las provincias. Para ingresar a este sistema, el contribuyente debe tener su

cédula, papeleta de votación y una factura de pago de cualquiera de los servicios básicos. Quienes se inscriban en el RISE no están obligados a llevar contabilidad, quedan exentos de pagar retenciones y pueden emitir facturas simplificadas. (DP)

Pueden acogerse aquellos microempresarios, transportistas, artesanos con ventas menores a US \$60 mil al año y que tengan a su disposición menos de 10 trabajadores.

Es decir, un profesional con negocio propio que no tenga más de US \$60.000 en ingresos brutos ni 10 empleados, puede acogerse al RISE, o por el otro lado, si trabaja en Relación de Dependencia y no supera la fracción básica del Impuesto a la Renta (US \$ 7.850). y además en su Actividad Económica independiente no supera los US\$ 60.000 de ingresos brutos y no tiene los 10 empleados, puede acogerse al RISE. SRI: quienes no están en el Rise. SRI: quienes no están en el Rise deben emitir facturas.

La informalidad.

Autor: Haller; La economía informal, publicado en el año 2004 en Santiago.

A pesar de tratarse de un fenómeno antiguo e intrínsecamente ligado a la forma de vida de los latinoamericanos, recién en la segunda década de los años 80 empieza a ser estudiado con detenimiento. Uno de los primeros estudios sobre la informalidad fue publicado en el año 1986 por el economista peruano Hernando de Soto. “El otro sendero. La revolución informal” fue uno de los primeros trabajos que abordó de manera profunda las características y peculiaridades del sector de la vivienda, el comercio y el transporte informal, así como los costos que representan para los actores económicos el hecho de ser informales. “El otro sendero” se convirtió en un referente sobre el tema de la informalidad y no ha perdido vigencia para el análisis de la informalidad en todos sus aspectos hasta el día de hoy.

La informalidad es un fenómeno presente en toda América Latina. Sus raíces se remontan a la época de la colonia.

Hasta el día de hoy, la informalidad forma parte de la cotidianidad en la mayoría de los países de la región, influyendo en la vida de todos quienes vivimos en ella y no sólo se da en procesos económicos como la producción de bienes, la prestación de servicios o en el sector laboral. En muchas ocasiones, las relaciones personales, los acuerdos entre litigantes o la planeación de actividades sociales, comerciales o culturales se dan en un marco de informalidad, sin el necesario compromiso formal de las partes para garantizar la obtención de los objetivos pactados.

El “Sector Informal y Políticas Públicas en América Latina” no pretende analizar el fenómeno de la informalidad en su totalidad o desde una perspectiva sociológica. El lector que espere una respuesta al por qué de la informalidad generalizada en la cotidianidad de la vida en América Latina no encontrará probablemente una expuesta satisfactoria. El presente trabajo tiene como fin analizar específicamente el fenómeno de la informalidad en el ámbito laboral en Latinoamérica. El objetivo principal es desarrollar detenidamente el fenómeno de la informalidad laboral en 13 países de la región, detectar las causas del mismo fenómeno y proponer políticas públicas realistas y aplicables.

Existen múltiples razones por las cuales se origina en mayor proporción la economía informal en nuestro país, es por eso que en nuestro trabajo queremos resaltar las más importantes, de manera tal que se obtenga una mejor comprensión por parte de los lectores

Esta forma de ser comienza a convertirse en una preocupación teórica, cuando se empieza a tratar el tema de la marginalidad. La migración andina a la capital, producto de esta marginación, hizo colapsar a los sistemas urbanos y fue generando lo que hoy se conoce como mercado informal.

Otra motivo por el que se atraviesa después en relación a la existencia de un sector informal son los elevados costos de la formalidad, tanto para el acceso como para la permanencia. Para esto se da el caso en que una persona que quiera establecer su propio negocio necesita contratar los servicios de un abogado y luego dedicar semanas si no meses a conseguir permisos y licencias a una multitud de oficinas públicas diferentes, además de tener que pagar bajo la mesa a una infinidad de funcionarios corruptos para "agilizar" la tramitación. La informalidad, surge como

una manera de salir adelante, como una forma de sobrevivir que se ha ido extendiendo. Somos la sexta economía más informal del mundo, clara muestra de que este problema está alcanzando niveles preocupantes. Una de las principales ocupaciones en los estudios acerca del sector informal es la estimación de su magnitud; explicada a la vez por diversas razones:

- La incapacidad del sector moderno para absorber en su totalidad la oferta de mano de obra, situación que se agudiza en períodos de crisis, cuando no sólo se debilita ésta función sino que se produce una expulsión de trabajadores.
- La alta inestabilidad ocupacional que generan algunas actividades promovidas por la modalidad de desarrollo.
- La existencia de espacios económicos no cubiertos por la modernización, donde se dan condiciones favorables para desarrollar actividades por cuenta propia, incluso superiores a las de muchos de los trabajos asalariados.

Una aproximación de cuánto es lo que representan las transacciones que se realizan en el sector informal respecto del resto de la economía (esto es, en términos de PBI).

Indicador de Informalidad en el Ecuador

Periódico el ciudadano indicador de la informalidad en el Ecuador abril 13 del 2009.



Figura # 1

Quito (Pichincha).- Ante comunicados de prensa que citan cifras de informalidad de la OECD en el empleo en el país, es necesario aclarar que la mayoría de países del mundo calculan ese indicador con la metodología del OIT (Organización Internacional del Trabajo).

Bajo esta metodología el Ecuador tiene una informalidad del 43% y no del 75% como se menciona. Es importante resaltar que el Gobierno Nacional preocupado por esta problemática existente ha emprendido varias acciones relativas a apoyar la formalización dando incentivos a través de la Seguridad Social y Tributación,

siendo uno de las principales acciones incentivos fiscales a la formalización tributaria mediante el Régimen Impositivo Simplificado el cual a la fecha incluye cerca de doscientos mil inscritos.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC, calcula datos sobre informalidad basados en recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, OIT. Actualmente, el indicador del sector informal se deriva de la distribución de la PEA en: sector formal, sector informal, hogares, desempleados y ocupados no clasificados.

Específicamente, la Medición del sector informal considera recomendaciones de la Décimo quinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, 1993, pág. 4., donde se define al sector informal como:

“Las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores independientes que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices. Estas unidades disponen de muy poco o de ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares y su empleo es sumamente inestable”

Esta definición no refleja las diferentes formas del fenómeno del trabajo informal para países en desarrollo, sin embargo según la OIT, en su informe VI de la 90ª reunión (2002) de la Conferencia Internacional del Trabajo indica que no existe ningún conjunto internacionalmente acordado de subcategorías de la situación en el Empleo para el empleo informal, ya que este aspecto crucial del fenómeno todavía no ha sido definido ni abordado adecuadamente en las estadísticas nacionales.

El Ecuador acoge las recomendaciones de la OIT en las décimo quinta y décimo séptima conferencias del Trabajo CIET y calcula al sector informal como la población de 10 años y más que trabaja en empresas de menos de 10 empleados

que no llevan registros contables y no tienen RUC, clasificando a la población económicamente activa de acuerdo al tamaño del establecimiento y la legalidad del mismo.

En el Ecuador, a diciembre 2008 el sector informal representa el 43.6% del la fuerza laboral.

NACIONAL URBANO	2007 (Diciembre)	2008 (Diciembre)
Tasa Sector Formal	41,4%	40,1%
Tasa Sector Informal	42,1%	43,6%
Hogares	4,0%	3,9%
Desempleo	6,1%	7,3%
Ocupados no clasificados	6,5%	5,1%

Este indicador refleja la realidad nacional, al cual no se incorporan criterios de seguridad social en vista de que su cobertura es deficiente.

En este sentido, existe una incongruencia entre la publicación de la OECD y las estadísticas oficiales congruentes con la OIT. Sin embargo, se debe señalar que desde el punto de vista tributario, en Ecuador se han realizado importantes esfuerzos por la incorporación de informales en el RUC.

La Ley de Equidad Tributaria aprobada en diciembre de 2008, incorporó aspectos que han incidido en el proceso de regularización de informales. La incorporación de la deducción del Impuesto a la Renta por Gastos Personales en vestuario, educación, salud, vivienda y alimentación y la realización de las Loterías Tributarias, ha incidido en que las personas exijan sus comprobantes de venta y con ello promuevan la inscripción en el RUC y la emisión de comprobantes de venta por parte de pequeños establecimientos generalmente informales son dos aspectos fundamentales de la norma.

La Ley creó el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) el cual es administrado por el Servicio de Rentas Internas, el mismo que facilita el

cumplimiento tributario de los microempresarios, mediante el pago de una cuota fija mensual que sustituye a la declaración y liquidación del Impuesto a la Renta y el IVA. Este sistema que inició operaciones desde agosto del 2008, ya cuenta con alrededor de 200 mil contribuyentes, de los cuales aproximadamente 130 mil, no tenían RUC y operaban en la informalidad. En el siguiente gráfico consta las inscripciones mensuales en el RUC en el período 2007 – 2008; en el cual se destaca el esfuerzo de regularización de informales: Información del Instituto Nacional de Estadística y Censos y del Servicio de Rentas Internas

La Microempresa

La microempresa está comprendida de personas de escasos ingresos. Posee de 1 a 6 integrantes involucrados, aproximadamente. Estas iniciativas llamadas microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan.

Características de la microempresa:

- La microempresa es una unidad económica operada por personas naturales, jurídicas o de hecho, formales o informales, que se dedican a la producción, servicios y/o comercio.
- Puede formarse con un número ilimitado de socios.
- Genera autoempleo o tiene hasta diez trabajadores.
- Su capital de operación va desde \$200.00 hasta \$20,000.00 dólares, libre de inmuebles y vehículos.
- Se encuentra registrada en la Cámara de Microempresas de su jurisdicción.

Organización formal¹⁶

Organización formal significa casi siempre la estructura intencional de papeles en una empresa formalmente organizada. Sin embargo, describir una organización como “formal” no significa que hay algo inherentemente inflexible o indebidamente limitante en ella. Si el administrador organiza bien, la estructura debe proporcionar

¹⁶ Organización Formal e Informal. Autor: Pedro Zacc.

un ambiente en el que el desempeño individual, tanto actual como futuro, contribuya con la mayor eficacia a alcanzar las metas del grupo.

La organización formal debe de ser flexible. En las organizaciones más formales debe darse cabida a la discrecionalidad para aprovechar los talentos creativos y reconocer las preferencias y capacidades individuales.

Organización informal

La organización informal se puede describir como una red de relaciones personales y sociales no establecidas ni requeridas por la organización formal pero que se producen espontáneamente a medida que las personas se asocian entre sí.

Las organizaciones informales podrían conceptuarse como redes de alianza o esferas de influencia, que existen aunque no se hayan tomado en cuenta en el organigrama formal.

Dentro de la organización existe el influjo de las presiones informales, que está integrada por pequeños grupos de amistad, proximidad, tipo de trabajo, similitud de objetivos, etc. Estas estructuras particulares suelen no coincidir con los agrupamientos que se han asignado de manera formal. La imposición de una estructura formal y de canales de comunicación formal puede alterar gravemente la productividad y la cooperación.

Como organizar correctamente mi empresa o negocio. (Tienda)

Una empresa mal estructurada es sinónimo de caos y falta de eficiencia. Evite que esto le suceda a su negocio.

La mayoría de las empresas que no son rentables experimentan problemas serios en la forma cómo organizan el trabajo diario. Esto se puede observar en negocios donde los trabajadores asumen tareas que no les competen, o bien, nadie sabe qué es lo que tiene que hacer.

Se entiende por organización el proceso de ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de un organismo, de tal manera que

estos puedan alcanzar los objetivos de mejor manera. Por ello, una buena organización en la empresa es fundamental para conseguir las metas propuestas.

Estos son algunos pasos para lograrlo:

Tener claro los objetivos. El primer paso para darle una estructura a su empresa es tener bien definidas la misión, visión y objetivos a alcanzar y comunicarlos correctamente al resto de sus miembros. Deben ser sencillas, entendibles y fáciles de memorizar. Una vez claros estos aspectos, se podrá definir qué funciones o tareas son claves para lograr los objetivos propuestos.

Tener claros los recursos de la empresa. El segundo paso consiste en examinar a sus trabajadores: ver cuántos y quiénes son, si está empezando, ver cuántos necesita y cuáles son sus capacidades y talentos. También deberá tener claras las herramientas con las que cuenta su empresa para lograr sus resultados, para así minimizar sus costos.

Haga una lista con las actividades a realizar. Una vez claros los objetivos a alcanzar y los recursos, haga una lista de las actividades o tareas de la empresa. Defina cuáles son prioritarias y cuáles dependen de otras, así como cuántas personas son necesarias para ejecutar cada actividad. Por ejemplo, si se trata de una empresa de delivery, deberá apuntar las tareas necesarias para un buen servicio, como recepción de llamados, despacho de los productos, servicio post-venta, etc. Lo importante es que no quede ninguna tarea fuera. Puede consultar a otros empresarios del rubro para ver cómo ha estructurado su negocio y tener una idea al respecto.

Divida estas actividades en unidades. Especifique en qué consisten, cuánto tiempo se necesita para ejecutarlas y cuáles son los objetivos de cada una, en concordancia con las metas finales de la empresa.

Asigne cada actividad a la persona idónea. Elija a la persona que podría ejecutar de mejor forma cada tarea, según sus habilidades, conocimientos y motivaciones. Escoger a la persona correcta es fundamental para lograr los

resultados esperados, por lo que no se apresure en hacerlo. Asegúrese de que sus empleados han comprendido perfectamente lo que se les pide y están de acuerdo.

Elija al líder. En las empresas, es necesario tener una persona a la cabeza de todo. Si la empresa es pequeña y tiene pocos empleados, podrán ser dirigidos por un solo jefe, pero si va aumentando el número de trabajadores, tendrá que pensarse en mandos intermedios.

Mantenga al día la organización de la empresa. Esté atento a los cambios. Con el tiempo, la actual organización de la empresa puede ser inadecuada por las condiciones internas o cambios externos. Renueve su empresa según sus necesidades.

Informalidad: ¹⁷

No existe un consenso claro en la definición de informalidad. Sin embargo, en términos generales éstas comprenden actividades ilícitas como la fabricación y el tráfico de drogas; la comercialización de artículos robados, y actividades de contrabando; así como también actividades que no tienen un carácter estrictamente ilícito que pero que escapan a registro y/o a la regulación del gobierno.

Así, por ejemplo, en muchas zonas rurales existen economías de subsistencia que no son declaradas, las cuales incluyen producción de bienes así como su intercambio a través de transacciones monetarias o trueque. Congrega actividades muy diversas tales como: los vendedores ambulantes, los talleres artesanales manufactureros y de servicios, las pequeñas empresas subcontratistas de servicios, los transportistas, el comercio ilegal de todo tipo (incluido el contrabando), entre otros.

Se considera que los integrantes del sector informal son: los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados; los trabajadores de una microempresa, definida como una unidad de producción que emplea hasta 5 personas y los trabajadores del empleo doméstico.

¹⁷ <http://www.monografias.com/trabajos30/comercio-informal/comercio-informal.shtml>

Ser informal, teóricamente significa estar fuera de lo formal, fuera de lo instituido. El problema radica en que en el Perú lo instituido nunca ha funcionado, razón por la cual la informalidad es considerada como algo casi natural en el país.

La informalidad se basa en problemas estructurales no resueltos y en el mal funcionamiento de las instituciones debido a la marginación y el centralismo. Es pragmática y transgresora y se caracteriza por un marcado relativismo ético, es decir cada uno quiere imponer sus reglas, nadie acepta las establecidas por la autoridad.

La Informalidad genera costos significativos:

Los altos costos de formalización explican en gran parte porqué existen tantas empresas informales. Muchas veces se asumen que los agentes económicos prefieren mantenerse de manera informal para competir en forma desleal con los negocios que si pagan impuestos. Sin embargo, esta es una visión simple del problema.

La actividad informal no está exonerada de costos, por el contrario. Los sobornos a las autoridades y otras coimas para no ser detectados son una suerte de impuesto que tienen que pagar los negocios informales.

De otro lado, los negocios informales no gozan de las ventajas que otorgan la ley, como la responsabilidad limitada, la facilidad para dividir los activos, la sucesión ilimitada, el acceso a crédito formal a tasas inferiores que las usualmente observadas en los mercados informales, etc.

A veces los costos no son tan evidentes pero, por ejemplo, muchos productores informales además tienen que movilizar su mercadería en pequeños grupos para reducir el riesgo de ser detectados. Obviamente, es más caro transportar mercadería en pequeños paquetes que de manera agregada.

Economía Informal:

Su concepto se ha popularizado en los últimos años, se emplea de manera tan amplia, que admite varios significados a la vez. Y no es raro incluso ver a una misma persona utilizar el mismo término en ocasiones distintas, para hablar de problemas diferentes.

En el ámbito académico, algunos investigadores trabajan con un concepto de informalidad que es sinónimo de marginalidad urbana y el resultado de un desarrollo capitalista desigual y dependiente. Para otros, es un sinónimo de rechazo masivo de los ciudadanos a las reglas de juego que les impone el estado, es decir, el marco legal vigente que resulta especialmente costoso y discriminatorio para los más pobres.

Comercio Informal:

El comercio no estructurado o informal incluye a las personas que laboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local, es decir, en vía pública, o en pequeños talleres o locales. Existen diversos tipos de comerciantes y vendedores, destacando los ambulantes.

A menudo, se observa un gran número de comerciantes en las calles, vendiendo principalmente animales vivos, comidas crudas y cocidas, manufacturas (ropas y zapatos artesanales o hechos en fábrica), libros, discos, periódicos y materiales reciclados; también ofrecen prestaciones de servicios como cerrajería, fotografía, gasfitería; entre otros y prestaciones de teatro callejero, ofreciendo sus diversos productos y servicios a precios mucho más reducidos de los que se ofrecen en las tiendas y centros comerciales, ocasionando un desequilibrio en el precio del mercado.

Después de toda la información proporcionada anteriormente, cabe preguntarnos: ¿A quién sirve el trabajo informal?. Para poder responder la siguiente interrogante, es importante tomar en cuenta que existen características del trabajo informal relativas al tiempo, al lugar y al sector de la economía:

- El tiempo de permanencia de las personas en el sector es muy grande.
- Las personas realizan las actividades informales en su mayoría en los domicilios propios o de otros.
- El 80% de las personas que trabajan en sitios públicos son informales.
- La gran mayoría trabajaba en la prestación de servicios, en el comercio y en la construcción civil.

Teniendo en cuenta estas características llegamos a la conclusión que el trabajo informal le sirve y beneficia más que nada a los consumidores debido al hecho que, como hay demasiados vendedores el precio del producto se torna menor en relación al precio establecido por ley.

La ilegalidad como respuesta a las barreras a la entrada de los Mercados.



Los costos transaccionales representan una modalidad de barrera para la instalación y operación de una actividad en los límites establecidos por el marco normativo vigente art. 97.15 de la Ley de Régimen Tributario Régimen Impositivo Simplificado.

La disposición de recursos financieros puede ser una condición para la producción eficiente de determinados bienes, para gerencia adecuadamente o para obtener cierta calificación laboral.

Figura # 2

Las condiciones básicas para el desarrollo de una actividad pueden tener su origen en disposiciones legales o en atributos inherentes a los procesos de trabajo. No obstante, la diferencia entre dichos requisitos y las barreras es tenue si se definen estas en forma amplia. Pero en términos estrictos de lógica económica, el concepto de "barrera a la entrada" significa cualquier tipo de impedimento a la reducción de costos que sé operario si existiese libre movilidad de factores o productos.

Las prohibiciones de importaciones pueden estar justificadas en el plano de la seguridad nacional, la promoción industrial pueden estar justificada en el plano de la seguridad nacional, la promoción industrial local o el aumento de bienestar operado en un país precio influyente; pero en lo atinente a los precios, supone necesariamente producir con mayores costes y consumir con un volumen de gasto superior. Por tanto constituirán una barrera que reduciría la eficiencia. Las licencias, protección a grupos, discriminación, carteles y sindicatos son

mecanismos variados identificables plenamente como barreras. El tiempo y las tarifas que deben destinarse para el cumplimiento de las condiciones de funcionamiento legal tienen el efecto común de elevar los costos de producción del sector, con la pérdida consiguiente de eficiencia. En consecuencia, pueden ser considerados como barreras a la entrada en lugar de requisitos.

2.1.3 Fundamentación.

Servicio de Rentas Internas

Durante el 2008, y con la finalidad de mejorar la atención de los contribuyentes se crearon nuevos Centro de Gestión Tributaria, como por ejemplo la Agencia en Milagro. Por otro lado se impulsó la automatización de procesos de suspensión y cancelación de RUC, así como se desarrolló el nuevo Esquema de Facturación Electrónica que pasará a una segunda fase una vez que las firmas electrónicas permitan este mecanismo.

Adicionalmente, se impulsaron las declaraciones por Internet, llegando a 7 millones de declaraciones recibidas usando este medio (60% del total), siendo en el 2007, 3,5 millones.

Así mismo, se implantó el Régimen Simplificado Ecuatoriano (RISE). Este proyecto de implantación ha involucrado el diseño de la reglamentación, del Plan Nacional de Atención y Control al contribuyente, sistemas de recaudación y difusión y socialización del producto.

El RISE tiene como objetivo facilitar el pago de los impuestos para mejorar la cultura tributaria en el país; a través de un sistema de incorporación voluntaria que reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través del pago de cuotas mensuales. El Servicio de Rentas Internas ha puesto a disposición de los contribuyentes, ventanillas de atención y brigadas móviles exclusivas para los inscritos en el RISE. El RISE inició desde el 1ero de agosto del presente año 2009. Un problema identificado desde inicios de año ha sido el incremento de la afluencia de Declaraciones por Internet.

Plan Operativo Institucional

Contribuyentes producto ente otras cosas de los distintos programas de control y la mejora en la cultura tributaria, sin embargo esto ha duplicado los tiempos de espera por parte de contribuyentes, lo que nos ha llevado a tomar acciones prioritarias en pos de la mejora de la atención.

2.2 Marco Legal.

Resolución No. **NAC-DGER 2008-1004**
- - - - - 28 JUL 2008 -

EL DIRECTOR GENERAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Considerando:

Que según lo dispone el artículo 97.1 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, se establece el Régimen Simplificado.

Que el artículo 73 del Código Tributario señala que la actuación de la Administración Tributaria deberá desarrollarse con apego a los principios de simplificación, celeridad y eficacia;

Que de conformidad con lo dispuesto en los artículos 7 del Código Tributario y 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, es competencia de esta Dirección, expedir resoluciones de carácter general para la aplicación de las normas legales y reglamentarias, así como para la armonía y eficiencia de su administración;

Que según lo establecido en el Título IV del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, el Director General del Servicio de Rentas Internas normará mediante resolución, las fechas y mecanismos de pago e inscripción de los contribuyentes que se adhieran al Régimen Simplificado, recategorización voluntaria y actualización del registro; y,

En uso de sus facultades legales,

Resuelve:

Expedir la siguiente resolución que regula los mecanismos de inscripción, categorización, pago, recategorización voluntaria y actualización del registro en el Régimen Simplificado.

Capítulo I

Fechas y Mecanismos de Inscripción

Art. 1.- Podrán inscribirse en el Régimen Simplificado, las personas naturales que reúnan los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en su Reglamento de aplicación y en los términos de la presente Resolución, desde el 1 de agosto de 2008.

Art. 2.- Para su incorporación al Régimen Simplificado, los nuevos contribuyentes deberán inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, mediante la presentación de los siguientes documentos:

- a) Original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía;
- b) Presentación del certificado de votación del último proceso electoral; y,

c) Original y copia del documento que acredite fehacientemente la ubicación del domicilio tributario y de los establecimientos donde desarrolle su actividad económica, el contribuyente.

Si la inscripción es realizada por una tercera persona, ésta además de los documentos señalados en el presente artículo, deberá presentar una carta simple o el poder general o especial donde conste el número de cédula y los nombres completos del contribuyente y de la persona que va a realizar el trámite. Se adjuntará a este documento, una copia de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte del sujeto autorizado.

Art. 3.- Los sujetos pasivos inscritos en el Registro Único de Contribuyentes, que deseen incorporarse en el Régimen Simplificado, deberán actualizar la información constante en el Certificado de Registro del RUC, adjuntando la documentación que acredite el cambio, conforme al artículo 2 de la presente Resolución y a los artículos 12 y 13 del Reglamento a la Ley de Registro Único de Contribuyentes, en lo que sea aplicable al Régimen Simplificado.

Capítulo II De la Categorización

Art. 4.- Al momento de la inscripción en el Régimen Simplificado, los contribuyentes deberán responder una encuesta, que facilitará su categorización en la tabla correspondiente a la actividad que realiza, según indica el artículo 97.6 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Capítulo III Fechas y Forma de Pago

Art. 5.- Las cuotas del Régimen Simplificado deberán ser canceladas según las fechas establecidas en el siguiente calendario:

Noveno dígito del RUC	Fecha de máxima pago
1	10 de cada mes
2	12 de cada mes
3	14 de cada mes
4	16 de cada mes
5	18 de cada mes
6	20 de cada mes
7	22 de cada mes
8	24 de cada mes
9	26 de cada mes
0	28 de cada mes

Art. 6.- Los contribuyentes inscritos en el Registro Único de Contribuyentes, en el Régimen Simplificado deberán realizar los pagos de la "Cuota Global" o "Cuota a la Fecha", conforme lo establece el Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, a través de las Instituciones Financieras a nivel nacional autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, en los mecanismos que se establezcan de acuerdo a los convenios suscritos.

Capítulo IV **Actualización del Registro Único de Contribuyentes**

Art. 7.- Para la actualización y recategorización voluntaria se deberá actuar conforme lo establecido en los artículos 2 y 4 de la presente Resolución.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA

Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 203 del Reglamento de Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, para efectos del ejercicio fiscal 2008, los sujetos pasivos incluidos en el Régimen Simplificado, podrán recategorizarse durante los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre.

Esta Resolución tendrá vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.-

Dictó, y firmó la Resolución que antecede, el Econ. Carlos Marx Carrasco, Director General del Servicio de Rentas Internas, en Quito D. M., a **28 JUL 2008**

Lo certifico.-

Dra. Alba Molina
SECRETARIA GENERAL
DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

2.3 Marco Conceptual.

Competitividad.- Se entiende por competitividad a la capacidad de una organización de mantener ventajas comparativas, una posición en el mercado.

Demanda.- Se entiende como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por los consumidores.

Precio.- Es la llave para poder posicionarse en la distribución y dependerá de la estrategia que quiera desarrollar e su empresa.

Publicidad.- Debe mostrar el mensaje que Ud. Quiere difundir en función a lo que va a comercializar.

Asesorar.- tr., ref. Dar o tomar consejos u orientaciones/Aconsejar.

Administración.- Dirigir o coordinar las acciones o políticas de una institución o sociedad./ Dar o autorizar la adquisición de información.

Organización informal.- La organización informal se puede describir como una red de relaciones personales y sociales no establecidas ni requeridas por la organización formal pero que se producen espontáneamente a medida que las personas se asocian entre sí.

Organización formal.- Organización formal significa casi siempre la estructura intencional de papeles en una empresa formalmente organizada.

FODA.- La sigla FODA significa fortaleza, debilidad, oportunidad y amenazas. El análisis Foda perfecciona la información obtenida del medio ambiente organizacional, aplicando un marco legal para un mejor entendimiento y manejo del ambiente en que se encuentra la organización

El Marketing Mix.- En función del diagnóstico de las variables no controlables y la anticipación estratégica referente a las posibles tendencias emergentes, nuestra labor se centrará en las variables controlables, también denominadas las 7 P del Marketing.

Rise.- Es un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

Contribuyente.- adj., am., deriv. Que contribuye./ que paga contribuciones o impuestos

SRI.- Servicio de Rentas Internas, órgano regulador de los impuestos en el país.

Tributar.- Pagar liquidar impuestos, pasar las primeras experiencias de luna actividad comercial.

Oportunidades de Negocio.- Las oportunidades de negocio se deben crear, es por ello que generalmente, los administradores con iniciativa, son quienes buscan éstas oportunidades.

Contabilidad.- Arte de llevar la cuneta y razón./ Parte de una administración encargada de las cuentas.

Control.- Permite comparar lo alcanzado con lo planificado y evalúa los resultados. Para corregir o remediar si se encuentra errores.

Comunicación.- Acto de dar o recibir mensaje o idea.

Persona jurídica.- Empresa que se dedica a una actividad cualquiera que lleva específicamente un nombre comercial, la misma que debe ser representada por una persona quien es que la mayoría de los casos el dueños de la empresa o negocio.

2.4 Hipótesis y variables.

2.4.1 Hipótesis General.

Con una adecuada cultura tributaria incidirá positivamente en el cumplimiento de las obligaciones de los comerciantes informales del sector comercial del Cantón Milagro.

2.4.2 Hipótesis Particulares

- Con información veraz mejorará el conocimiento sobre la importancia del pago de los comerciantes informales favoreciendo al fisco.
- Los comerciantes establecidos en este sector comercial contarán con dísticos, trípticos, etc. que contengan información idónea con respecto a las nuevas leyes tributarias establecidas por el ejecutivo.

- El RISE favorece a los comerciantes informales permitiendo un ahorro de recursos al no tener que realizar formularios mensuales.

2.4.3 Variables Independientes y Dependientes.

Variable 1:

Falta de conocimiento

Variable 2:

Cultura tributaria

Variable 3:

Beneficios ofrecidos por el Rise

Variable 4:

Pagos al fisco

.

2.4.4 Operacionalización de las Variables.

Cuadro # 1

VARIABLES	CONCEPTUALIZACION	INSTRUMENTO
Falta de conocimiento	El alto índice de comerciantes informales se da por la falta de conocimiento sobre la importancia de formar parte del Regimen Impositivo Ecuatoriano, y los beneficios que ofrece este ente público.	Cuestionarios
Cultura tributaria	Capacitar a los comerciantes informales a través de una publicidad clara y novedosa sobre el RISE para captar la atención de los comerciantes informales, con el objetivo de que se inscriban al Regimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), mejorando así su situación comercial dentro de este sector empresarial del Cantón Milagro.	Cuestionarios
Beneficios ofrecidos por el Rise	Dentro de los beneficios del RISE está que los contribuyentes incorporados podrán solicitar a la Administración tributaria una deducción del 5% de la cuota correspondiente a su categoría.	Cuestionarios
Pagos al fisco	Los pagos al fisco se incrementarán una vez captado gran parte de los comerciantes informales a través de medios publicitarios, capacitaciones, etc., es decir los pagos se harán una vez que estos comerciantes cambien su cultura tributaria.	Cuestionarios

Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. El tipo y diseño de investigación y su perspectiva general.

El diseño de investigación es de campo debido a que hemos obtenido información directa de un grupo objetivo; también corresponde a una investigación bibliográfica que se ha fundamentado en obtener información ya establecida que ha permitido fundamentar el marco teórico y posteriormente determinar los componentes que forman parte de la propuesta.

El proyecto es factible porque se ha logrado establecer información que permite concluir que realmente existe una necesidad o insatisfacción en el mercado, punto a favor para poner en marcha el proyecto propuesto (Propuesta para mejorar la cultura tributaria de los comerciantes informales a través del RISE en la ciudad de Milagro).

Tipo de la Investigación

La fuente principal en la investigación que nos proponemos a realizar es de tipo **no experimental** porque no se verán afectadas las variables dependientes e independientes, en consecuencia tendrá una aplicación **transversal**, empleando técnicas como la encuesta, la misma que vamos a aplicar a un grupo objetivo que permitirá conocer sus necesidades con respecto a su actividad comercial.

La presente investigación también es de tipo **descriptiva** y **explicativa** debido a que se hace un análisis minucioso de cada uno de los factores o variables que se ha investigado y posteriormente se explica a través de un análisis la incidencia de cada uno de ellos, en la factibilidad del proyecto propuesto.

El tipo de investigación al mismo tiempo se caracteriza por ser **exploratoria** y **diagnóstico** obviamente porque al efectuar la labor de campo se trabajo en un estudio meticuloso del mercado, permitiéndonos diagnosticar la posibilidad de éxito y además verificar las hipótesis planteada (comprobación de hipótesis).

Todo lo que se ha mencionado nos permite concluir con la factibilidad del proyecto.

3.2 La población y la muestra.

3.2.1 Definir los sujetos que van a hacer medidos.

Los sujetos que van a ser medidos serán los comerciantes del sector comercial La Milagreña del Cantón Milagro.

3.2.2 Delimitar la población.

Tomando en cuenta la formulación del problema delimitaremos a la población como finita, Para la cual se realizará una encuesta en el sector comercial del Cantón Milagro en un tiempo de cuarenta y ocho horas.

3.2.3 Tipo de la muestra.

La muestra es de tipo **no probabilística**, en la cual se tomará como población un número aproximado de comerciantes informales y así establecer la cantidad de encuestas que se realizarán.

3.2.4 Tamaño de la muestra.

Para obtener la muestra se hace necesario aplicar la formula estadística del modelo no probabilística, porque este nos permite analizar de acuerdo a nuestro criterio de investigación con un margen de error del 5%, siendo la siguiente su fórmula:

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

E= Error admisible que lo determina el investigador en cada estudio.

Reemplazando tenemos:

Para calcular la muestra tomaremos como universo a los **comerciantes del sector comercial La Milagreña** del cantón Milagro a los cuales se les aplicará el instrumento investigativo conocido con el nombre de Encuesta.

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

$$n = \frac{682 (0,5) (0,5)}{(682 - 1) 0,05^2 + (0,5) (0,5)}$$
$$1,96^2$$

$$n = \frac{682 (0,25)}{681 (0,0025) + (0,25)}$$
$$3,84$$

$$n = \frac{170,5}{\frac{681 (0,2525)}{3,84}}$$

$$n = \frac{170,5}{\frac{171,9525}{3,84}}$$

$$n = \frac{170,5}{44,7793}$$

$$n = \quad \mathbf{381}$$

3.2.5 Proceso de selección.

La muestra es de tipo no probabilística, por lo cual se llevará a cabo el siguiente procedimiento:

Muestra de sujetos voluntarios.- El grupo de sujetos que intervendrán en el proceso de encuestación lo harán libre y voluntariamente según su criterio, donde

también expresaran sus necesidades y expectativas, referente a la problemática planteada.

3.3 Los métodos y las técnicas.

Los métodos e instrumentos que aplicaremos en el estudio de la problemática planteada son los siguientes.

Métodos teóricos o procedimientos lógicos

Método de Observación: Este método nos permitirá obtener información primaria de los comerciantes informales la misma que servirá para comprobar los planteamientos formulados en el trabajo, lo que nos permite percibir deliberadamente ciertos rasgos existentes del comercio formal, sus necesidades exigencias y expectativas.

Método Síntesis: Método que procede de lo simple a lo compuesto, de las partes al todo, de la causa encontrada en la problematización a los efectos, del principio a las consecuencias; en si es la reunión racional de los elementos dispersos en la investigación para estudiarlos en su totalidad así como en sus suposiciones globales las consecuencias universales.

Inductivo: Este se empleará para conocer las opiniones de los posibles clientes, se empezará con informaciones específicas para luego emitir opiniones razonables.

Método Deductivo: Aquí vamos analizar las causas por las cuales se incrementa el índice de comerciantes informales situados en este sector comercial del Cantón Milagro.

Método Estadístico: Por medio de este método vamos a recopilar la información, la tabularemos y procederemos posteriormente a un análisis.

Métodos empíricos complementarios o técnicas de investigación

El procedimiento de nuestra investigación lo vamos a realizar por medio de una **encuesta** destinada a los comerciantes del sector comercial la milagreña del Cantón Milagro, determinando sus puntos de vista, sus expectativas y necesidades.

3.4 Propuesta de procesamiento estadístico de la información.

El procesamiento estadístico de la información se la realizara a través de la recolección de datos obtenidos en la encuesta, donde se realizara el proceso de tabulación para en lo posterior graficar porcentualmente las respuestas que dieran los encuestados, de las cuales se tomaran en cuenta información relevante sobre la importancia hacer sus pagos tributarios a través del Rise.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 Análisis de la situación actual

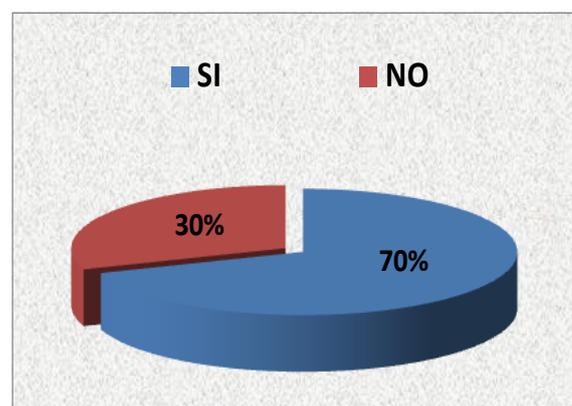
La encuesta está dirigida a los comerciantes del sector comercial la milagreña del Cantón Milagro, con el objetivo de identificar si están bajo el Régimen Impositivo Ecuatoriano.

1.- ¿Le han proporcionado trípticos informativos en el servicio de rentas internas?

Cuadro # 2

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	265	70%
NO	116	30%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 1



Análisis.- Como se puede observar existe un buen grupo de comerciantes (70%) que el SRI si le ha proporcionado información sobre las diferentes actividades o resoluciones que se está dando en este ente público, que de alguna u otra manera inciden en su actividad comercial.

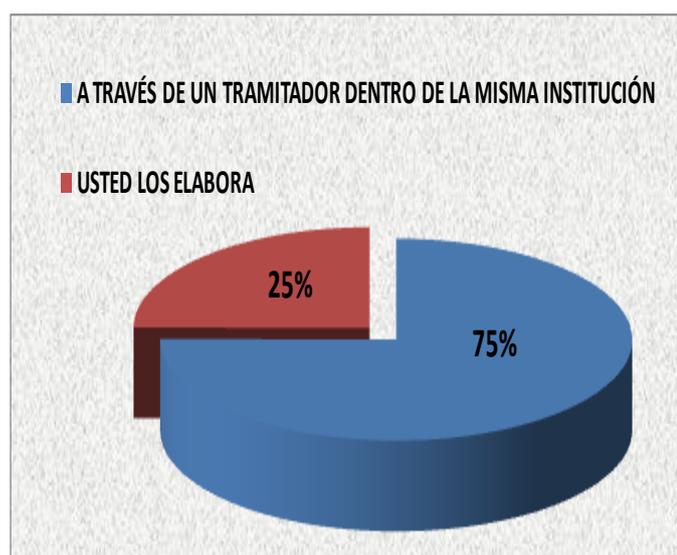
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

2.- ¿A la hora de realizar sus pagos al SRI quien los elabora?

Cuadro # 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
A TRAVÉS DE UN TRAMITADOR DENTRO DE LA MISMA INSTITUCIÓN	286	75%
USTED LOS ELABORA	95	25%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 2



Análisis.- Los encuestados manifiestan que sus trámites los realiza un tramitador que está dentro de la institución (75%) a la que están afiliados. Esta información revela que ellos estarían dispuestos a formar parte del Régimen Impositivo Ecuatoriano a través de una personas que conozca de estos trámites; gestiones que son elaboradas por expertos en la materia prima (contador).

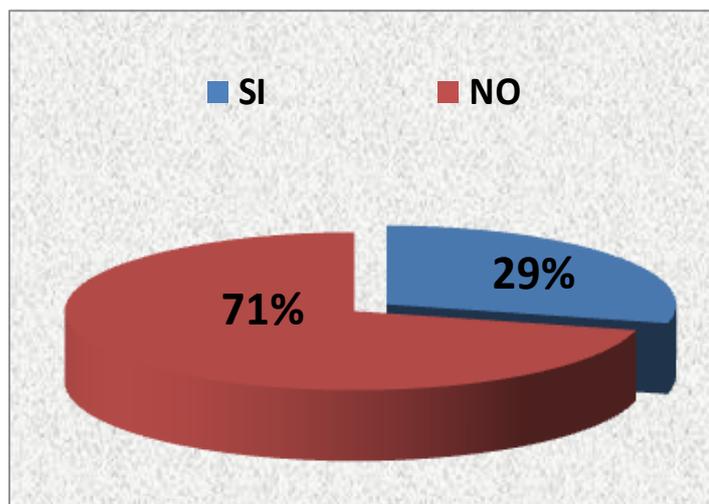
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

3.- ¿Conoce usted cual es su día de pago al SRI?

Cuadro # 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	110	29%
NO	271	71%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 3



Análisis.- Como se puede observar los encuestados no están debidamente informados sobre el día de pago de sus obligaciones tributarias (71%); es decir que no cuentan con una información adecuada, por ello, no realizan sus pagos puntuales y además no conocen sobre la nueva alternativa tributaria para facilitar su legalidad en el ámbito comercial.

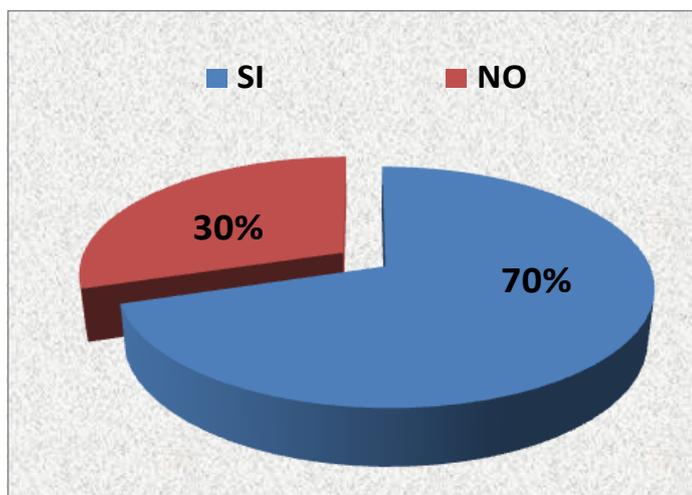
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

4.- ¿Considera usted que es importante pagar al SRI puntualmente?

Cuadro # 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	267	70%
NO	114	30%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 4



Análisis.- El 70% de los encuestados están conscientes que es importante realizar pagar al SRI puntualmente, sin embargo, muchos de ellos no lo hacen porque desconocen los beneficios que brinda el SRI por cumplir con sus obligaciones tributarias sea a través de declaraciones por el RUC o por el RISE.

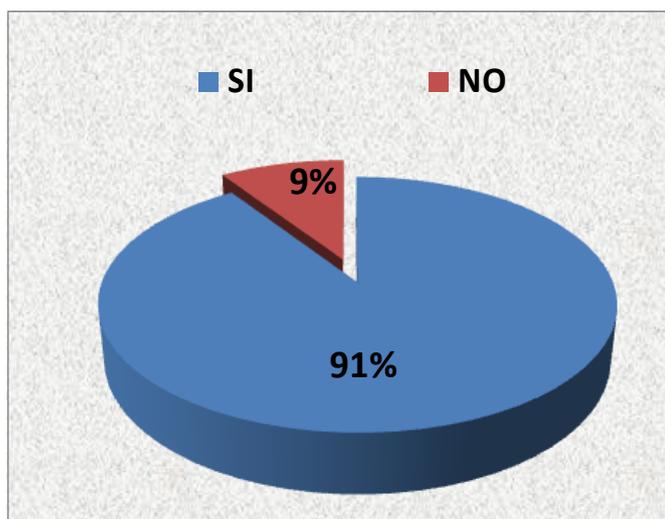
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

5.- ¿Tiene usted conocimiento del RISE como parte de su cultura microempresarial?

Cuadro # 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	345	91%
NO	36	9%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 5



Análisis.- Como se puede observar el 91% de los encuestados cuentan con un amplio desconocimiento sobre lo importante y factible que les resultaría acogerse a este nuevo sistema tributario conocido como RISE (Régimen Impositivo Simplificado). Situación que se puede cambiar a través de una excelente publicidad que llegue positivamente a la conciencia de estas personas para beneficio de sus actividades comerciales como para los intereses del fisco.

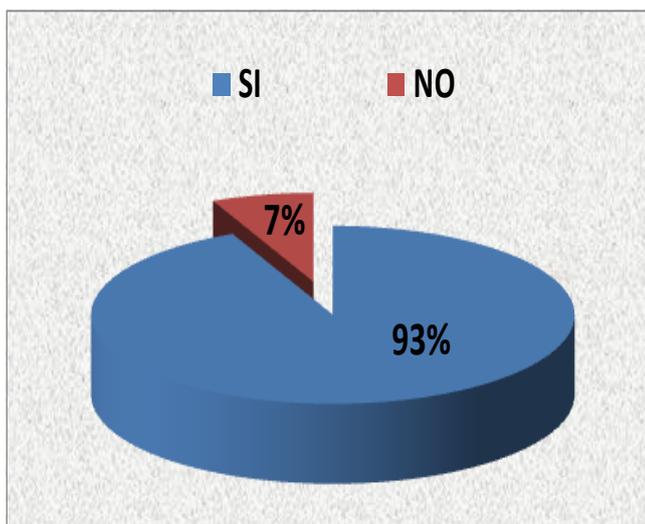
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

6.- ¿Considera usted que una capacitación ayudaría a realizar sus pagos al día?

Cuadro # 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	355	93%
NO	26	7%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 6



Análisis.- La capacitación (93%) es un buen recurso para que estas personas puedan acceder a este nuevo sistema tributario, aunque sería importante complementar esta estrategia con una acertada publicidad que fomente con mayor efectividad el pago puntual de sus obligaciones tributarias.

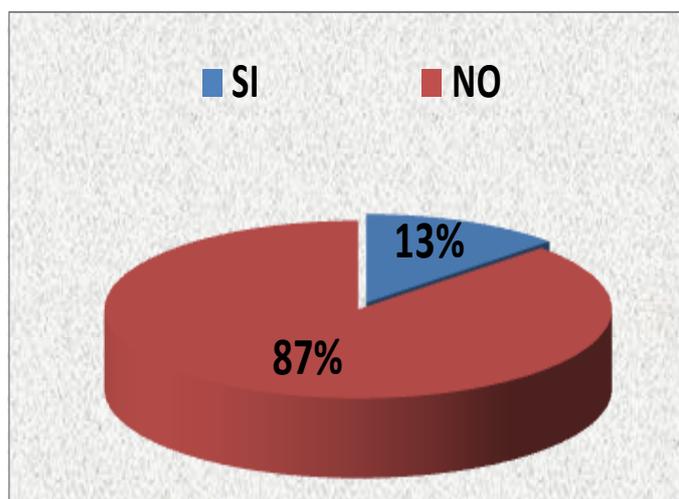
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

7.- ¿Conoce usted que el RISE le ofrece varios beneficios, que le permite mejorar sus pagos puntuales al SRI?

Cuadro # 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	49	13%
NO	332	87%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 7



Análisis.- Es notable el desconocimiento (87%) que tienen estas personas sobre los beneficios que ofrece el RISE, esta es una de las causas por la cual no se inscriben a este sistema. Información relevante que le da un alto grado de aceptabilidad a la propuesta de mejorar la cultura tributaria de los comerciantes informales a través del RISE en la ciudad de Milagro.

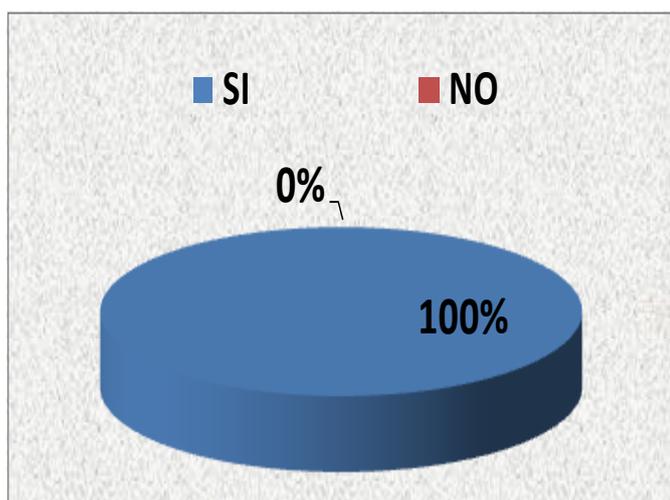
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

8.- ¿Para sus trámites en el banco es obligatorio presentar el pago del SRI?

Cuadro# 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	381	100%
NO	0	0%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 8



Análisis.- Definitivamente el SRI forma parte importante en las actividades comerciales (100%) de estas personas, ya que si no se sujetan a estas obligaciones tributarias pondrían en riesgo su participación en este sector comercial del Cantón Milagro

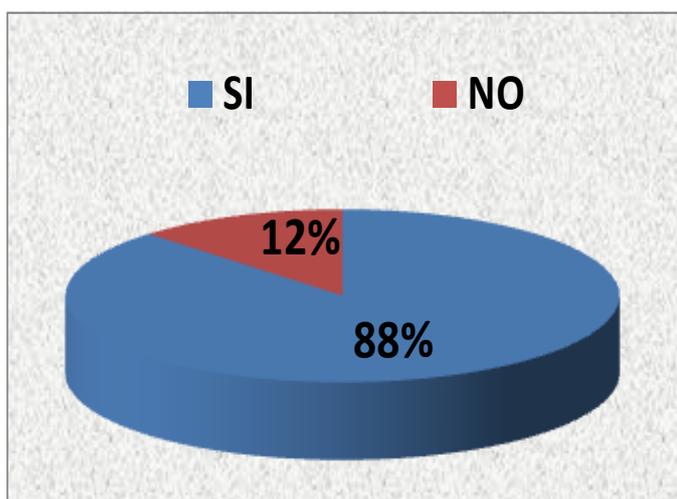
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

9.- ¿Estaría dispuesto a poner en manos de profesionales en la materia tributaria los trámites para el pago de sus haberes al fisco?

Cuadro # 10

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	334	88%
NO	47	12%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 9



Análisis.- Como se puede observar estos comerciantes a pesar de tener desconocimiento por sus obligaciones tributarias están conscientes de que sea un profesional en la materia tributaria que deba realizar los trámites para el pago de sus haberes al fisco (88%). Información que demuestra la demanda que tendrían estos profesionales con la aplicación de esta propuesta.

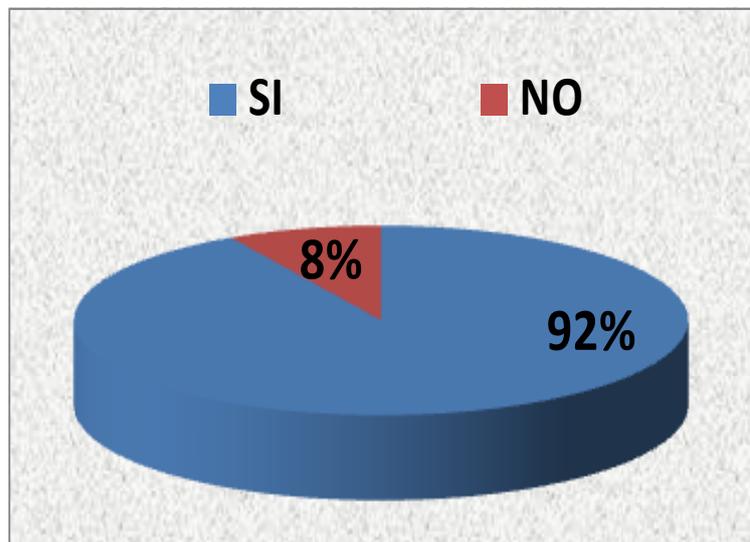
Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

10.- ¿Conoce usted que pagando puntualmente el RISE puede ganar la lotería tributaria y mejorar su cultura tributaria?

Cuadro # 11

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	350	94%
NO	31	6%
TOTAL	381	100%

Gráfico # 10



Análisis.- Como se puede observar el desconocimiento por parte de estos comerciantes es bastante amplio, situación que se debe cambiar a través de la aplicación de este proyecto y así cambiar su cultura tributaria.

Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

4.2 Análisis Comparativo, Evolución, Tendencia y Perspectivas.

Análisis comparativo.

- Las actividades comerciales han venido en crecimiento desde la antigüedad desplegándose una larga lista de mercantes los cuales operaban con la compra y venta de mercadería e insumos sean esta por la vía legal o de contrabando, por ello, para evitar esta clase de infracciones se creó un órgano regulador llamado SRI donde los comerciantes puedan forma parte de esta institución registrando su actividad como legal pagando por ello un impuesto, el cual les augurara un libre ejercicio laboral de una forma legal con el propósito de potencializar su participación en este mercado.

Evolución

A medida que los mercados se han ampliado y que el índice de comerciantes informales ha ido en crecimiento el Servicio de Rentas Internas dirigida por un equipo humano de excelencia propuso activar un nuevo sistema tributario conocido como el Régimen Simplificado Ecuatoriano SRI el cual consiste en facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias a los contribuyentes, pues, actualmente, la persona tiene que realizar varios trámites, llenar un formulario para la declaración mensual sobre el Registro Único de Contribuyentes, RUC, inclusive por los altos ingresos a un negocio implicaba llevar el manejo de contabilidad, este régimen de incorporación voluntaria que reemplaza el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del Impuesto a la Renta (IR), a través de cuotas mensuales. Con el RISE el contribuyente de igual forma será registrado en el Registro Único de Contribuyentes, pero en el régimen simplificado, lo cual no tendría que presentar formularios de ningún tipo, lo único que tiene que hacer es cancelar una cuota fija por mes en función de la actividad económica que se realice y del rango de ingresos en que el comerciante se ubique, dándole así oportunidad a estos comerciantes a operar legamente y bajo el marco de la ley.

Tendencias y perspectivas

Con este nuevo sistema Simplificado se espera que todos los comerciantes informales legalicen sus actividades a nivel local y nacional terminado de una vez por todas con el contrabando y deslealtad de competir contra quienes si están laborando al margen de la ley.

4.3 Resultados (en relación a los objetivos e hipótesis).

Tomando en cuenta los objetivos y la hipótesis asentada sobre la problemática planteada dirigida al sector informal del Cantón Milagro, se realizó un estudio de mercado para comprobar el grado de desconocimiento que tienen estos comerciantes sobre el nuevo sistema tributario, para orientarlos a cambiar su cultura tributaria a través de esta propuesta, empleando estrategias publicitarias y capacitaciones que den resultados favorables a los mercantes y al Servicio de Rentas Internas con el pago de sus impuestos al fisco.

4.4 Verificación de la Hipótesis.

Cuadro # 12

HIPOTESIS GENERAL	VERIFICACION
Con una adecuada cultura tributaria incidirá positivamente en el cumplimiento de las obligaciones de los comerciantes informales del sector comercial del Cantón Milagro	Según los resultados de la pregunta N.-5 nos indica que el (93%) de las personas encuestadas consideran que una capacitación ayudaría al cumplimiento de sus obligaciones tributarias.
<p>Hipotesis particular N.-1</p> <p>Con información veraz mejorará el conocimiento sobre la importancia del pago de los comerciantes informales favoreciendo al fisco.</p>	Como se puede observar en los resultados de la pregunta N.-3 el (71%) de los encuestados no están debidamente informados sobre el día de pago de sus obligaciones tributarias por tal motivo no realizan sus pagos puntuales, esto cambiaría ofreciéndoles una información veraz.
<p>Hipotesis particular N.-2</p> <p>Los comerciantes establecidos en este sector comercial contarán con dípticos, trípticos, etc. que contengan información idónea con respecto a las nuevas leyes tributarias establecidas por el ejecutivo.</p>	Según los resultados de la pregunta N.-1 el (70%) de las persona encuestadas dicen que el SRI si le ha proporcionado trípticos, dentro de la institución, demostrando que seria de gran aporte proporcionar dípticos y trípticos a los comerciantes.
<p>Hipotesis particular N.-3</p> <p>El RISE favorece a los comerciantes informales permitiendo un ahorro de recursos.</p>	Como se puede observar en la pregunta N.-8 que Definitivamente el SRI forma parte importante en las actividades comerciales (100%) y los beneficios del RISE ayudaran a estar al día en sus obligaciones.

Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 Tema.

Crear una oficina de asesoramiento contable y tributaria en el Cantón Milagro.

5.2 Justificación.

Esta propuesta tiene como finalidad establecer una estructura organizacional orientada a brindar asesorías contable y tributaria con el fin de obtener rendimientos económicos que nos permita posicionarnos como un grupo de profesionales capacitados que operaran a través de esta actividad. Dentro de este capítulo se detallara la descripción de la misma, la cual empieza con la misión visión objetivos que se cumplirán para justificar la experiencia con la que operará esta empresa, las estrategias que se emplearan a través del análisis del marketing Mix, además se realizar un análisis de las cinco fuerzas de Porter donde conoceremos más a fondo el mercado, determinando la competencia directa e indirecta, los posibles sustitutos, las barreras de entrada, poder de los clientes etc. culminando con el análisis del sector comercial sobre las mejoras en la cultura tributaria, administrativa y contable. Además se realizo una proyección financiera que demuestra lo rentable que resulta para expertos de la materia tributaria puedan aplicar este proyecto contando ellos con información veraz que contribuya al desarrollo microempresarial como éxito de ellos mismos en esta actividad tributaria.

5.3 Fundamentación.

Esta propuesta se encuentra encaminada a la mejora de la cultura tributaria de los comerciantes informales del Cantón Milagro a través del RISE, por ello, se detallará aspectos importantes sobre este tema en forma sintética.

Existen múltiples razones por las cuales se origina en mayor proporción la economía informal en nuestro país, es por eso que en nuestro trabajo queremos resaltar las más importantes, de manera tal que se obtenga una mejor comprensión por parte de los lectores. Esta forma de ser comienza a convertirse en una preocupación teórica, cuando se empieza a tratar el tema de la marginalidad. La migración andina a la capital, producto de esta marginación, hizo colapsar a los sistemas urbanos y fue generando lo que hoy se conoce como mercado informal.

Otra motivo por el que se atraviesa después en relación a la existencia de un sector informal son los elevados costos de la formalidad, tanto para el acceso como para la permanencia. Para esto se da el caso en que una persona que quiera establecer su propio negocio necesita contratar los servicios de un abogado y luego dedicar semanas si no meses a conseguir permisos y licencias a una multitud de oficinas públicas diferentes, además de tener que pagar bajo la mesa a una infinidad de funcionarios corruptos para "agilizar" la tramitación.

La informalidad, surge como una manera de salir adelante, como una forma de sobrevivir que se ha ido extendiendo. Somos la sexta economía más informal del mundo, clara muestra de que este problema está alcanzando niveles preocupantes.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC, calcula datos sobre informalidad basados en recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, OIT. Actualmente, el indicador del sector informal se deriva de la distribución de la PEA en: sector formal, sector informal, hogares, desempleados y ocupados no clasificados.

Específicamente, la Medición del sector informal considera recomendaciones de la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, 1993, pág. 4., donde se define al sector informal como:

“Las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores independientes que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices. Estas unidades disponen de muy poco o de ningún

capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares y su empleo es sumamente inestable”

En vista del alto índice de informalidad el Servicio de Rentas Internas propuso un nuevo sistema tributario llamado Rise el cual consiste en facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias a los contribuyentes, pues, actualmente, la persona tiene que realizar varios trámites, así llenar un formulario para la declaración mensual sobre el Registro Único de Contribuyentes, RUC, inclusive por los altos ingresos a un negocio implicaba llevar el manejo de contabilidad.

La inscripción al RISE es voluntaria y pueden acceder a él las personas naturales que desarrollen actividades comerciales, de servicios, agrícolas, transporte, manufactura, construcción y restaurantes, cuyos ingresos brutos no superen los \$60 mil en un año, y que no posean más de 10 trabajadores a su cargo. En el caso de los contribuyentes en relación de dependencia, también pueden formar parte si sus ganancias no superan los \$7850 anuales

Las Ventajas; con el RISE el contribuyente de igual forma será registrado en el Registro Único de Contribuyentes, pero en el régimen simplificado, lo cual no tendría que presentar formularios de ningún tipo, lo único que tiene que hacer es cancelar una cuota fija por mes en función de la actividad económica que se realice y del rango de ingresos en que el comerciante se ubique.

5.4 Objetivos.

5.4.1 Objetivo General de la propuesta

Identificar la aplicación de los tributos con información veraz que les permita a los comerciantes del cantón Milagro un ahorro de recursos y mejorar la cultura tributaria.

5.4.2 Objetivos específicos

- ∴ Mantener una constante publicidad para dar a conocer a la oficina y el servicio que brinda.
- ∴ Desarrollar capacitaciones continuas de acuerdo a las nuevas reformas tributarias.

5.5 Ubicación.



País: Ecuador
Región: Costa
Provincia: Guayas
Ciudad: Milagro
Sector: Empresarial.

Figura # 3

Milagro Cantón de la provincia del Guayas cuenta con una población de 154729 habitantes una superficie de 256.370 km². La oficina estará ubicada en las calles Eloy Alfaro y Carlos Chiriguaya frente al almacén el Motorcito. Local que será arrendado ocupando la parte baja del edificio.

5.6 Estudio de factibilidad.

La creación de esta oficina es una alternativa de progreso para todas aquellas personas que comercian un bien o servicio en este casco comercial pues contarán con personas capacitadas en materia tributaria y contable que les servirán de gran ayuda a que microempresarios puedan implementar estrategias que impulsen el desarrollo de sus actividades, así como los comerciantes informales puedan ejercer al margen de la ley a través de capacitaciones que los orienten a formar parte del comercio formal, además de un sin número de actividades a las cuales la organización estará inmersa con el claro propósito de disminuir el alto índice de comerciantes informales y contribuir al desarrollo microempresarial del Cantón Milagro, además se creara fuentes de trabajo para el sector profesional, recurso humano que formara parte de esta oficina con el propósito de brindar un servicio de calidad que ubique a este grupo entre las alternativas más próximas de elección de los microempresarios al momento de solicitar los servicios tributarios o contables, situando a la empresa con un posicionamiento respetable en este mercado.

Misión.

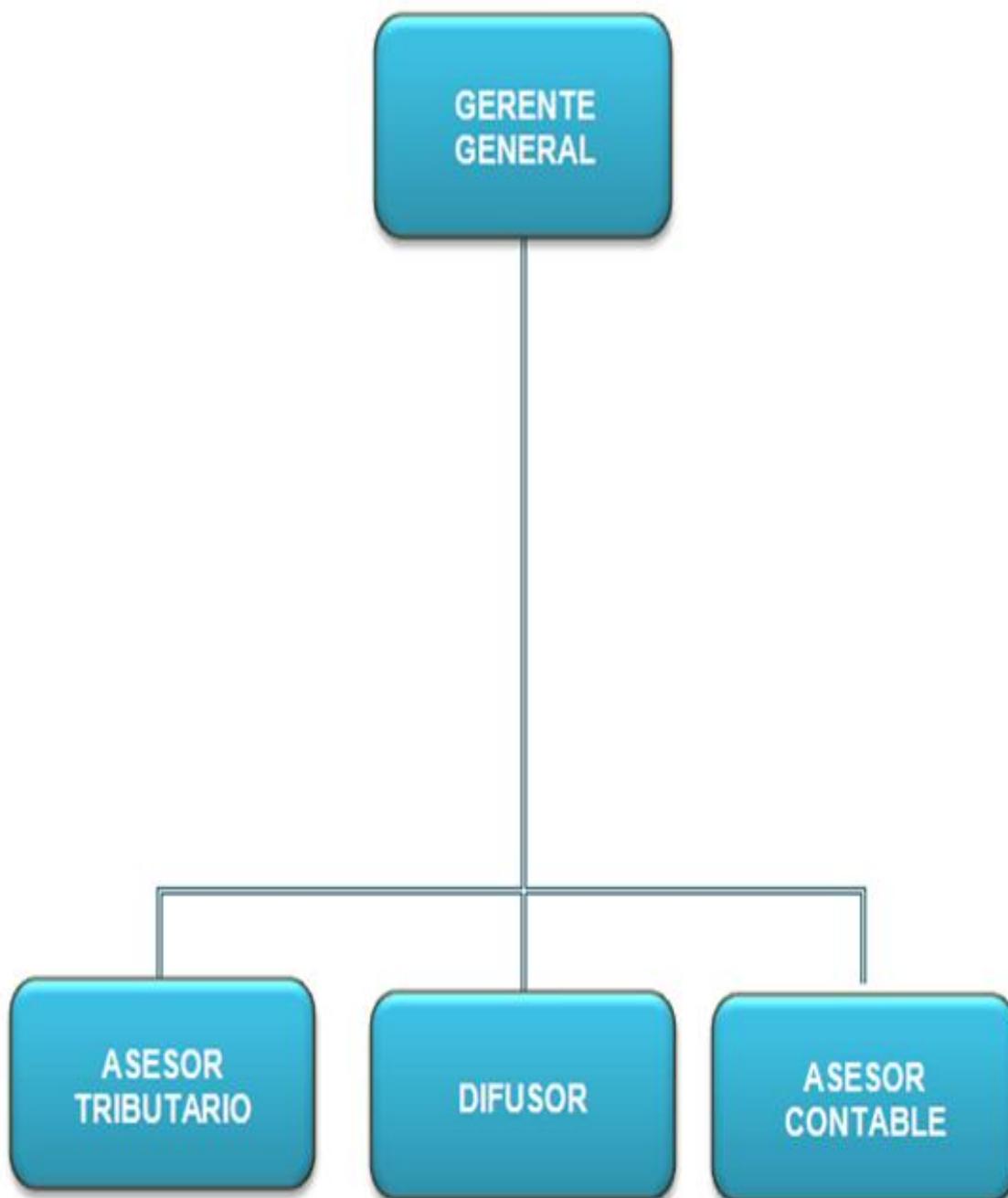
Ser una oficina que brinde una asesoría personalizada destacando eficiencia y eficacia para microempresarios, con una excelente organización administrativa, financiera y operacional a través del trabajo en equipo y por medio de las estrategias y mecanismos implantados, que faciliten la inmediata solución a los problemas.

Visión

Ser una organización líder con profesionales de primera que apoye el desarrollo de los microempresarios, tanto en el área tributaria, administrativa, financiera y operacional, y garantice el éxito de los pequeños negocios y su permanencia en el mercado.

Organigrama estructural

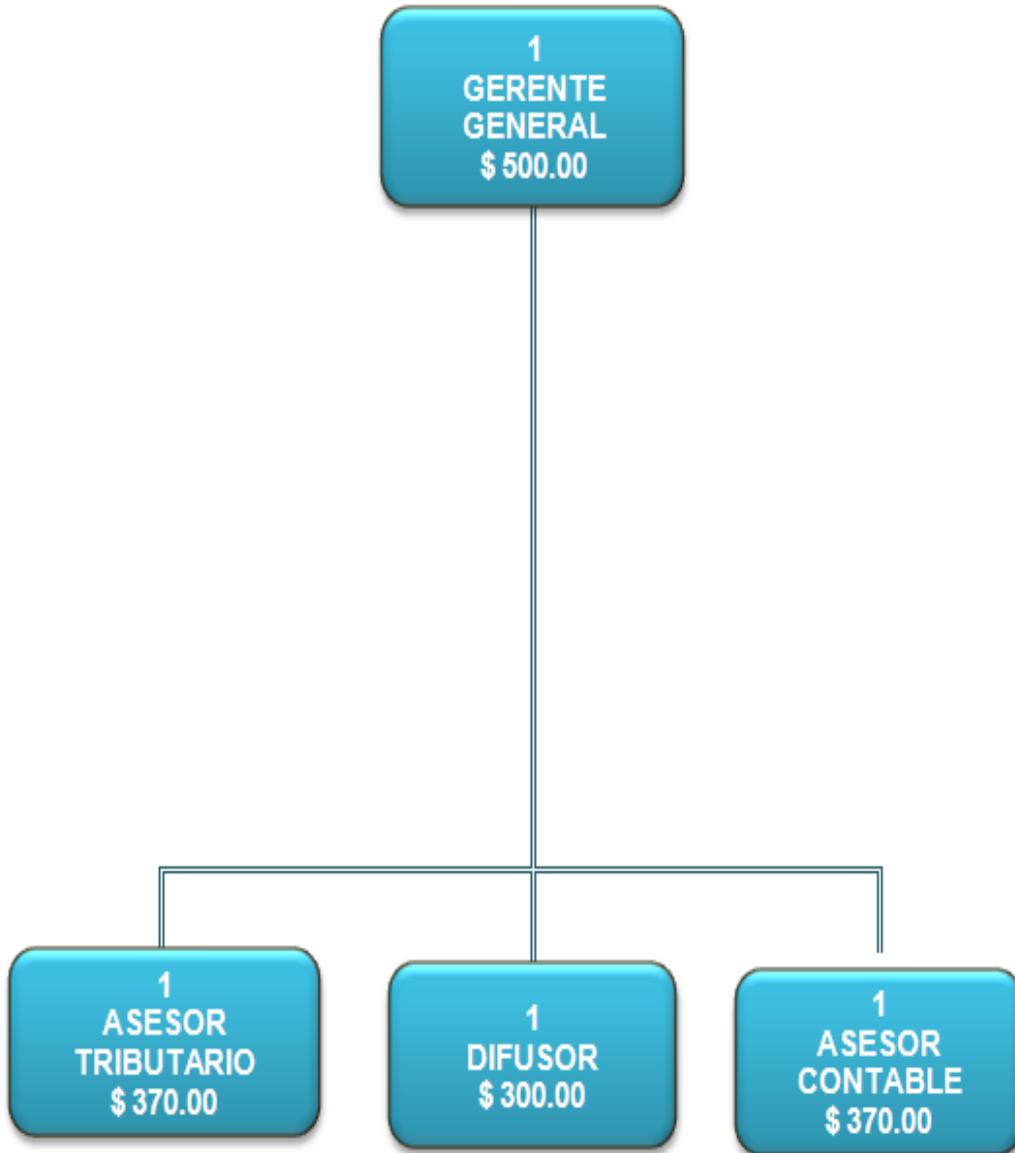
Gráfico # 11



Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

Organigrama Posicional

Gráfico # 12



Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: **JEFE GENERAL**

Naturaleza del Trabajo.

Ser responsable de supervisar, coordinar, controlar, planificar y tomar decisiones en todas las áreas del negocio

Funciones Específicas.

- Coordinar los diferentes talleres para la capacitación de los comerciantes informales.
- Planifica los futuros talleres direccionados al sector informal como de pequeños microempresarios.
- Establece diferentes tipos de contratos o convenios con clientes actuales o potenciales.
- Toma decisiones en todo aspecto referente al negocio.
- Supervisar la ejecución de todos los procesos en los diferentes departamentos.
- Controlar la ejecución del trabajo, comparando los resultados reales con los esperados.
- Establecer alianzas comerciales.

Características Específicas

- Requiere de alta moral comprobada
- Lealtad, responsabilidad, respeto y buenas relaciones interpersonales
- Capacidad y criterio para toma de decisiones
- Ser Comunicativo

Perfil del Cargo

Edad: 25 – 35 años
Género: Indistinto
Estado Civil: Indistinto

Educación: Título de Tercer Nivel en C.P.A.

Experiencia: 3 años como mínimo en áreas similares

Competencias Conductuales

- Iniciativa y talento para los negocios (GRADO A)
- Modalidad de contacto (GRADO A)
- Pensamiento Estratégico (GRADO B)
- Trabajo en Equipo (GRADO B)
- Dinamismo y Energía (GRADO A)
- Liderazgo (GRADO A)

Cursos de Especialización:

Diseño de Políticas y Procedimientos.

Marketing

Entrenamiento en el puesto:

De 15 a 20 días para conocer el mercado y su estructura organizacional.

Conocimiento de Idiomas:

Requiere inglés intermedio

Ambiente de Trabajo

Oficina compartida y acondicionada.

Riesgo de enfermedades profesionales

Mínimo riesgo de enfermedades gastrointestinales.

Especificaciones

Autoridad para tomar decisiones

Autorizar gastos Administrativos y de Personal en sujeción al Presupuesto asignado a cada departamento.

Tipo de Supervisión recibida

No aplica.

Relaciones Interpersonales Internas

Con todos los departamentos para la resolución de problemas y requerimientos de necesidades.

Relaciones Interpersonales Externas

Proveedores para establecer o mantener relaciones de negocios.

SRI (Servicios de Rentas Internas)

Instituciones Financieras

Clientes.

Situación típica

Optimizar gastos de las empresas.

Resolver los problemas que se presenten en la Empresa

Mantener un buen Ambiente en la Organización.

Procesos en los Que interviene

- Reclutamiento, Selección y Contratación del Personal.
- Pago de Proveedores.
- Control de Asistencia.
- Compra de requerimientos.
- Revisión de los Estados Financieros.
- Revisa informe de Pago de Sueldo

MANUAL DE FUNCIONES

Función del Cargo: **DIFUSOR**

Función Básica

Realizar las capacitaciones o charlas a los microempresarios y comerciantes formales e informales de este sector comercial.

Funciones Específicas

- Planificar el cronograma de capacitaciones.
- Preparar el material de capacitación.
- Solicitar los materiales para las capacitaciones.
- Coordinar con la gerencia las actividades de capacitación.
- Realiza un registro de las personas que acuden a las capacitaciones.
- Entrega registro a la gerencia.

PERFIL DEL CARGO

Edad: 23 a 30 años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

- Calidad del trabajo (GRADO B)
- Habilidad analítica (GRADO B)
- Aprendizaje continuo (GRADO B)
- Trabajo en equipo (GRADO A)

Competencias Técnicas

Educación: Ing. En C.P.A.

Experiencia: 1 año en cargos similares.

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel

Power Point

Project

Cursos de Especialización:

- Ética y comportamiento humano

- Calidad en atención y Servicio al Cliente

Entrenamiento en el puesto:

De 15 días para conocer el mercado, estructura y organización de la Empresa.

Conocimiento de Idiomas:

Requiere inglés intermedio

Ambiente de Trabajo

Oficina compartida y acondicionada.

Riesgo de enfermedades profesionales

Mínimo riesgo de enfermedades gastrointestinales.

ESPECIFICACIONES

Autoridad para tomar decisiones

- Organización de su trabajo diario.

Tipo de Supervisión recibida

Directa pero frecuente del Gerente.

Relaciones Interpersonales Internas

Con todos los departamentos.

Relaciones Interpersonales Externas

- SRI (Servicios de Rentas Internas)
- Instituciones Financieras
- Clientes.

Situación típica

- Contactos con los Clientes.

PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE.

- Captación de clientes.

MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: **ASESOR TRIBUTARIO**

Función Básica.

Proveer información veraz a los clientes

Funciones Específicas.

- Planificar asesoría y servicio tributario a brindarse
- Organizar la información obtenida del cliente en base al tipo de asesoría a brindar.
- Clasificar y ordenar los diferentes temas de asesoría y servicio tributario a tratarse
- Redactar los diferentes asesoramientos a tratar.
- Realizar el informe de asesoría y servicio tributario previo análisis.

Características Específicas

- Capacidad de organización
- Capacidad de trabajo en equipo
- Personalidad equilibrada
- Poseer criterio e iniciativa para el ejercicio de sus labores
- Ser Comunicativo

Perfil del Cargo

Edad: 25 – 40 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

- Calidad del trabajo (GRADO B)
- Habilidad analítica (GRADO B)
- Conocimiento de la industria y el mercado (GRADO A)
- Aprendizaje continuo (GRADO B)
- Trabajo en equipo (GRADO A)

Competencias Técnicas

Educación: Título C.P.A.

Experiencia: 2 años como asesor en cargos o puestos similares.

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel financiero

Power Point

Cursos de Especialización:

- Tributación fiscal.

Entrenamiento en el puesto:

De 15 días para conocer el mercado, estructura y organización de la Empresa.

Conocimiento de Idiomas:

Requiere inglés intermedio

Ambiente de Trabajo

Oficina compartida y acondicionada.

Riesgo de enfermedades profesionales

Mínimo riesgo de enfermedades gastrointestinales.

ESPECIFICACIONES

Autoridad para tomar decisiones

- Organización de su trabajo diario.

Tipo de Supervisión recibida

Directa pero frecuente del Gerente.

Relaciones Interpersonales Internas

Con todos los departamentos.

Relaciones Interpersonales Externas

- SRI (Servicios de Rentas Internas)

- Instituciones Financieras

- Clientes.

Situación típica

- Contactos con los Clientes.

PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE

-Captación de clientes.

MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: **ASESOR CONTABLE.**

Función Básica.

Proveer de información veraz y establecer procesos adecuados en la ejecución de la labor contable.

Funciones Específicas.

- Elaborar los respectivos informes de aplicación en base a la asesoría o servicio contable a brindarse.
- Analizar minuciosamente la documentación de soporte recibida del cliente previa ejecución de asesoría o servicio contable.
- Desarrollar manuales de contabilidad básica a utilizar en la asesoría del cliente.
- Proporcionar la asesoría requerida a microempresarios en base a sus necesidades y de acuerdo a la actividad o negocio que posee.
- Brindar soluciones ágiles objetivas y oportunas al cliente en la elaboración de registros contables.
- Ofrecer al cliente análisis contables íntegros de su actividad o negocio.

Características Específicas

- Capacidad de organización
- Capacidad de trabajo en equipo
- Personalidad equilibrada
- Poseer criterio e iniciativa para el ejercicio de sus labores
- Ser Comunicativo

Perfil del Cargo

Edad: 25 – 40 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Educación: Título de Tercer Nivel en Ingeniería Comercial, CPA o carreras
fines.

Experiencia: 2 años como mínimo en cargos o puestos similares

Competencias Conductuales

- Calidad del trabajo (GRADO B)
- Habilidad analítica (GRADO B)
- Conocimiento de la industria y el mercado (GRADO A)
- Aprendizaje continuo (GRADO B)
- Trabajo en equipo (GRADO A)

Competencias Técnicas

Educación: Título C.P.A.

Experiencia: 2 años como asesor en cargos o puestos similares.

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel financiero

Power Point

Cursos de Especialización:

- Procedimientos contables.

- Contabilidad avanzada.

Entrenamiento en el puesto:

De 15 días para conocer el mercado, estructura y organización de la Empresa.

Conocimiento de Idiomas:

Requiere inglés intermedio

Ambiente de Trabajo

Oficina compartida y acondicionada.

Riesgo de enfermedades profesionales

Mínimo riesgo de enfermedades gastrointestinales.

ESPECIFICACIONES**Autoridad para tomar decisiones**

- Organización de su trabajo diario.

Tipo de Supervisión recibida

Directa pero frecuente del Gerente.

Relaciones Interpersonales Internas

Con todos los departamentos.

Relaciones Interpersonales Externas

- SRI (Servicios de Rentas Internas)
- Instituciones Financieras
- Clientes.

Situación típica

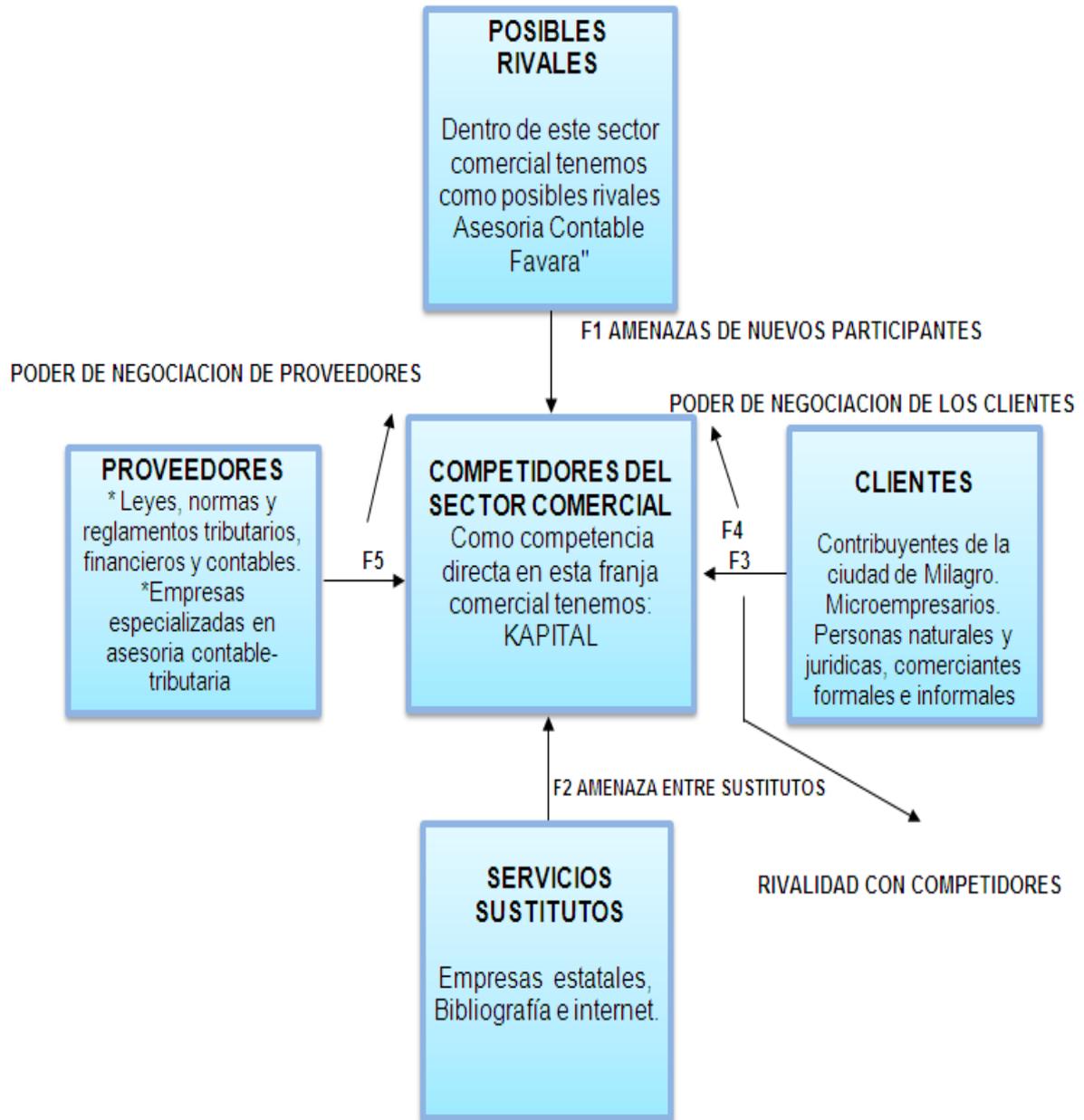
- Contactos con los Clientes.

PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE

-Captación de clientes.

Análisis de las cinco Fuerzas de Porter.

Gráfico # 13



Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

Cuadro # 13

F1 BARRERAS DE ENTRADA	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- FUERTE INVERSION INICIAL		X	
2. MEJORAMIENTO CONTINUO	X		
3. PRESTIGIO	X		
4. BAJO COSTO DEL SERVICIO	x	0	
	3	1	0
AMENAZA DE NUEVOS PARTICIPANTES	75%	25%	0%

Después de haber determinado las barreras de entradas se obtuvo un nivel bajo (75%), de existencia, las mismas que facilitan el ingreso de nuevos participantes en este sector comercial, motivo por el cual la empresa deberá buscar un valor agregado al servicio para poder captar la atención de los clientes y así posicionarse en este casco comercial.

Cuadro # 14

F2 SERVICIOS SUSTITUTOS	BAJO	MEDIO	ALTO
1. PRECIOS ACCESIBLES		X	
2. PROPENCION A CAMBIAR	X		
3. RECURSO HUMANO PAGADO POR EL GOBIERNO		X	
4. ASOCIACIONES ESPECIALIZADAS		X	
	1	3	0
AMENAZA DE SUSTITUCION	25%	75%	25%

La amenaza de sustitución del servicio (75%) la cual representa un nivel medio por la aparición de inversionistas o de personas que se dedican a brindar esta clase de servicios, lo cual no representa mayor preocupación pues conocemos el mercado y sus necesidades, para poder establecernos como un grupo respetable y capacitado al servicio del sector microempresarial.

Cuadro # 15

F3 DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	BAJO	MEDIO	ALTO
1. COMPETIDORES DE UN TAMAÑO EQUIVALENTE	X		
2. ESTRATEGIAS COMERCIALES	X		
3. CRECIMIENTO DEL MERCADO			X
4. CALIDAD/PRECIO	X		
	3	0	1
ANALISIS DE RIVALIDAD	75%	0%	25%

En lo concerniente al servicio de asesoría existe un nivel bajo (75%), por la presencia de la rivalidad, sin embargo, no debemos descuidar a nuestra competencia y así permitimos visualizar como enfrentar a los posibles rivales para lograr una ventaja competitiva ante la rivalidad.

Cuadro # 16

F4 PODER DE LOS COMPRADORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1. SERVICIOS IGUALES			X
2. IMAGEN CORPORATIVA	X		
3. ELASTICIDAD			X
4. MERCADO AMPLIO			X
	1	0	3
PODER DEL CONSUMIDOR	25%	0%	75%

En el momento de adquirir el servicio el poder de compra lo tienen los microempresarios, debido a la poca existencia de estas empresas, sin embargo, propietarios de esta clase de negocios deberá seguir trabajando e investigando para marcar la diferencia ante la competencia, y así tener una respetable participación del mercado.

Cuadro # 17

F5 NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1. PRESENCIA DE NUEVOS SERVICIOS.		X	
2. IMPORTANCIA DEL VOLUMEN PARA EL PROVEEDOR		X	
3. IMPACTO ECONOMICO	X		
4. COMPROMISOS CON GRANDES EMPRESAS			X
	1	2	1
PODER DE LOS PROVEEDORES	25%	50%	25%

Para poder obtener herramientas de trabajo sin ningún problema de adquisición, es importante mantener buenas relaciones con dos o tres proveedores fijos que puedan proveernos cuando se necesite algún requerimiento, logrando un cierto grado de ventaja ante la competencia, para mantener información idónea acorde a los cambios en leyes o normas establecidas por el ejecutivo.

Cuadro # 18

RESUMEN DEL ANALISIS DEL SECTOR COMERCIAL, NIVEL DE ATRACTIVIDAD						
	ACTUAL			FUTURO		
MAGNITUD DE LA EMPRESA	BAJO	MEDIO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
BARRERAS DE ENTRADA	3	1	0	0	2	2
PRODUCTOS SUSTITUTOS	1	3	0	1	2	2
DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	3	0	1	2	1	1
PODER DE LOS COMPRADORES	1	0	3	1	2	1
NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	1	2	1	1	3	0
EVALUACION GENERAL	9	9	2	5	10	6
PORCENTAJES	45%	45%	10%	24%	48%	29%

Hoy en día la existencia de Asesorías tiene un alto índice de crecimiento debido a la gran demanda de microempresarios, por ello la empresa debe optimizar su servicio, ligados siempre a estándares de calidad y compromiso hacia los clientes, augurando el éxito del negocio y un reconocimiento a nivel local.

ANÁLISIS FODA

→ **FACTORES INTERNOS**



FORTALEZAS

- ▶ Ubicación estratégica del negocio.
- ▶ Profesionales altamente capacitados
- ▶ Continúa capacitación y actualización en los diferentes departamentos.
- ▶ Asesoramiento personalizado acorde a los requerimientos del cliente.
- ▶ Procesos y procedimientos de calidad.



DEBILIDADES

- ▶ Poco tiempo en el mercado
- ▶ Local comercial pequeño
- ▶ No contar con los recursos financieros necesarios.
- ▶ Falta de credibilidad por parte de los microempresarios
- ▶ Deficiente publicidad del negocio.

FACTORES EXTERNOS



OPORTUNIDADES

- ▶ Microempresas estables que aporten al crecimiento económico de la sociedad.
- ▶ Variedad de Servicios
- ▶ Demanda insatisfecha
- ▶ Programas de Asesoría y Servicios acorde a la exigencia del medio.
- ▶ Escasos conocimientos contables, administrativos y financieros por parte de los microempresarios.



AMENAZAS

- ▶ Creación de nuevas asesorías que ofrecen servicios similares.
- ▶ Servicios a menor precio por parte de la competencia directa.
- ▶ Inestabilidad política del País.
- ▶ Competencia desleal.
- ▶ Asesores informales.

Matriz FODA

Cuadro # 19

FACTORES INTERNOS		
Crear una asesoría administrativa, contable, tributaria, y a través de alianzas con supermercados mayoristas del Cantón Milagro mejorar la cultura tributaria del sector informal.	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Ubicación estratégica del negocio.	Poco tiempo en el mercado
	Profesionales altamente capacitados	Local comercial pequeño
	Continua capacitación y actualización en los diferentes departamentos.	No contar con los recursos financieros necesarios.
	Asesoramiento personalizado acorde a los requerimientos del cliente.	Falta de credibilidad por parte de los microempresarios.
	Procesos y procedimientos de calidad	Deficiente publicidad del negocio.
OPORTUNIDADES	FO	DO
Microempresas estables que aporten al crecimiento económico de la sociedad.	<p>El poseer procesos y procedimientos de calidad influirían en el que empresas estables aporten al crecimiento económico del sector comercial.</p> <p>.- Para lograr la máxima satisfacción de los microempresarios el servicio será personalizado acorde a los requerimientos del cliente.</p> <p>.- Con la presencia de un personal capacitado lograremos captar la atención de los microempresarios pues ellos en su mayoría carecen de conocimientos contables, administrativos, y financieros.</p>	<p>.- Con la presencia de microempresas estables que aporten al crecimiento económico fortalecerá la permanencia en esta actividad así seamos nuevos en el mercado.</p> <p>.- Con la presencia de programas de asesoría y servicios acorde a las exigencias del medio se logrará la credibilidad del microempresarios</p>
Variedad de Servicios		
Demanda insatisfecha		
Programas de Asesoría y Servicios acorde a la exigencia del medio.		
Escasos conocimientos contables, administrativos y financieros por parte de los microempresarios.		

Elaborado por: Anabel Uriarte & Vanessa Rodríguez.

Cuadro # 20

FACTORES EXTERNOS

Crear una asesoría administrativa, contable, tributaria, y a través de alianzas con supermercados mayoristas del Cantón Milagro mejorar la cultura tributaria del sector informal.	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Ubicación estratégica del negocio.	Poco tiempo en el mercado
	Profesionales altamente capacitados	Local comercial pequeño
	Continua capacitación y actualización en los diferentes departamentos.	No contar con los recursos financieros necesarios.
	Asesoramiento personalizado acorde a los requerimientos del cliente.	Falta de credibilidad por parte de los microempresarios.
	Procesos y procedimientos de calidad	Deficiente publicidad del negocio.
AMENAZAS	FA	DA
Creación de otras empresas que ofrecen servicios similares.	.- El contar con un personal altamente capacitado es la garantía para lograr la lealtad de los microempresarios y así contrarestaremos a la competencia.	.- Utilizar los mejores medios par la publicidad del negocio para dar a conocer la calidad del del servicio que se brindará y así lograr un ventaja competitiva ante la aparición de los sustitutos.
Servicios a menor precio por parte de la competencia.		
Inestabilidad política del País.		
Competencia desleal		.- Realizar un trabajo de calidad satisficemos las necesidades y exigencias del microempresario logrando credibilidad por parte de ellos y asi evitar la competencia desleal.
Asesores informales	.- El contar con procesos adecuados y procedimientos de calidad en la empleación del trabajo, se realizará una asesoría de calidad, logrando captar gran parte del mercado, evitando la precencia de asesores informales.	

5.7 Descripción de la propuesta.

5.7.1 Actividades

El desarrollo de las actividades para poder posicionar a la oficina en este mercado con el claro objetivo de crear credibilidad ante los clientes se lo realiza con base a los objetivos específicos.

- 1.- Se realizará un cronograma de planificación en el cual constará el tiempo que tomara hacer las capacitaciones.
- 2.- Las Capacitaciones serán dadas en la cámara de comercio el cantón Milagro u otros establecimientos.
- 3.- Se solicitara los servicios de una imprenta para realizar el material didáctico que se utilizara en las capacitaciones, como el que se necesitará en la oficina.
- 4.- Contratar los servicios de un profesional en sistemas informáticos para que nos asesor sobre los equipos y sistemas que se empleará en el ejercicio de las actividades de la oficina, para mantener un buen manejo de la información.
- 5.- Se Acudió a los medios de publicidad de mayor aceptación por parte de la ciudadanía Milagreña y de sectores aledaños, para dar a conocer la presencia de la oficina en esta plaza comercial, además de emplear otros elementos publicitarios que serán de gran aporte en el momento que la oficina inicie sus operaciones.
- 6.- Realizar anuncios donde los microempresarios conozcan las fechas de capacitación para que puedan acceder a la capacitación.
- 7.- Contar con los materiales necesarios para las capacitaciones.
- 8.- Realizar las capacitaciones.

Segmentación y composición del mercado

Para la realización segmentación y composición del mercado se han determinado cuatro factores de gran relevancia que influyen en la composición y comportamiento de los mercados.

- a) Aspecto demográfico : Edad: 24 años en adelante (cabe recalcar que el cliente es uno de los usuarios del servicio) sexo: masculino y femenino

- b) Aspecto Geográfico: País: Ecuador: Provincia: del Guayas: Cantón Milagro (sin embargo pasarían hacer clientes personas que estén cerca del perímetro urbano).

- c) Aspecto social: Clase social (nuestros clientes corresponden a las clases, media y alta).

- d) Aspecto económico; Personas con ingresos promedios de \$600 en adelante.

Marketing Mix

Producto/Servicio

La empresa brindara asesorías administrativa, contable y tributaria a microempresarios, comerciantes formales e informales. Además establecerá alianzas con grandes supermercados para poder operar con la cartera de clientes que ellos poseen y así establecer una relación en donde se les proveerá de información veraz sobre las obligaciones tributarias que deben cumplir para optimizar su actividad comercial y mantenerse dentro de este sector comercial como un gran aporte a la productividad de este mercado. Cabe mencionar que el servicio de asesoría será netamente personalizado para crear confianza y lealtad por parte de los clientes independientemente a lo que se dediquen.

Precio

El precio se establecerá acorde a la magnitud del negocio y las necesidades de los clientes haciendo referencia el costo beneficio por el servicio brindado.

Plaza

La empresa ofrecerá su servicio al Cantón Milagro y zonas aledañas, en las calles Eloy Alfaro y Carlos Chiriguaya frente al almacén el Motorcito. Preocupados por la ubicación se resalta la cercanía en que se encuentra para acceder a este servicio, con facilidades de movilización.

Publicidad

La publicidad de la empresa se basara en medios publicitarios de mayor aceptación por parte de la ciudadanía es decir; se dará a conocer con volantes en las avenidas y calles principales, la distribución de estos se hará a través de personas contratadas para los días de promoción, además se incluirá prensa escrita, radio, vallas publicitarias etc.

5.7.2 Recursos, análisis financiero

Recursos Humanos

Personal

Se contratará al personal idóneo para desempeñar cada cargo, además se les brindará capacitación para mejorar su desempeño en cada función, por tanto se han definido los perfiles de acuerdo a la naturaleza del negocio.

Requerimiento de Personal

1 Gerente general.

1 Asesor Tributario

1 Difusor

1 Asesor contable.

Recursos Materiales

DESCRIPCION	CANTIDAD
RECURSOS OPERACIONALES	
Rema de Hojas A4.	2
Esferográficos.	5
Lápiz.	3
Transporte (viaticos)	1
Refrigerios	1
Borradores.	2
Liquipaper.	2
Carnet de identificación.	2
Resaltadores.	3
Grapadora.	1
Carpetas	3
Impresión de encuestas	6
Copias	200
Copias de Borradores	1
Empastado	3
Perforadora.	1
RECURSOS TECNOLOGICOS	
Internet	10

Análisis Financiero.

Cuadro # 21

OFICINA DE ASESORIA			
CANT.	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES		
5	ESCRITORIOS	120,00	600,00
5	SILLAS DE ESCRITORIO	35,00	175,00
5	SILLAS DE ESPERA	15,00	75,00
5	ARCHIVADORES	85,00	425,00
1	DISPENSADOR DE AGUA	56,00	56,00
	TOTAL MUEBLES DE OFICINA		1.331,00
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
5	COMPUTADORA	560,00	2.800,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		2.800,00
	EQUIPO DE OFICINA		
1	TELEFONO	25,00	25,00
1	AIRE ACONDICIONADO	490,00	490,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA		515,00
	TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		4646,00

Cuadro # 22

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	% DE DEP.	DEP. MENSUAL	DEP. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	1.331,00	10%	11,09	133,10
EQUIPO DE COMPUTACION	2.800,00	33%	77,00	924,00
EQUIPO DE OFICINA	515,00	10%	4,29	51,50
TOTAL	4.646,00		92,38	1.108,60

Cuadro # 23

NÓMINA AÑO 1								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RE SEV.	REM.	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	500,00	41,67	22,00	20,83	61,75		500,75	6009,00
ASESOR TRIBUTARIO	370,00	30,83	22,00	15,42	45,70		370,56	4446,66
DIFUSOR	300,00	25,00	22,00	12,50	37,05		300,45	3605,40
ASESOR CONTABLE	370,00	30,83	22,00	15,42	45,70		370,56	4446,66
TOTAL	1540,00						1542,31	18507,72

NÓMINA AÑO 2								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	aportes IESS - SOLCA	FDO.RE SEV.	REM	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	515,00	42,92	22,00	21,46	63,60	42,90	580,67	6968,06
ASESOR TRIBUTARIO	381,10	31,76	22,00	15,88	47,07	31,75	435,42	5225,01
DIFUSOR	309,00	25,75	22,00	12,88	38,16	25,74	357,20	4286,44
ASESOR CONTABLE	381,10	31,76	22,00	15,88	47,07	31,75	435,42	5225,01
TOTAL	1586,20						1808,71	21704,52

NÓMINA AÑO 3								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RE SEV.	REM	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	530,45	44,20	22,00	22,10	65,51	44,19	597,43	7169,19
ASESOR TRIBUTARIO	392,53	32,71	22,00	16,36	48,48	32,70	447,82	5373,84
DIFUSOR	318,27	26,52	22,00	13,26	39,31	26,51	367,26	4407,11
ASESOR CONTABLE	392,53	32,71	22,00	16,36	48,48	32,70	447,82	5373,84
TOTAL	1633,79						1860,33	22323,97

Cuadro # 24

DETALLE DE GASTOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
1	GERENTE ADMINISTRATIVO	500,75	6.009,00	6.968,06	7.169,19
1	ASESOR TRIBUTARIO	370,56	4.446,66	5.225,01	5.373,84
1	SECRETARIA	300,45	3.605,40	4.286,44	4.407,11
1	ASESOR CONTABLE	370,56	4.446,66	5.225,01	5.373,84
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.542,31	18.507,72	21.704,52	22.323,97

Cuadro # 25

GASTOS DE GENERALES		CANT. MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	AGUA	6,00	72,00	74,16	76,38
	ENERGIA ELECTRICA	30,00	360,00	370,80	381,92
	TELEFONO	50,00	600,00	618,00	636,54
	SERVICIOS DE INTERNET	22,00	264,00	271,92	280,08
	SUMINISTROS	150,00	1800,00	1854,00	1909,62
	MOVILIZACIÓN	30,00	360,00	370,80	381,92
	ALQUILER	220,00	2640,00	2719,20	2800,78
	DEPR.MUEBLES Y ENSERES	11,09	133,10	133,10	133,10
	DEP. DE EQUIPO DE COMP.	77,00	924,00	924,00	924,00
	DEP. DE EQUIPO DE OFIC.	4,29	51,50	51,50	51,50
	TOTAL GASTOS GENERALES	600,38	7204,60	7387,48	7575,85
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS		2142,69	25712,32	29092,00	29899,82

Cuadro # 26

COSTO DE VENTAS						
CANT.	DETALLE	PRECIO	CANT. MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
1	RADIO	60,00	60,00	360,00	370,80	381,92
2	VALLAS PUBLICITARIAS	150,00	150,00	300,00	309,00	318,27
4	DIARIO	240,00	240,00	2880,00	2966,40	3055,39
5000	VOLANTES	350,00	350,00	350,00	360,50	371,32
5000	TRIPTICOS	400,00	400,00	400,00	412,00	424,36
100	TARJETAS DE PRESENTACION	10,00	10,00	60,00	61,80	63,65
	GASTOS INCURRIDOS EN LAS CAPACITACIONES	60,00	60,00	720,00	741,60	763,85
TOTAL			1270,00	5070,00	5222,10	5378,76

Cuadro # 27

OFICINA DE ASESORIA						
PRESUPUESTO DE INGRESOS						
INGRESOS POR VENTA	VALOR	CANT	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ASESORAMEINTO INTEGRAL DE CÓMO INICIAR SU MICROEMPRESA	50,00	6	300,00	3.600,00	3.780,00	3.969,00
GESTIÓN DE LOS REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICROEMPRESA	50,00	8	400,00	4.800,00	5.040,00	5.292,00
ASESORIA CONTABLE	20,00	5	100,00	1.200,00	1.260,00	1.323,00
ASESORIA TRIBUTARIA	20,00	6	120,00	1.440,00	1.512,00	1.587,60
CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA	50,00	6	9,00	3.309,00	3.474,45	3.648,17
OBTENCION, ACTUALIZACION Y CIERRE DE RUC	20,00	7	9,00	1.549,00	1.626,45	1.707,77
ELABORACION DE LOS FORMULARIOS PARA LA DECLARACION ANTE EL SRI	10,00	8	80,00	960,00	1.008,00	1.058,40
ELABORACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	50,00	10	500,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00
ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	100,00	10	1.000,00	12.000,00	12.600,00	13.230,00
ASESORIA TRIBUTARIA Y BENEFICIOS DEL RISE	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
ELABORACION DE LOS FORMULARIOS PARA LA DECLARACION ANTE EL SRI Y VENTAJAS DEL RISE	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE INGRESOS			2.518,00	34.858,00	36.600,90	38.430,95

Cuadro # 28

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	1.331,00
EQUIPO DE COMPUTACION	2.800,00
EQUIPO DE OFICINA	515,00
INVENTARIO	1.270,00
GASTOS	2.050,31
TOTAL DE LA INVERSION	7.966,31

Cuadro # 29

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		7.966,31
FINANCIADO	70%	5.576,42
APORTE PROPIO	30%	2.389,89
		7.966,31

TASA		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	18,00%	0,18
		0,18

PRESTAMO BANCARIO		
Prestamo Bancario	5.576,42	1.003,76

Cuadro # 30

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				5.576,42
1	1.858,81	1.003,76	2.862,56	3.717,61
2	1.858,81	669,17	2.527,98	1.858,81
3	1.858,81	334,59	2.193,39	-
				-
	5.576,42	2.007,51	7.583,93	

Cuadro # 31

OFICINA DE ASESORIA					
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO					
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
	VENTAS	34.858,00	36.600,90	38.430,95	109.889,85
(-)	COSTO DE VENTAS	5.070,00	5.222,10	5.378,76	15.670,86
	UTILIDAD BRUTA	29.788,00	31.378,80	33.052,18	94.218,98
	COSTOS INDIRECTOS	25712,32	29.092,00	29.899,82	84.704,14
	UTILIDAD OPERACIONAL	4.075,68	2.286,80	3.152,36	9.514,85
(-)	GASTOS FINANCIEROS	1.003,76	669,17	334,59	2.007,51
	UTILIDAD ANTES PART. IMP	3.071,92	1.617,63	2.817,78	7.507,34
	PARTICIPACION EMPLEADOS	460,79	242,64	422,67	1.126,10
	UTILIDAD ANTES DE IMPTO	2.611,14	1.374,99	2.395,11	6.381,24
	IMPUESTO RENTA	652,78	343,75	598,78	2.721,41
	UTILIDAD NETA	1.958,35	1.031,24	1.796,33	4.785,93

Cuadro # 32

OFICINA DE ASESORIA					
FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS					
VENTAS	-	34.858,00	36.600,90	38.430,95	109.889,85
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		34.858,00	36.600,90	38.430,95	109.889,85
EGRESOS OPERATIVOS					
INVERSION INICIAL	7.966,31	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	16.965,41	21.704,52	22.323,97	60.993,90
GASTOS GENERALES	-	5.588,00	6.278,88	6.467,25	18.334,13
GASTO DE PUBLICIDAD	-	3.800,00	5.222,10	5.378,76	14.400,86
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	460,79	242,64	703,43
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	652,78	343,75	996,53
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	7.966,31	26.353,41	34.319,07	34.756,37	95.428,85
FLUJO OPERATIVO	-7.966,31	8.504,59	2.281,83	3.674,57	14.460,99
INGRESOS NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	5.576,42	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	5.576,42	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS					
INVERSIONES					
PAGO DE CAPITAL	-	1.858,81	1.858,81	1.858,81	5.576,42
PAGO DE INTERESES	-	1.003,76	669,17	334,59	2.007,51
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	2.862,56	2.527,98	2.193,39	7.583,93
FLUJO NETO NO OPERATIVO	5.576,42	-2.862,56	-2.527,98	-2.193,39	-7.583,93
FLUJO NETO	-2.389,89	5.642,03	-246,15	1.481,18	6.877,06
FLUJO ACUMULADO	-	5.642,03	5.395,88	6.877,06	17.914,98

Cuadro # 33

OFICINA DE ASESORIA			
BALANCE GENERAL			
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO CORRIENTE			
CAJA -BANCOS	5642,03	5395,88	6877,06
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5642,03	5395,88	6877,06
ACTIVOS FIJOS			
ACTIVOS FIJOS	4646,00	4646,00	4646,00
DEPRECIAC. ACUMULADA	1108,60	2217,20	3325,80
TOTAL DE ACTIVO FIJO	3537,40	2428,80	1320,20
TOTAL DE ACTIVOS	9179,43	7824,68	8197,26
PASIVO			
CORRIENTE			
PRESTAMO	3717,61	1858,81	0,00
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	460,79	242,64	422,67
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	652,78	343,75	598,78
TOTAL PASIVO	4831,18	2445,20	1021,44
PATRIMONIO			
APORTE CAPITAL	2389,89	2389,89	2389,89
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1958,35	1031,24	1796,33
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	0,00	1958,35	2989,59
TOTAL PATRIMONIO	4348,25	5379,49	7175,82
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	9179,43	7824,68	8197,26

Cuadro # 34

INDICES FINANCIEROS				
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3
Flujos netos	-7.966,31	8.504,59	2.281,83	3.674,57

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	20%

Cuadro # 35

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	14.460,99
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	7.966,31
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	36%

Cuadro # 36

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		10.798,25
VAN	POSITIVO	2.831,94
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	3,81
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	281,30
TASA INTERNA DE RETORNO		47%

Cuadro # 37

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	14.460,99
VALOR DEL CREDITO	5.576,42
VENTAS	109.889,85
COSTO DE VENTA	100.375,00
TOTAL DEL ACTIVO	100.375,00

INDICE INVERSION TOTAL	MAYOR A 1	2,59
MONTO DE INVERSION	MAYOR A 1	19,71
MARGEN NETO DE UTILIDAD (UTILIDAD VENTA)	MAYOR A 1%	109%
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES	MAYOR A 1	1,00

5.7.3 Impacto.

El que este mercado cuente con esta nueva alternativa empresarial en lo relacionado a Asesorías causaría un impacto socio-económico en este sector, puesto que se incrementara la productividad tanto del cantón como de estos microempresarios. Cabe mencionar que se realizo los respectivos análisis para demostrar la viabilidad de la microempresa en este casco empresarial, además se efectuó una proyección financiera donde se demostró que la propuesta es rentable, sin embargo, el éxito de ella dependerá del buen manejo administrativo como de la aplicación de estrategias que fortalecerá su posicionamiento en el mercado.

5.7.4 Cronograma.

Cuadro # 38

ACTIVIDADES	TIEMPO	MESES 2011						
		1	2	3	4	5	6	7
1.- Recolección de información sobre el tema planteado.								
2.- Estudio del mercado.								
3.- Análisis del estudio								
4.- Descripción del objeto del estudio.								
5.- Realización de actividades								
6.- Elaboración de proyección financiera.								
7.- Análisis los resultados.								
8.- Elaboración de la propuesta.								
9.- Presentación del borrador.								
10.- Presentación final								

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.

Para poder establecer una excelente propuesta como primer paso para la obtención de información veraz sobre el tema planteado se realizó una encuesta, para saber de una forma directa que criterio tienen las personas sobre este servicio dirigido a los comerciantes, una vez obtenida esta información se procedió a establecer los respectivos análisis como el de Porter y Foda para conocer más a fondo el mercado para conocer más de cerca a la competencia existente, para poder operar con mayor eficiencia y eficacia, con el claro objetivo de posicionarse en este sector comercial del Cantón Milagro.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Los resultados obtenidos por la investigación de mercado y el análisis financiero concluyen en la factibilidad del proyecto de Creación de una Oficina de Asesoría Contable y Tributaria es un negocio rentable, contando con alta demanda del sector comercial.

Por medio de la publicidad se podrá concientizar sobre la importancia de pagar a tiempo los tributos y así mejorar la cultura tributaria.

El desconocimiento del RISE no aporta en el mejoramiento de sus actividades microempresariales.

A través de los servicios se podrá desarrollar diversas actividades de a las necesidades de los clientes.

Se desarrollarán diversas actividades de acorde a las necesidades reales de los clientes, permitiendo así dar mayores beneficios a los comerciantes informales del Cantón Milagro.

Recomendaciones

Realizar un análisis persistente del comportamiento del cliente para establecer estrategias comerciales que satisfagan las exigencias de dichos clientes, a tal punto de generar su lealtad.

Utilizar los medios publicitarios de mayor aceptación por parte de las personas para lograr captar la atención de ellos de una forma más acertada, llegando al punto de lograr su credibilidad.

Facilitarles a los microempresarios herramientas adecuadas como trípticos, dípticos, u otros para un mejor entendimiento sobre la importancia de pagar sus obligaciones al fisco por lo que mejoraran su nivel empresarial.

Se recomienda mejorar la cultura tributaria de los microempresarios a través de charlas y capacitaciones en forma permanente a los distintos sectores comerciales.

BIBLIOGRAFÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

ACOSTA, Heriberto:*PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACIÓN*, Ediciones Eudecor. Córdoba, año 1997.

BONANZA Ricardo H. Libro: *PRINCIPIOS Y PRÁCTICA DEL MARKETING*. Editorial Limerin, año 2003

CUADROS, ADALBERTO:*INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN*, Quinta Edición, Editorial MC. Graw- Hill 2004.

HOLGUÍN CABEZAS Rubén. *ELEMENTOS DE ECONOMÍA CUARTA EDICIÓN*, Editorial Ediciones Holguín S.A. año 1998.

HOLGUÍN CABEZAS Rubén. *ELEMENTOS DE ECONOMÍA QUINTA EDICIÓN*, Editorial Ediciones Holguín S.A., año 2001

JANY, JOSÉ: *INVESTIGACIÓN INTEGRAL DE MERCADOS*, Tercera Edición, Bogotá DC, Colombia 2005p486.

KALINOWSKI Hilda. *COMUNICACIÓN GENERAL*, Editorial Edibosco, año 1995.

KOONTZ HAROLD. *ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN*, Editorial: Mc Graw Hill. Año 1999.

LEÓN Félix. *ENCICLOPEDIA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL*, Editorial Copyright, año 2000

LONGENECKER G. Justin. *ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS*, Editorial Edición 11, año 2006

MONREAL José Luís. *DICCIONARIO OCÉANO UNO COLOR*, Editorial Océano Grupo Editorial S.A., año 2008.

PALACIOS LÓPEZ Livia. *CONTABILIDAD INTERMEDIA*, Editorial Ministerio de Educación y Cultura, año 1992.

PAULI GUNTER.*MANUAL COMUNICACIONAL*, Editorial Limerin S.A. año 2000.

PAULI GUNTER.*LENGUAJE Y COMUNICACIÓN*, Editorial Limerin S.A., año 2003.

SANTÓN William J. *FUNDAMENTOS DEL MARKETING*, Editorial McGraw Hill, año 2008.

STRAUS George y Leonard R. Sayles. *PERSONAL*, Editorial Hebreos Hnos. Sucesores S.A, 2008.

VARGAS CUEVAS Luís. *PRINCIPIO DE ADMINISTRACIÓN*, Editorial: Facultad de Ciencias Económicas.

. Editorial: Copyright

Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (decreto No 374).

Ley de Régimen Tributario Interno (decreto No 374). Actualizado 2011

Reglamento Régimen Impositivo Simplificado.

Resolución No NAC DGERCGC 10-00472, 5 de agosto del 2010.

Resolución NAC DGERCGC 10-00721, 17 de diciembre del 2010

Resolución NAC DGERCGC 10-00721, 17 de diciembre del 2010

Resolución NAC DGERCGC 10-00721, 17 de diciembre del 2010

Organización Formal e Informal. Autor: Pedro Zacc.

LINKOGRAFIA

www.sri.gov.ec

<http://wwwsmsecuador.ec/impuestos.html>

<http://www.monografias.com/trabajos30/comercio-informal/comercio-informal.shtml>

AMEXOS

Anexo N° 1



OBJETIVO DE LA ENCUESTA.- Conocer a que sistema tributario están formando parte es decir; RUC O RISE.

Encuesta

1.- ¿Le han proporcionado trípticos informativos en el servicio de rentas internas?

SI

NO

2.- ¿A la hora de realizar sus pagos al SRI quien los elabora?

A TRAVÉS DE UN TRAMITADOR DENTRO DE LA MISMA INSTITUCIÓN

USTED LOS ELABORA

3.- ¿Conoce usted cual es su día de pago al SRI?

SI

NO

4.- ¿Considera usted que es importante pagar al SRI puntualmente?

SI

NO

5.- ¿Tiene usted conocimiento del RISE Como parte de su cultura microempresarial?

SI

NO

6.- ¿Considera usted que una capacitación ayudaría a realizar sus pagos al día?

SI

NO

7.- ¿Conoce usted que el RISE le ofrece varios beneficios, que le permite mejorar sus pagos puntuales al SRI?

SI

NO

8.- ¿Para sus trámites en el banco es obligatorio presentar el pago del SRI?

SI

NO

9.- ¿Estaría dispuesto a poner en manos de profesionales en la materia tributaria los trámites para el pago de sus haberes al fisco?

SI

NO

10.- ¿Conoce usted que pagando puntualmente el RISE puede ganar la lotería tributaria y mejorar su cultura tributaria?

SI

NO