



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,  
HUMANÍSTICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

## **TESIS DE GRADO**

**TEMA:**

**“PREFACTIBILIDAD DE UN DESPACHO TRIBUTARIO - CONTABLE EN  
LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTÓN LATACUNGA”**

Tesis presentada previa a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.

**Autoras:**

Cornejo Campaña Miryam Lucía

Maigua Anchatuña Myrian Ana

**Director:**

Ing. Cristian Fabricio Tinajero Jiménez

Latacunga – Ecuador

Julio 2012

## **AUTORÍA**

Los criterios emitidos en el presente trabajo de investigación **“PREFACTIBILIDAD DE UN DESPACHO TRIBUTARIO - CONTABLE EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTÓN LATACUNGA”**, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

.....  
Cornejo Campaña Miryam Lucía  
C.I. 050208159-9

.....  
Maigua Anchatuña Myrian Ana  
C.I. 050266051-7

## **AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS**

En calidad de Director del Trabajo de Investigación sobre el tema:

**“PREFACTIBILIDAD DE UN DESPACHO TRIBUTARIO - CONTABLE EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTÓN LATACUNGA”**, de las Señoras: Cornejo Campaña Miryam Lucía y Maigua Anchatuña Myrian Ana, egresadas de la especialidad de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que el presente Informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnicos suficientes para ser sometidos a evaluación del Tribunal de Grado, que el Honorable Consejo Académico de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, Julio 2012

.....  
**Ing. Cristian Fabricio Tinajero Jiménez**

**Director**

## **AGRADECIMIENTO**

Por el esfuerzo y dedicación otorgado en la realización de este trabajo investigativo agradecemos:

### **Gracias a Dios**

Por permitirnos llegar ha este momento tan importante de nuestras vidas y lograr otra meta más de nuestra carrera.

### **Gracias a cada uno de los profesores de la Universidad**

Que participaron en nuestro desarrollo profesional durante nuestra carrera, sin su ayuda y conocimientos no estaríamos en donde nos encontramos ahora.

Además nuestro profundo agradecimiento a la Universidad Técnica de Cotopaxi por brindarnos la oportunidad de un crecimiento profesional y personal al abrirnos sus puertas y compartir sus sabias enseñanzas, las misma que nos servirán para prepararnos para un futuro digno y de éxitos.

Nuestro sincero agradecimiento al Ing. Cristian Tinajero por todo su apoyo durante el proceso de la investigación, el mismo que con su acertada dirección y sabios consejos ha hecho posible la realización del presente trabajo.

**LUCÍA Y MYRIAN**

## **DEDICATORIA**

### **LUCÍA**

Mi dedicatoria la quiero dar a mi esposo quien con su infinita paciencia y amor supo estar conmigo en todo momento, a mis hijos Diego y Camila que tantas veces tuvieron que sufrir la ausencia de su madre, a mi amiga y compañera Myrian por ser una aliada incondicional, a mis padres, y abuelita por ser los seres más maravillosos.

A todos los amo y los llevo en mi corazón

### **MYRIAN**

Quiero dedicar este trabajo a mi familia, por acompañarme en cada una de las etapas que he emprendido y ser siempre mis más fervientes seguidores.

A mis padres, por todo lo que me han dado en esta

## ÍNDICE

<b>CONTENIDO</b>	<b>Pág. #</b>
PORTADA	i
AUTORÍA	ii
AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN EJECUTIVO	xiv
ABSTRACT	xv
	6

AVAL DE ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii

## CAPÍTULO I

### FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1	EMPRENDIMIENTO	1
1.1.1	Importancia del Emprendimiento	2
1.1.2	Emprendedor	3
1.1.3	Espíritu del Emprendedor	3
1.1.4	Característica de una Persona Emprendedora	4
1.1.5	Proceso Empresarial	5
1.1.5.1	Factores Críticos para Iniciar un Negocio	6
1.1.5.2	Como Iniciar un Negocio	7
1.1.5.3	Ingredientes Básicos para un Negocio Exitoso	8
		<b>Pág. #</b>
1.2	PROYECTOS	9
1.2.1	Tipos de Proyectos	10
1.2.2	Ciclo de un Proyecto	11
1.2.2.1	Idea de un Proyecto	12
1.2.2.2	Estudio Preliminar o Perfil	13
1.2.2.3	Estudio de Pre - factibilidad	13
1.2.2.4	Estudio de Factibilidad	15
1.2.2.5	Ejecución del Proyecto	17
1.2.2.6	Evaluación	18
1.2.3	Proyecto de Inversión	18
1.2.3.1	Partes que integran un Proyecto de Inversión	19

1.2.3.2	Estudio de Mercado	20
1.2.3.3	Estudio de Técnico	27
1.2.3.4	Estudio Organizacional y Administrativo	30
1.2.3.5	Estudio Financiero	31
1.2.3.6	Evaluación Económica	33

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

2.1	IMPORTANCIA	38
2.2	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	38
2.2.1	Justificación	39
2.2.2	Objetivos	40
2.2.3	Fuentes de Información	40
2.2.4	Tipos de Investigación	41
2.2.5	Métodos	41
2.2.6	Técnicas e Instrumentos	42
2.2.7	Diseño Estadístico	43
		<b>Pág. #</b>
2.2.7.1	Análisis y Tabulación de Datos	46
2.2.8	Informe del Estudio de Mercado	59
2.3	PRODUCTO / SERVICIO	59
2.4	MERCADO META	65
2.4.1	Segmentación de Mercado	65
2.5	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	66
2.5.1	Demanda Actual	67
2.5.2	Demanda Proyectada	69
2.6	ANÁLISIS DE LA OFERTA	69

2.6.1	Oferta Actual	70
2.6.2	Oferta Proyectada	72
2.7	DEMANDA INSATISFECHA	72
2.8	ANÁLISIS DE PRECIOS	74
2.8.1	Precios Históricos	74
2.8.2	Precios Proyectados	76
2.9	ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN	77
2.9.1	Canales de Distribución	77

### **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	78
3.1.1	Factores determinantes en el Tamaño del Proyecto	79
3.1.1.1	Tamaño en Función del Financiamiento	79
3.1.1.2	Disponibilidad de Mano de Obra	80
3.1.1.3	Disponibilidad de Materia Prima	80
3.1.1.4	Disponibilidad de Tecnología	81
3.1.2	Tamaño Propuesto	81
3.2	LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO	83

		<b>Pág. #</b>
3.2.1	Macro localización	85
3.2.2	Micro localización	86
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	86
3.3.1	Diseño de los Servicios	87
3.4	REQUERIMIENTOS	106
3.4.1	Recursos Materiales	106
3.4.2	Infraestructura	107

3.4.3	Recurso Humano	107
3.4.4	Distribución del Local (Oficina)	108
3.4.5	Requerimientos Totales del Proyecto	110
3.4.5.1	Balance de Materiales	110

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

4.1	INVERSIÓN INICIAL	114
4.1.1	Componentes de la Inversión	114
4.1.1.1	Inversión en Activos Fijos	115
4.1.1.2	Inversión Diferida	115
4.1.1.3	Capital de Trabajo	115
4.2	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	117
4.2.1	Aporte de los Socios	117
4.2.2	Cronograma de Inversiones	117
4.3	DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS	120
4.3.1	Depreciación	122
4.3.2	Amortización	123
4.4	DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS	123
4.4.1	Ingresos Anuales Proyectados	123
4.5	PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO	125
		<b>Pág. #</b>
4.6	LOS ESTADOS FINANCIEROS	126
4.6.1	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	126
4.6.2	Balance General	128
4.6.3	Flujo de Caja o Cash Flow	130
4.7	EVALUACIÓN FINANCIERA	132

4.7.1	Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable	132
4.7.2	Valor Actual Neto	133
4.7.3	Tasa Interna de Retorno	134
4.7.4	Período de Recuperación de la Inversión	136
4.7.5	Relación Beneficio – Costo	137
4.7.6	Análisis de Sensibilidad	138

## **CAPÍTULO V**

### **PLAN GERENCIAL**

5.1.1	Nombre o Razón Social	140
5.1.2	Logotipo de la Empresa	140
5.1.3	Marco Legal	142
5.1.3.1	Constitución Jurídica	142
5.1.3.2	Permisos de Operación	146
5.1.4	Estructura Organizacional	148
5.1.4.1	Descripción de Cargos	149
5.1.5	Direccionamiento Estratégico	153
5.1.5.1	Misión	153
5.1.5.2	Visión	153
5.1.5.3	Valores	153
5.1.5.4	Objetivo General	154
5.1.5.5	Estrategia Global	154
5.1.5.6	Estrategias Funcionales	154
5.2	CONCLUSIONES	156
5.3	RECOMENDACIONES	159
	BIBLIOGRAFÍA	160
	ANEXOS	

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CONTENIDO</b>	<b>Pág. #</b>
<b>CUADRO 1</b>	Población y Muestra 44
<b>CUADRO 2</b>	Plan muestral 46
<b>CUADRO 3</b>	Actividad Económica que realiza 47
<b>CUADRO 4</b>	Tiempo del Negocio 48
<b>CUADRO 5</b>	Manejo Tributario y/o Contable 49
<b>CUADRO 6</b>	Conocimientos Tributario, Administrativo y/o Contable 50
<b>CUADRO 7</b>	Satisfacción del Cliente con la Competencia 51
<b>CUADRO 8</b>	Servicios que requiere para el Negocio 52
<b>CUADRO 9</b>	Tiempo que requiere el Servicio 53
<b>CUADRO 10</b>	Importancia del servicio a Ofertar 54
<b>CUADRO 11</b>	Creación de un Despacho Tributario y/o Contable 55
<b>CUADRO 12</b>	Inversión en la Prestación de los Servicios 56
<b>CUADRO 13</b>	Aspectos por los que los Servicios serian Contratados 59
<b>CUADRO 14</b>	Nivel de Aceptación de los Servicios 68
<b>CUADRO 15</b>	Demanda Actual de los Servicios 69
<b>CUADRO 16</b>	Demanda Proyectada por Servicios 70
<b>CUADRO 17</b>	Centros que prestan Servicios de Asesoría Tributaria y Contable 72
<b>CUADRO 18</b>	Oferta Proyectada de los Servicios 73
<b>CUADRO 19</b>	Demanda Insatisfecha por Servicios 74
<b>CUADRO 20</b>	Precios de los Servicios en el Mercado 76
<b>CUADRO 21</b>	Proyección de Precios 77
<b>CUADRO 22</b>	Tamaño Estimado del Proyecto según Demanda 82
<b>CUADRO 23</b>	Ponderación por Sectores 85
<b>CUADRO 24</b>	Diagrama de Flujo Registro de Ingresos y Egresos 88

**Pág. #**

<b>CUADRO 25</b>	Diagrama de Flujo Manejo de Contabilidad	94
<b>CUADRO 26</b>	Diagrama de Flujo Supervisión de Contabilidad	96
<b>CUADRO 27</b>	Diagrama de Flujo Declaración de Impuestos	99
<b>CUADRO 28</b>	Diagrama de Flujo Manejo de Nómina	102
<b>CUADRO 29</b>	Diagrama de Flujo Asesoría Contable y Tributaria	104
<b>CUADRO 30</b>	El Proyecto y sus Requerimientos Totales	110
<b>CUADRO 31</b>	Inversión Inicial Total Requerida	116
<b>CUADRO 32</b>	Distribución Aporte de Inversionistas	117
<b>CUADRO 33</b>	Cronograma de Inversiones	119
<b>CUADRO 34</b>	Determinación y Proyección de los Costos	121
<b>CUADRO 35</b>	Depreciación Muebles y Enseres	122
<b>CUADRO 36</b>	Depreciación Maquinaria y Equipo	122
<b>CUADRO 37</b>	Amortización de Gastos Diferidos	123
<b>CUADRO 38</b>	Ingresos Anuales Proyectados	124
<b>CUADRO 39</b>	Cálculo de la Relación Beneficio Costo (R B/C)	137
<b>CUADRO 40</b>	Análisis de Sensibilidad	138

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

<b>CONTENIDO</b>	<b>Pág. #</b>
<b>GRÁFICO 1</b>	Ciclo de un Proyecto 12
<b>GRÁFICO 2</b>	Estructura del Análisis de Mercado 22
<b>GRÁFICO 3</b>	Actividad Económica que realiza 47
<b>GRÁFICO 4</b>	Tiempo del Negocio 48
<b>GRÁFICO 5</b>	Manejo Tributario y/o Contable 49
<b>GRÁFICO 6</b>	Conocimientos Tributario, Administrativo y/o Contable 50
<b>GRÁFICO 7</b>	Satisfacción del Cliente con la Competencia 51
<b>GRÁFICO 8</b>	Servicios que Requiere para el Negocio 52
<b>GRÁFICO 9</b>	Tiempo que requiere el Servicio 53
<b>GRÁFICO 10</b>	Importancia del servicio a Ofertar 54

<b>GRÁFICO 11</b>	Creación de un Despacho Tributario y/o Contable	55
		<b>Pág. #</b>
<b>GRÁFICO 12</b>	Inversión en la Prestación de los Servicios	57
<b>GRÁFICO 13</b>	Aspectos por los que los Servicios serian Contratado	58
<b>GRÁFICO 14</b>	Registro de Ingresos y Egresos	60
<b>GRÁFICO 15</b>	Manejo de Contabilidad mediante Programas	61
<b>GRÁFICO 16</b>	Supervisión de la Contabilidad	61
<b>GRÁFICO 17</b>	Manejo de Nómina	62
<b>GRÁFICO 18</b>	Declaración de Impuestos	63
<b>GRÁFICO 19</b>	Anexos Transaccionales	63
<b>GRÁFICO 20</b>	Solicitudes de devoluciones de Impuestos pagados en Exceso	64
<b>GRÁFICO 21</b>	Asesoramiento Tributario y/o Contable	65
<b>GRÁFICO 22</b>	Mapa de Macro localización	84
<b>GRÁFICO 23</b>	Mapa de Micro localización	86
<b>GRÁFICO 24</b>	Plano General de la Oficina	109

## **ÍNDICE DE FLUJOGRAMAS**

<b>Flujograma N.1</b>	Registro de Ingresos y Egresos	89
<b>Flujograma N.2</b>	Manejo de Contabilidad	95
<b>Flujograma N.3</b>	Supervisión de Contabilidad	97
<b>Flujograma N.4</b>	Declaraciones de Impuestos	100
<b>Flujograma N.5</b>	Manejo de Nómina	103
<b>Flujograma N.6</b>	Asesoría Contable y Tributaria	105

## **ÍNDICE DE ORGANIGRAMAS**

<b>ORGANIGRAMA N. 1</b>	Estructura Orgánica por Procesos	148
-------------------------	----------------------------------	-----



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

### **UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS**

**TEMA: “PREFACTIBILIDAD DE UN DESPACHO TRIBUTARIO -  
CONTABLE EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CANTON  
LATACUNGA”**

**Autoras:**

Cornejo Campaña Miryam Lucía  
Maigua Anchatuña Myrian Ana

### **RESÚMEN**

El presente trabajo investigativo tiene como objetivo principal el de establecer la Pre – factibilidad de un Despacho Tributario - Contable, que será creado por la necesidad de servicio a muchos contribuyentes, que en la actualidad con las nuevas reformas y cambios en las leyes se encuentra faltos de conocimiento.

Para ello el Despacho Tributario será creado con la misión de servicio y ayuda, además de capacitación a todos nuestros clientes ya que solo la falta de conocimiento hace que los contribuyentes infrinjan la ley.

Para obtener datos reales, se utilizó técnicas específicas para recopilar información; para el trabajo de investigación de campo se escogió la encuesta de preguntas cerradas y selección múltiple, a fin de facilitar la tabulación de resultados; y, la terminología se aplicó de acuerdo al nivel socio-cultural de los encuestados. Además se utilizó entrevistas para indagar sobre datos de los contribuyentes.

Basándose en los conceptos enunciados, se realizó el Estudio de Pre-factibilidad del Despacho Tributario - Contable en la Ciudad de Latacunga, Provincia de Cotopaxi; y, luego del proceso investigativo, se procedió a realizar el análisis de

la información recopilada con la finalidad de conocer si el presente trabajo investigativo es viable, con los resultados obtenidos se puede indicar que el proyecto es rentable y permitirá un desarrollo y crecimiento profesional de quién lo desee aplicar.

Se debe indicar también que la propuesta contiene un estudio detallado de todos los aspectos que aborda la creación de un Despacho Tributario - Contable que permita solventar las necesidades existentes entre las empresas, comerciantes formales e informales así como el público en general.



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

### **UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS**

**THEME: “THE PRE-FEASIBILITY OF A TAX-ACCOUNTING OFFICE  
IN THE COTOPAXI PROVINCE, LATACUNGA CANTON”**

#### **Autoras:**

Cornejo Campaña Miryam Lucía  
Maigua Anchatuña Myrian Ana

#### **ABSTRACT**

This researching work has as main aim to establish the Pre-feasibility of a Tax-Accounting Firm, to be created in order to satisfaction the many tax payers needs, who now has the new reforms and changes in the accountant laws.

To this, the Tax Office will be created with the mission of service and support, and the training for all our customers in the lack of their knowledge because that violates the law.

To get real data, we used specific techniques to gather information, in the work of field research. We chose a survey with closed questions and multiple choices in order to facilitate the tabulation of the results, and the terminology was applied according to the socio-cultural level of the interviewed. Also we used interviews to investigate taxpayer data.

The research was based on the concepts, and the performance of Pre-feasibility Study of Tax and Accounting Firm in the Latacunga City, Cotopaxi Province, we proceeded the data, the analysis of information collected in order to know if this researching work is confident, with the results obtained. It may indicate that the project is available and it will allow that the career grows and it could be developed.

Also it should be noted that the proposal contains a detailed study of all aspects addressed for the creation of a Tax –Accounting Office it will allow to solve all the needs between enterprises, formal and informal trainers and the public in general.



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

### **UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS**

#### **AVAL DE INGLÉS**

En calidad de docente del Departamento de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, tengo a bien **CERTIFICAR** el aval del **ABSTRACT** de la Tesis.

**THEME: "THE PRE-FEASIBILITY OF A TAX-ACCOOUNTANING OFFICE IN THE COTOPAXI PROVINCE, LATACUNGA CANTON"**

De las señoras: Cornejo Campaña Miryam Lucía y Maigua Anchatuña Myrian Ana postulantes de la Carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Cotopaxi, Unidad de Ciencias Administrativas y Humanísticas, considero que dicho **ABSTRACT** se encuentra aprobado ya que cumple con todas las normas técnicas de traducción de Español a Inglés.

Latacunga, Julio 2012.

.....  
Lic. Erika Cecilia Borja Salazar

050216109-4

DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

## **INTRODUCCIÓN**

De acuerdo a la legislación ecuatoriana, cuando se desarrollan actividades comerciales, ya sea por empresas, pequeños negocios, profesionales y trabajadores autónomos, se debe contribuir al estado tributos, que permitan recaudar para el país recursos que ayuden al desarrollo económico del mismo.

El Servicio de Rentas Internas, como uno de los entes administradores de recaudación de impuestos, en los últimos años ha mejorado su forma de lograr sus objetivos, y apoyado de la legislación vigente como es el Código Tributario, Ley de Régimen Tributario, su reglamento y leyes afines, ha realizado una gestión vivaz, que ha permitido que las personas quienes realicen una actividad económica tributen y paguen al estado los correspondientes impuestos a los que se encuentran obligados. Las últimas administraciones han ido perfeccionando las maneras para que el contribuyente cumpla sus obligaciones y eviten evadirlas.

Cada ente comercial, debe mantener sus cuentas o registros financieros para poder liquidar sus obligaciones para con el estado. Estos registros muchas veces y comúnmente en los pequeños negocios no son realizados de forma seria o esmerada sin considerar que esto debe ser una actividad necesaria y permanente para el progreso de sus negocios, pues le permitirá conocer sus movimientos de una forma clara, específica y definida, y además le ayudará a mantener sus obligaciones en regla.

Por estas razones se considera la creación de un Despacho Tributario – Contable que ayude a los negocios y profesionales del Cantón Latacunga a no infringir sus deberes con el estado y así mejorar la situación de los mismos como el principal objetivo de esta investigación.

Y para realizar la consecución del mismo se realizará algunas acciones como:

- Determinar la importancia e identificar cuales de los servicios de tributación y contabilidad son los más requeridos para así brindar un trabajo de calidad a los negocios y profesionales del cantón Latacunga.
- Realizar un trabajo investigativo para conocer el potencial mercado meta a ser ocupado por el Despacho Tributario – Contable.
- Desarrollar acciones a seguir para la creación del Despacho Tributario – Contable en el cantón Latacunga.

Con el fin de ejecutar estas acciones se ha considerado una población la misma que está compuesta por los establecimientos comerciales que según la entrevista realizada a la Cámara de Comercio de Latacunga se encuentran inscritos 1.500; y según datos entregados por el S.R.I los profesionales activos del Cantón Latacunga son 3.780.

Una vez determinada la investigación como se va a desarrollar se plantea el trabajo investigativo el mismo que estará compuesto de cinco capítulos en los que irá detallando toda la labor realizada así como cumpliendo con los objetivos trazados por las autoras del tema.

Así el primer capítulo contiene todo lo referente a la Fundamentación Teórica, enfocándose en lo que es el emprendimiento de un proyecto, así como también en que consiste el mismo, su factibilidad y el análisis del estudio de mercado.

En el segundo capítulo se encuentra el desarrollo del Estudio de Mercado, para ello se determina que tipo, métodos y técnicas de investigación van hacer utilizadas, así como también se aplican las encuestas a la muestra establecida obteniendo los datos que son fundamentales para la investigación realizada. Se determina la demanda insatisfecha y para ello se analiza la demanda y la oferta del mercado. Además de se estudia los precios históricos que se tomaron de la competencia para proyectarlos y el tipo de comercialización que el Despacho pretende brindar a su potencial clientela.

El tercer capítulo esta formado por el Estudio Técnico, en el mismo se establece el tamaño, macro localización, micro localización y la Ingeniería del proyecto que está compuesto de los servicios que el Despacho Tributario – Contable pretende brindar. Además se encuentra todos los requerimientos de materiales, infraestructura y recursos humanos que se utilizará en la instalación del Despacho.

El Estudio Financiero que es el cuarto capítulo como su nombre lo indica trata de la inversión inicial, su financiamiento, el cronograma de inversiones, la determinación de los costos e ingresos que se obtendrá por los servicios prestados y los Estados Financieros como (Estado de Pérdidas y Ganancias, Balance

General y Flujo de Caja). Además de la Evaluación Financiera que es la que permite determinar el rendimiento que el proyecto como tal brindará.

Y por último el capítulo quinto el mismo que trata de la propuesta del proyecto, plasmada en el Plan Gerencial.

## **CAPITULO I**

### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

## 1.1 Emprendimiento

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente

Según **STEVENSON, H. H. (2000)** “El emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos”; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.(Pág. 115)

### ***1.1.1 Importancia del Emprendimiento***

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países, para muchos profesionales la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, van aumentando, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico suficiente para poder ofertar un producto o un servicio.

La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que nuestros estados, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario.

### ***1.1.2 Emprendedor***

En los últimos tiempos se habla de las personas emprendedoras que más allá del aspecto empresarial, el emprendedor es aquel que logra cumplir sus sueños, aquel que tiene una visión y trabaja arduamente para hacerla realidad. Así que todas las personas no solo podemos actuar de una forma emprendedora sino, que estamos obligados a ser emprendedores.

**GERBER, Wilson (2005)** indica que: “el emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades”.(Pág. 56)

El emprendedor es una persona que percibe la oportunidad que ofrece el mercado y ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos con el fin de apropiarse de dicha oportunidad. Debe tener confianza en sus ideas, debe tener una base de datos importantes, debe tener una capacidad de convocatoria y de convicción mayor que el promedio de la gente., debe saber vender las ideas y debe sobre todo tener la capacidad de ofrecer resultados.

### ***1.1.3 Espiritudel Emprendedor***

Es habitual emplear este término para designar a una persona que crea una empresa o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propio entusiasmo. Las investigaciones de percepciones describen al emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. De todas formas ninguna definición del emprendimiento es lo suficientemente precisa o descriptiva para señalar a la persona o grupo que en general (en sentido empresarial, social, investigativo o cualquier otro) que desea ser innovador, flexible y creativo.

El espíritu emprendedor es sinónimo de creatividad, innovación, cambio, fundación de una organización empresarial, o toma de riesgos. La dificultad aumenta cuando se encuentran emprendedores que no han fundado empresas o que no han sido innovadores y simplemente han copiado una idea existente o que en lugar de asumir riesgos, buscan que otros los corran. Los emprendedores crean valor al compartir la responsabilidad de desarrollar prácticas nuevas o ignoradas que podrían resolver alguna tensión o sanar alguna discordia actual en su comunidad o sociedad. El emprendedor es un líder, debido a que ve oportunidades donde otros no ven nada, o solo ven dificultades.

El emprendedor asume un compromiso que lo conduce a desarrollar una práctica ignorada que resolverá una discordia en pequeña o en gran escala, logra reconocimiento al declararse responsable de resolver el problema y reunir gente que tenga un interés similar.

Unos de los aspectos que deben estar presente en un emprendedor son los siguientes: Creer en sus propias capacidades, conocimiento y habilidades, valorarlas, y ser coherente con ellas en todo momento, estos aspectos proporcionan confianza en sí mismo y en lo que el emprendedor expone como idea de negocio.

#### ***1.1.4 Característica de una Persona Emprendedora***

***Necesidad de logro:*** Esta característica se relaciona con aquellas personas que son responsables de la resolución de problemas, marcar objetivos y alcanzarlos por su propio esfuerzo. Estas personas también tienen la necesidad de saber cuán bien están haciendo las tareas (retroalimentación), alto rango de pensamiento y no trabajan solo por dinero.

***Propensión a tomar riesgo:*** Esta característica se relaciona con aquellas personas que toman decisiones bajo situaciones de incertidumbre.

***Tolerancia a la Ambigüedad:*** Esta característica se relaciona con aquellas personas que encuentran las situaciones ambiguas, como retadoras y las administran para tener un resultado favorable.

***Confianza en sí mismo:*** Esta característica se relaciona con aquellas personas que son capaces de alcanzar los objetivos que se plantean.

***Posición de control:*** Expresa la idea de que las personas, y no la suerte ni el destino, controlan su existencia.

#### ***1.1.5 Proceso Empresarial***

Actualmente, debido a la velocidad con que evoluciona el entorno competitivo de las empresas, estas tienen que adaptarse al sentido amplio de la tecnología para crear valor por excelencia. Es por ello, el altísimo nivel de competitividad en los mercados globales requiere de las diferentes empresas ajustarse a las necesidades y requerimientos de los clientes y consumidores, controlando y reconfigurando al

mismo tiempo los procesos internos de forma tal de entregar a dichos clientes el mayor valor agregado por las unidades monetarias percibidas.

El principal objetivo en el diseño de un proceso empresarial consiste en crear un proceso que satisfaga los requisitos de los distintos grupos de interés de la empresa de una forma mejor, partiendo de efectividad, eficiencia y flexibilidad. Por lo tanto según lo anterior, se define el proceso empresarial como, los pasos a seguir para alcanzar los objetivos en la producción de un producto determinando. Sin embargo, cuando una empresa hace cambios en su proceso empresarial es consecuencia por:

- El medio social y el entorno competitivo lo exigen al haber una divergencia importante entre su sistema de valores y el de la empresa.
- Presiones de los propietarios sobre el equipo de gestión.
- Objetivos ambiciosos a alcanzar y el agotamiento de los mecanismos clásicos de actuación.
- Los cambios constantes y profundos en el mercado y en la competencia.
- Los riesgos de supervivencia misma de la empresa.
- La baja productividad de la empresa, y la consecuente imperiosa necesidad de reducir costos.

#### ***1.1.5.1 Factores críticos para iniciar un negocio.***

El miedo al fracaso sigue representando un obstáculo crucial para montar un negocio. La experiencia demuestra que los empresarios que aprenden de sus errores suelen tener más éxito en sus intentos posteriores. La aversión al riesgo, unido a la fragosidad de regulaciones, la rigidez del mercado laboral, el esquema autonómico, que debilita la unidad de mercado, el escaso desarrollo de los

mercados financieros de capital riesgo y la falta de financiación e incentivos fiscales, hace que iniciar un negocio sea una dificultosa tarea.

Identificar obstáculos y oportunidades son dos tareas básicas para el inicio de un negocio. Por un lado, es fundamental reconocer las dificultades que deben enfrentarse a la hora de poner en marcha el proyecto. De este modo, uno estará preparado para desarrollar las capacidades necesarias para hacerles frente. A su vez, es muy importante también identificar las oportunidades y no dejarlas pasar, sino explorarlas y maximizar sus beneficios.

El que inicia un negocio presenta numerosas oportunidades. Por ejemplo, uno puede realizar su trabajo de una manera creativa y original, en un espacio propio, lo que ayuda a diseñar productos innovadores.

Asimismo, el que inicia un negocio se involucra en todas las partes de su iniciación, por lo que suele tener más cercanía con el cliente. Así, puede identificar en detalle sus gustos y preferencias. Esto lo ayudará a mejorar su producto y/o servicio.

La probabilidad de las empresas de nueva creación de no sobrevivir y abandonar el mercado, depende tanto de sus propias características: tamaño inicial, alcance de los costes hundidos etc.

El elemento humano, es una, de las características personales y atributos del emprendedor, que constituyen uno de los factores de mayor trascendencia en el éxito de un proyecto empresarial.

En este sentido, existe evidencia empírica que muestra que la supervivencia de las empresas depende de factores como: la preparación o formación del empresario,

de su conocimiento del sector, de la experiencia empresarial del emprendedor, entre otros.

### ***1.1.5.2 Como iniciar un negocio.***

#### ***Encontrar una idea de negocio***

Para que un negocio sea exitoso, ante todo hay que plantearse; ¿qué es lo que se quiere hacer? y sobre todo ¿qué se quiere producir en ese negocio?. Por lo tanto, a partir de las respuestas para estas interrogantes el negocio ira encaminado rumbo al éxito; y sin olvidar, ¿A quiénes dirigiremos nuestro negocio? Estas preguntas deberemos formularlas y reformularlas hasta encontrar nuestra idea de negocio.

#### ***Diseñar el plan de negocio***

Una vez determinado ¿Qué? ¿Por qué? ¿A quiénes? encaminar el objetivo a responder, el ¿Cómo? ayudará a conformar objetivos específicos del negocio. Las respuestas dan las pautas de desarrollo mediante las cuales se guiará el negocio.

El diseño del plan de negocio facilitará la aplicación y comprensión del negocio, y se deberá determinar ¿Dónde? y ¿Cuándo? para establecer el lugar del negocio y el tiempo de las actividades a desarrollarse.

Este documento es básico para detectar cada necesidad de la empresa y cada oportunidad, e identificará aspectos y procesos.

La última pregunta a plantearse será: ¿Cuánto?, qué cantidad de recursos son necesarios para llevar a cabo el negocio, es decir, el Presupuesto. El presupuesto debe ser lo más claro y ordenado posible (Ingresos, gastos e inversiones).

### ***Cumplir con el plan y la normativa***

Ahora es un buen momento para ver si los objetivos del proyecto se están cumpliendo según lo planificado (participación, nuevos conocimientos, acogida de la comunidad), detectar que aspectos están dificultando la ejecución cabal del proyecto (alza de costes, nuevos competidores, entre otros).

### ***Abrir tu negocio***

Es muy interesante visualizar la inauguración y su éxito. Elegir un eslogan llamativo. Intentar hacer promociones exclusivas ese día. Buscar ideas, para que el negocio sea reconocido en la sociedad. Ejemplo: promociones, regalos, rifas, muestras gratis, entre otros.

#### ***1.1.5.3 Ingredientes básicos para un negocio exitoso.***

Cuando hay una persona emprendedora frente la gerencia de un negocio, esta siempre con llevara en buenos caminos los tramites financieros, generando para esta el éxito. Sin embargo, puede existir ocasiones; en que una empresa pueda estar en mala administración llevándola rumbo al fracaso.

Es por ello, que ante todo cada persona que tome decisiones importantes dentro de una empresa debe manejar los siguientes componentes:

- **Conocimiento Técnico:** Saber cómo operar las transacciones de una empresa, tener estrategias ante un fracaso, estudiar oportunidades y ante todo saber determinar decisiones buenas y decisiones malas.

- Oportunidad: El encargado de la administración, debe adquirir conocimiento sobre, las oportunidades que se le presente a la empresa; saber manejarlas.
- Recursos (físicos, financieros, humanos, productivos, informáticos, tecnológicos); todo empresa, debe poseer estos recursos, que llevara al negocio a un estatus reconocido en la sociedad donde desarrolle sus actividades. Hay que llevar a coalición, sobre el personal que labore en el negocio, son ellos lo que determinan el reconocimiento en la comunidad debido a su trato que le den a los clientes.

## 1.2 Proyectos

Un proyecto nace de una idea, para satisfacer una necesidad latente, la cual originará una demanda por determinados bienes y servicios, que el proyecto tratará de satisfacer a través de su oferta. Esta necesidad, generará la inmovilización y combinación de los recursos lo que se conoce como inversión, lo que se considera como factores productivos, tecnológicos y empresarios causando efectos y determinados impactos en la zona de influencia del proyecto.

**BACA, Gabriel (2005)** indica que un proyecto como componente del proceso de Planificación, “constituye un instrumento importante, pues al utilizarlo permite alcanzar crecimiento y desarrollo en mayor grado, expresado ello entre otros por: una mayor producción, más empleos, mejor salud y otros indicadores que evidencian bienestar, progreso y mejoras en los niveles de vida" (Pág. 215).

La anterior cita nos da a conocer que un proyecto es un conjunto de acciones que se planifican a fin de conseguir una meta previamente establecida, para lo que se cuenta con una determinada cantidad de recursos.

Todo proyecto, ya sea que tenga fines personales (por ejemplo, una modificación al hogar, o la construcción de un mueble), profesionales (la creación de una empresa, o la construcción de una estructura) o investigativos (un proyecto científico), posee una estructura dividida en fases que permiten obtener finalmente la meta u objetivo establecido.

En este sentido los proyectos constituyen un medio importante por el cual las inversiones y otros gastos de desarrollo previstos en los planes se puedan aclarar y realizar. Los planes de desarrollo bien concebidos exigen buenos proyectos, de igual manera que los buenos proyectos demandan una planificación bien fundamentada.

### ***1.2.1 Tipos de Proyectos***

Un proyecto también es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. Existen múltiples clasificaciones de los proyectos, una de ellas los considera como productivos y públicos.

***Proyecto productivo:*** Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos.

***Proyecto público o social:*** Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el estado, los organismos multilaterales, las ONG (Organizaciones no gubernamentales) y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social.

Otras formas de realizar la clasificación de los proyectos son las siguientes:

- Basándose en el contenido del proyecto
  - Proyectos de construcción
  - Proyectos de informática
  - Proyectos empresariales
  - Proyectos de desarrollo de productos
  
- Basándose en la organización participante
  - Proyectos internos
  - Proyectos de departamento
  - Proyectos de unidades cruzadas
  - Proyectos externos (de imagen corporativa)
  
- Basándose en la complejidad
  - Proyectos simples
  - Proyectos complejos
  - Proyectos técnicos
  - Programas
  - Mega proyectos
  - Proyectos de vida
  - Proyectos escolares.

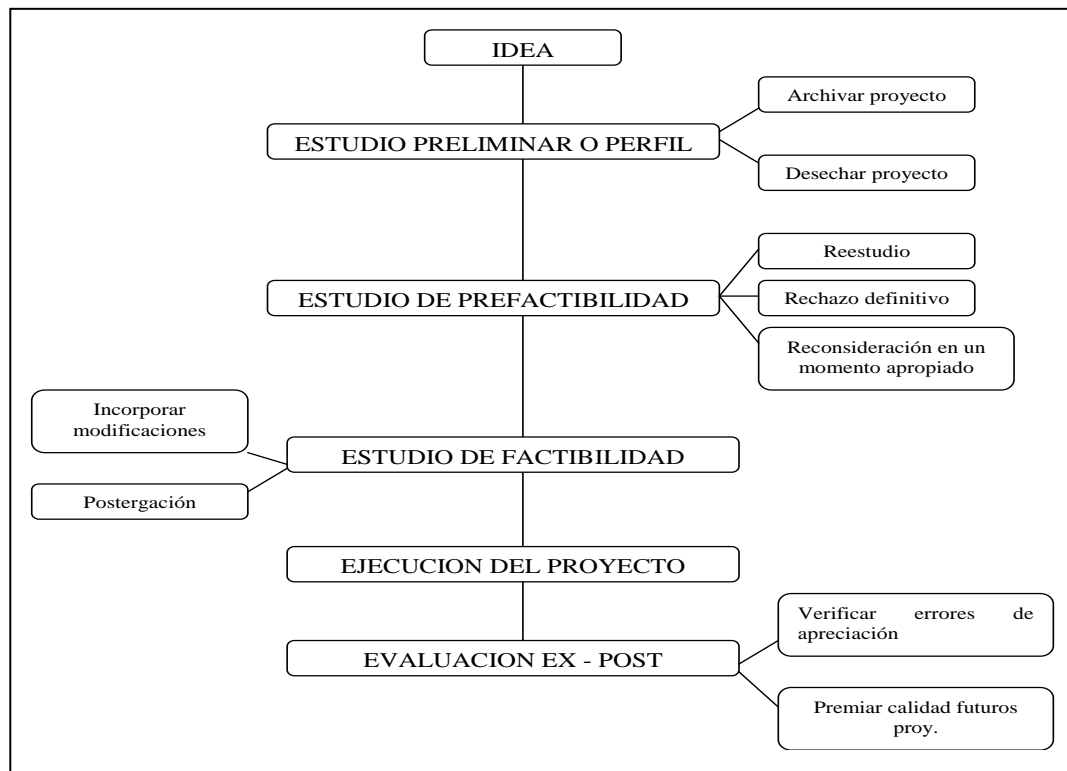
### ***1.2.2 Ciclo de un Proyecto***

Los proyectos, entendidos como una secuencia de actividades relacionadas entre sí destinadas a lograr un objetivo, en un tiempo determinado, y contando con un conjunto definido de recursos, desde su inicio tienen un proceso bastante bien determinado, generalmente llamado ciclo del proyecto, independientemente del

tema a que se refieran, a la duración del proceso y a los actores que intervienen en el mismo.

El ciclo del proyecto puede estructurarse en 7 etapas o fases ínter ligadas entre sí, que son: la idea; estudio preliminar o perfil; estudio de pre factibilidad; estudio de factibilidad; la ejecución y la evaluación ex - post.

**Gráfico N. 1**  
**CICLO DE UN PROYECTO**



**Fuente:** Particular  
**Realizado Por:** Grupo de tesis

### ***1.2.2. Idea de un proyecto.***

Consiste en establecer la necesidad u oportunidad a partir de la cual es posible iniciar el diseño del proyecto. La idea de proyecto puede formarse por las siguientes razones:

- Porque existen necesidades insatisfechas actuales o se prevé que existirán en el futuro si no se toma medidas al respecto.
- Porque existen potencialidades o recursos sub-aprovechados que pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales.
- Porque es necesario complementar o reforzar otras actividades o proyectos que se producen en el mismo lugar y con los mismos involucrados.

#### ***1.2.2.2 Estudio preliminar o perfil.***

Análisis estático basado en información secundaria, cualitativa, opiniones de expertos o cifras estimativas. El objetivo fundamental es determinar antecedentes que permitan abandonar el proyecto sin profundizar ni incurrir en altos costos.

#### ***1.2.2.3 Estudio de pre-factibilidad.***

**ALEGRE, Jenner (2005)** “Este estudio tienen por objetivo fundamental el de identificar una alternativa viable, de materialización de la idea en el conjunto de posibles soluciones que exista”. (Pág. 84).

El estudio de pre-factibilidad consiste en un análisis preliminar de la idea de proyecto, a fin de verificar su viabilidad como actividad del proyecto, en este tipo de estudios la disponibilidad de información determina el nivel de precisión y el esfuerzo requerido para el análisis. La información varía desde datos de

distribución especial de fácil disponibilidad, hasta los resultados de campo. El propósito en esta etapa es el de limitar los costos de un proceso incremental, durante el cual se puede rechazar la idea del proyecto en cualquier momento como pueden ser herramientas precisas y datos aproximados.

El nivel de pre-factibilidad comprende además la investigación general de base y la realización del estudio. En la investigación general de base se recopilan información y datos relativos a costos, disponibilidad de mano de obra, precios de servicios básicos, localización costos de edificios, procedimientos de depreciación de muebles y equipos, costo de intereses de capital propio y ajeno.

Con toda esta información, es posible iniciar el estudio específico, para lo cual, es necesario analizar: el tipo de empresa, que se va a formar, los problemas mediatos e inmediatos, el mercado de una forma muy general, el tamaño y localización de la planta.

Este estudio de pre-factibilidad se compone de:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio organizacional y administrativo
- Estudio financiero

El objetivo de la pre-factibilidad consiste en progresar sobre el análisis de las alternativas identificadas, reduciendo la incertidumbre y mejorando la calidad de la información. Se busca seleccionar la alternativa óptica.

Aquí se profundizan los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo, socioeconómico y financiero por las alternativas aprobadas en la fase anterior. A

este nivel, el proyectista debe procurar homogeneidad en los estudios de todas las alternativas, evitando concentrarse en la que él considere mejor. Como parte de las herramientas de decisión, en esta fase suele efectuarse la declaración de efectos ambientales. La calificación ambiental de las alternativas definirá el alcance de los estudios que se exijan posteriormente. Con base en los diversos estudios, el equipo interdisciplinario de evaluación debe hacer un análisis para definir cuál es la alternativa óptima.

La preparación del proyecto no deberá seguir adelante con los estudios de factibilidad hasta tanto no haya recibido del equipo de evaluación, la especificación de la mejor alternativa. En el caso en que se determine que no hay alternativas atractivas, el proyecto podrá ser descartado.

#### ***1.2.2.4 Estudio de factibilidad.***

**THOMPSON, Allan (2003)** indica que el “Estudio de factibilidad es el análisis amplio de los resultados financieros, económicos y sociales de una inversión (dada una opción tecnológica -estudio de pre-factibilidad). En la fase de pre-inversión la eventual etapa subsiguiente es el diseño final del proyecto (preparación del documento de proyecto), tomando en cuenta los insumos de un proceso productivo, que tradicionalmente son: tierra, trabajo y capital (que generan ingreso: renta, salario y ganancia).” (Pág. 102).

El nivel de factibilidad es un estudio más avanzado que el de pre-factibilidad. En este se pueden hacer ciertas predicciones en el orden económico y financiero, análisis de sensibilidad y pruebas de evaluación.

La fase de factibilidad busca generar una decisión definitiva sobre la realización del proyecto y la definición detallada de los aspectos técnicos así como el cronograma de actividades.

En esta fase, es necesario que el proyectista profundice en el análisis de la mejor alternativa, recurriendo al levantamiento de información primaria para los diversos estudios del proyecto. Con base en los resultados de estos estudios, el grupo interdisciplinario de formulación y evaluación determina la viabilidad de la alternativa seleccionada en todos sus aspectos. En esta etapa tan avanzada, el rechazo de un proyecto debe ser la excepción, y no la regla, siempre y cuando las primeras etapas del ciclo se hayan cumplido cabalmente.

Además este tipo de estudios sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

### **Objetivo del Estudio de Factibilidad**

- Auxiliar a una organización a lograr sus objetivos.
- Cubrir las metas con los recursos actuales en las siguientes áreas.

#### ***a) Factibilidad Técnica.***

Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto. Generalmente nos referimos a elementos tangibles (medibles). El proyecto debe considerar si los recursos técnicos actuales son suficientes o deben complementarse.

#### ***b) Factibilidad Económica.***

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos. Generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee.

### *c) Factibilidad Operativa*

Se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto. Durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son necesarias para lograr el objetivo y se evalúa y determina todo lo necesario para llevarla a cabo.

El éxito de un proyecto está determinado por el grado de factibilidad que se presente en cada una de los tres aspectos anteriores.

Un estudio de factibilidad debe ser presentado con todas la posibles ventajas para la empresa u organización, pero sin descuidar ninguno de los elementos necesarios para que el proyecto funcione. Para esto dentro de los estudios de factibilidad se complementan dos pasos en su presentación:

- **Requisitos Óptimos.-** Refiere a presentar un estudio con los requisitos óptimos que el proyecto requiera, estos elementos deberán ser los necesarios para que las actividades y resultados del proyecto sean obtenidos con la máxima eficacia.

- **Requisitos Mínimos.**- Consiste en cubrir los requisitos mínimos necesarios que el proyecto debe ocupar para obtener las metas y objetivos, este paso trata de hacer uso de los recursos disponibles de la empresa para minimizar cualquier gasto o adquisición adicional.

Un estudio de factibilidad debe representar gráficamente los gastos y los beneficios que acarreará la puesta en marcha del sistema, para tal efecto se hace uso de la curva costo-beneficio.

#### ***1.2.2.5 Ejecución del proyecto.***

El ejecutor del proyecto utiliza los fondos puestos a disposición por el financiador y los suyos propios para implementar en forma directa o a través de la contratación de empresas especializadas el proyecto. Esta fase suele implicar contratos de estudios, de asistencia técnica, de servicios o de suministros, se hace una supervisión de lo que se está haciendo con lo que se planifico por los cambios socio cultural se debe actualizar el proyecto respeto a sus costos.

Se monitorea el avance real del proyecto para que se pueda adaptar el proyecto a los cambios contextuales.

#### ***1.2.2.6 Evaluación.***

La evaluación consiste en el análisis de los resultados obtenidos a través de la implementación del proyecto. Utilizando los indicadores objetivamente medibles establecidos en el Marco Lógico se determina si los objetivos específicos y el objetivo general han sido alcanzados totalmente o parcialmente.

Se determina la pertinencia, el impacto del proyecto, la eficiencia, la eficacia y la sostenibilidad del proyecto con la finalidad de hacer, si fueran necesarios los ajustes necesarios.

Las evaluaciones pueden ser:

- De medio término, durante la ejecución del proyecto;
- Al final de la implementación del proyecto;
- Un tiempo después de que el proyecto está operando (“evaluaciones ExPost”)

Con estas evaluaciones se podrán formular recomendaciones y conclusiones para integrar en la planificación y la ejecución de proyectos comparables en el futuro.

### ***1.2.3 Proyecto de Inversión***

Día a día y en cualquier sitio donde se encuentre, siempre hay a la mano una serie de productos o servicios proporcionados por el hombre. Desde la ropa que se usa, los alimentos procesados que se consume, hasta las modernas computadoras que apoyan en gran medida el trabajo del ser humano.

Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de venderse comercialmente, fueron evaluados desde varios puntos de vistas, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana.

Después de ello, alguien tomó la decisión para producirlo en masa para lo cual tuvo que realizar una inversión económica. En la actualidad, los proyectos de inversión requieren una base que los justifiquen. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse.

**BACA, Gabriel (2005)** indica que el proyecto de inversión “Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.(Pág. 79).

En esta forma puede haber diferentes ideas, inversiones de diverso monto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.”

Por lo tanto, un proyecto de inversión es la guía para la toma de decisiones acerca de la creación de una futura inversión que muestra el diseño comercial, técnico-organizacional, económico y financiero de la misma. En caso de resultar viable el proyecto, este documento se convierte en un plan que guía la realización del mismo.

#### ***1.2.3.1 Partes que integran un proyecto de inversión.***

Todo proyecto generalmente debe cubrir los siguientes aspectos:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Organizacional y Administrativo
- Estudio Financiero
- Evaluación Económica

Todos estos aspectos están interrelacionados entre sí a tal punto que la relación de dependencia entre ellos debe hacer visualizar los efectos que cada uno tiene sobre los demás, así, si el estudio de mercado no asegura consistencia en la existencia de

demanda insatisfecha, de un bien o servicio, es necesario revisar nuevamente todos los objetivos trazados y los elementos e instrumentos de cuantificación utilizados antes de seguir con el desarrollo de los otros aspectos.

Además cada paso a seguir contempla diferentes factores que son indispensables estudiarlos para el desarrollo y consecución de un proyecto.

### ***1.2.3.2 Estudio de mercado.***

Para iniciar la investigación de mercado se va a conocer primeramente el significado de mercado. Para **URBINA, G. (2.007)**. “Se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”.(Pág. 47).

Ahora es necesario analizar dicho mercado pues es parte primordial de todo proyecto conocer como está compuesto este mercado de compradores, cuáles son sus situaciones, y necesidades con el fin de establecer conclusiones que permitan conocer si es factible emprender el proyecto en este mercado.

Todo esto se realiza mediante métodos investigativos que permitan conseguir la información que se necesita. La investigación de mercado no es solamente para grandes empresas que disponen de grandes presupuestos de investigación.

Las organizaciones pequeñas también pueden realizar este proceso sin ocupar mucho presupuesto y aplicando técnicas sencillas como: la observación que puede ser el observar cómo está conformado el mercado, cuantos negocios se encuentran en el segmento de mercado escogido, las encuestas, para receptar información de las necesidades de los consumidores; inclusive se puede obtener información de

entidades del estado, ya sea mediante sus páginas Web o en sus mismas instalaciones.

Estas técnicas antes descritas permiten realizar la mencionada investigación del mercado y es así que se desarrollará ésta para el presente proyecto.

Para realizar una investigación de mercado, se deberá seguir los siguientes pasos:

- ***Definición del problema.*** Tal vez ésta es la tarea más difícil, ya que implica que se tenga un conocimiento completo del problema. Si no es así, el planteamiento de solución será incorrecto. Debe tomarse en cuenta que siempre existe más de una alternativa de solución y cada alternativa produce una consecuencia específica, por lo que el investigador debe decidir el curso de acción y medir sus posibles consecuencias.
- ***Necesidades y fuentes de información.*** Existen dos tipos de fuentes de información: las fuentes primarias, que consisten básicamente en investigación de campo por medio de encuestas; y las fuentes secundarias, que se integran con toda la información escrita existente sobre el tema. El investigador debe saber exactamente cuál es la información que existe y con esa base decidir dónde realizará la investigación.
- ***Diseño de recopilación y tratamiento estadístico de los datos.*** Si se obtiene información por medio de encuestas habrá que diseñar éstas de manera distinta a como se procederá en la obtención de información de fuentes secundarias.
- ***Procesamiento y análisis de los datos.*** Una vez que se cuenta con toda la información necesaria proveniente de cualquier tipo de fuente, se procede a su procesamiento y análisis. Los datos recopilados deben convertirse en

información útil que sirva como base en la toma de decisiones, por lo que un adecuado procesamiento de tales datos es vital para cumplir ese objetivo.

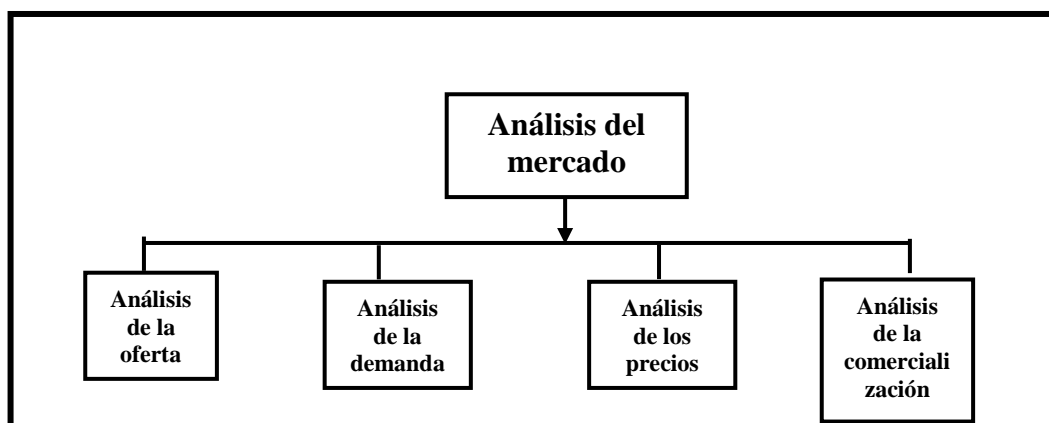
- **Informe.** Ya que se ha procesado la información adecuadamente, sólo faltará al investigador rendir su informe, el cual deberá ser veraz, oportuno y no tendencioso.

### **Estructura del Estudio de Mercado**

Para el análisis del mercado se toma en consideración cuatro variables fundamentales como son: la oferta, la demanda, análisis de precios y análisis de la comercialización. Dichas variables nos permiten conocer las ventajas y desventajas que se encuentran en el mercado.

**Gráfico N. 2**

### **ESTRUCTURA DEL ANÁLISIS DE MERCADO**



Fuente: Baca, Gabriel  
Realizado por: Grupo de Tesis

### ***Análisis de la Oferta***

Según **FISHER, Laura(2.003)** “Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición

del mercado a un precio determinado, en un período de tiempo”.(Pág. 113).

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto.

Existe una relación directa entre los diferentes niveles de precio y las cantidades ofrecidas; la producción aumentará en la medida que aumenten los precios y tenderá a disminuir, cuando los precios tiendan a la baja.

Para realizar el estudio de la oferta se debe analizar:

- Número de productores.
- Localización.
- Capacidad instalada y utilizada.
- Calidad y precio de los productos.
- Planes de expansión.
- Inversión fija y número de trabajadores.

### ***Análisis de la Demanda***

Según **ANDRADE, Simón (2002)**. “Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.”(Pág. 89).

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar la

cantidad de bienes y servicios que el consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido. La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias, secundarias, de indicadores econométricos, etc.

La demanda está dada en función de la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda} = \text{producción nacional} + \text{importaciones} - \text{exportaciones}$$

Para analizar la demanda se debe considerar algunos factores relevantes como:

- ***El precio de otros bienes.*** La cantidad de un bien que los consumidores planean comprar depende también del precio de otros bienes. Su efecto varía si estos son sustitutos (un bien que se puede utilizar en lugar de otro) o complementarios (un utilizado junto al otro) del bien original.
- ***Ingresos.*** Si el nivel de ingresos de las personas aumenta, estas normalmente demandaran más bienes.
- ***Gustos.*** La demanda depende fuertemente de los gustos, preferencias y actitudes de los consumidores. Si se producen cambios en los gustos, ello también afectara la curva de demanda.
- ***Población.*** La demanda de mercado también depende del tamaño de la población y de sus características. Más población mayor cantidad de demanda y viceversa.

Cuando existe información estadística resulta fácil conocer cuál es el monto y el comportamiento histórico de la demanda, y aquí la investigación de campo servirá para formar un criterio en relación con los factores cualitativos de la demanda, esto es, conocer un poco más a fondo cuáles son las preferencias y los gustos del consumidor.

Cuando no existen estadísticas, lo cual es frecuente en muchos productos, la investigación de campo queda como el único recurso para la obtención de datos y cuantificación de la demanda.

### *Análisis de los Precios*

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

Por lo enunciado anteriormente la fijación de precios constituye un punto de relevante importancia. Así para **BACA, Gabriel (2.005)**, “es la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”. Todo esto en busca de poder expender un bien o un servicio a un precio razonable tanto para el consumidor como productor.(Pág. 116).

Las políticas de precios de una empresa determinan la forma en que se comportará la demanda. Es importante considerar el precio de introducción en el mercado, los

descuentos por compra en volumen o pronto pago, las promociones, comisiones, los ajustes de acuerdo con la demanda, entre otras. Una empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia o bien no buscar mediante el precio una diferenciación del producto o servicio y, por lo tanto, entrar con un precio cercano al de la competencia.

Deben analizarse las ventajas y desventajas de cualquiera de las tres opciones, cubriéndose en todos los casos los costos en los que incurre la empresa, no se pueden olvidar los márgenes de ganancia que esperan percibir los diferentes elementos del canal de distribución.

El precio de un producto o servicio es una variable relacionada con los otros tres elementos de la mezcla de mercadotecnia: plaza, publicidad y producto.

Existen diferentes tipos de precios en el mercado como: Los Internacionales, Regional Externo, Regional Interno, Local y Nacional.

### *Análisis de la Comercialización*

La comercialización para **BACA, Gabriel (2005)** “es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”. (Pág. 136).

La comercialización es la parte esencial en el funcionamiento de una empresa. Se puede estar produciendo el mejor artículo o servicio en su género y al mejor precio; pero si no se tienen los medios para que llegue al cliente en forma eficiente, esa empresa irá a la quiebra.

La comercialización no es la simple transferencia de productos o servicios hasta las manos del cliente; esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar, es decir, una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al cliente la satisfacción que él espera con la compra de éste.

Casi siempre ninguna empresa está capacitada, sobre todo en recursos materiales, para vender todos sus productos directamente al consumidor final. Para ello tenemos a los intermediarios, que son empresas o negocios propiedad de terceros encargados de transferir el producto o servicio al consumidor final, para darle el beneficio de tiempo y lugar. Para este efecto existen diferentes canales de comercialización como:

- **Canal Directo (del Productor o Fabricante a los Consumidores):** Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario.
- **Canal Detallista (del Productor o Fabricante a los Detallistas y de éstos a los Consumidores):** Este tipo de canal contiene un nivel de intermediarios, los detallistas o minoristas (tiendas especializadas, almacenes, supermercados, hipermercados, tiendas de conveniencia, gasolineras, boutiques, entre otros).
- **Canal Mayorista (del Productor o Fabricante a los Mayoristas, de éstos a los Detallistas y de éstos a los Consumidores):** Este tipo de canal de distribución contiene dos niveles de intermediarios, del fabricante a los

mayoristas y estos a su vez actúan como agencias distribuidoras a los detallistas para que así lleguen al consumidor final.

### ***1.2.3.3 Estudio de técnico.***

Un proyecto de inversión debe mostrar, en su estudio técnico, las diferentes alternativas para la elaboración o producción del bien o servicio, de tal manera que se identifiquen los procesos y métodos necesarios para su realización, de ahí se desprende la necesidad de maquinaria y equipo propio para la producción, así como mano de obra calificada para lograr los objetivos de operación del producto, la organización de los espacios para su implementación, la identificación de los proveedores y acreedores que proporcionen los materiales y herramientas necesarias para desarrollar el producto, un análisis de la estrategia a seguir para administrar la capacidad del proceso para satisfacer la demanda. Con ello se tiene una base para determinar costos de producción, los costos de maquinaria y los de mano de obra.

Para **BACA, Gabriel (2005)** “El Estudio Técnico de un proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio”. (Pág. 145).

En este estudio se analizan aspectos como: el Tamaño óptimo de la planta, la Localización y la Ingeniería del proceso.

### **Tamaño óptimo de la planta**

El Tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales y la máxima rentabilidad económica.

El tamaño debe ser diseñado por lo menos para los cinco primeros años del proyecto para de esta manera estar evitando la construcción de nuevas infraestructuras en el transcurso de este período. Por eso el tamaño debe decidirse después de haber considerado varios aspectos como:

- La demanda: cantidad que se puede vender y que se relaciona con lo que la empresa debe producir.
- Disponibilidad de insumos, local, nacional y extranjero.
- Tecnología y equipos
- Localización
- Financiamiento, montos de inversión
- Número de personal a ser contratado.

### **Localización de la planta**

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macro localización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el del micro localización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

Entre los elementos importantes que deben considerarse en la toma de decisiones son:

- Disponibilidad y costo del talento humano
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Factores ambientales
- Costo, disponibilidad y características del terreno
- Estructura impositiva y legal (zonas francas)
- Disponibilidad de servicios básicos

Los métodos recomendados para localizar la planta serán:

- **El Método Cualitativo** por puntos que consiste en asignar elementos cualitativos a un grupo de criterios relevantes para la localización, lo que lleva a comparar varios sitios y escoger el que más puntuación tenga.
- **El Método Cuantitativo de Vogel**, este método requiere un análisis de costos de transporte, de la materia prima y los productos terminados de tal manera que el monto de los costos determinarán la mejor localización.
- **El método de Brown y Gibson** en el que se combinan factores posibles de cuantificar con factores subjetivos a los que asignan valores ponderados de peso relativo.

### **Ingeniería Básica**

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto comprende la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria; se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

Otro factor primordial, es la adquisición de equipo y maquinaria, donde hay que considerar muchos aspectos para obtener la mejor opción, entre ellos se pueden mencionar: el proveedor, el precio, la flexibilidad del equipo y maquinaria, mano de obra necesaria, costo de mantenimiento, etc. Además de considerar los resultados de la investigación de mercado, pues esto dictará las normas de calidad y la cantidad que se requieren, factores que influyen en la decisión para la adquisición de dicho equipo.

#### ***1.2.3.4 Estudio organizacional y administrativo.***

Este estudio comprende la constitución legal y la estructura organizacional del proyecto que se está creando para la operación y desarrollo del mismo. Dentro de las actividades que deben ser consideradas están: la constitución legal, trámites gubernamentales y municipales, estudios de impacto ambiental, compra de terreno, construcción de edificio, compra de maquinaria, contratación de personal, selección de proveedores, consecución del crédito más conveniente, entre otras muchas actividades iniciales, mismas que deben ser programadas, coordinadas y controladas.

Todas estas actividades y su administración deben ser previstas adecuadamente desde las primeras etapas, ya que ésta es la mejor manera de garantizar la consecución de los objetivos de la empresa.

Por ello antes de iniciar cualquier actividad se debe primeramente constituir a la empresa de acuerdo a una serie de códigos de distintas índoles como el fiscal, sanitario, civil, laboral, etc. No se debe olvidar que todo proyecto debe acatar las disposiciones jurídicas tanto nacionales como regionales vigentes dentro de las cuales la más importante es el tipo de sociedad que operará la empresa y la forma de su administración.

La estructura organizacional es fundamental ya que nos ayudará a determinar el modelo administrativo en que debe ajustarse el proyecto y amoldarse con los propósitos fijados por la empresa. Por lo general toda organización debe estar constituida por niveles que tengan objetivos claros y definidos, basados en información confiable y oportuna y con una administración eficiente de los recursos que permita el logro de los objetivos propuestos.

Todas las actividades que se deben ejecutar tanto en la etapa de ejecución como en la de operación, deben ser coordinadas y controladas por un ente u órgano administrativo que garantice la consecución de los objetivos.

Para indicar la estructura organizacional del proyecto se utilizará diferentes tipos de organigramas que son la representación gráfica del mismo, los cuales indican en forma esquemática la posición de las áreas que la integran, niveles jerárquicos, líneas de autoridad y asesoría, etc. Existen diferentes tipos de organigramas que pueden ser utilizados como:

- Por la forma de presentas la estructura:
  - Analíticos
  - Generales
  - Suplementarios
- Por la forma y disposición:
  - Verticales
  - Horizontales
  - Circulares

Cualquier organigrama que se utilice debe estar de acuerdo con el tamaño y tipo de empresa y su elección dependerá del juicio de investigador.

### ***1.2.3.5 Estudio financiero.***

Para **SABINO, Carlos (2.006)**. “El Estudio Financiero tiene por objeto determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto y los costos totales de operación del proceso productivo y el monto de los ingresos que se aspiran recibir en cada uno de los períodos de vida útil”.(Pág. 128).

Los datos que son registrados en los componentes del estudio financiero, son el resultado de los estudios previos de mercado, técnico y organizacional, los cuales van a ser utilizados para determinar la viabilidad económica del proyecto.

Este estudio solamente se desarrolla cuando existe un mercado potencial que el proyecto aspira cubrir, y cuando tecnológicamente ha sido determinado factible.

Básicamente éste parte de la formulación de un proyecto que se inicia con el cálculo de las inversiones requeridas y que están contempladas en la etapa de instalación o ejecución.

Dentro de este estudio se determinará las inversiones que se realizarán en la ejecución del proyecto como:

- 1) Inversión Fija.**
- 2) Inversión Diferida, y;**
- 3) Capital de Trabajo.**

En lo que se refiere a la inversión fija del proyecto contempla la inversión en activos fijos tangibles, tales como terreno, obras físicas; así como la adquisición de mobiliario y equipo, entre otros, para el inicio de operación.

La inversión diferida se refiere a las inversiones en activos intangibles, los cuales se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto como la constitución, permisos de funcionamiento, contratos de servicios básicos, etc.

Y por último la inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto, cuya función consta en financiar el desfase que se produce entre los egresos y la generación de ingresos de la empresa, o bien, financiar la primera producción antes de percibir ingresos.

En este sentido, el capital de trabajo consta de tres rubros principalmente: Materia Prima, Insumos y Mano de Obra.

El estudio contempla también las fuentes de financiamiento que se van a utilizar para honrar las obligaciones contraídas como:

- a) Fuentes Internas, las mismas que están financiadas por los aportes de los socios del proyecto, y;
- b) Fuentes Externas, que serán suministradas por créditos concedidos por entidades bancarias o cooperativas del sistema financiero. Estos créditos pueden ser a corto, mediano o largo plazo dependiendo de las condiciones del proyecto y las negociaciones establecidas entre la administración y los directivos de las instituciones financieras.

#### ***1.2.3.6 Evaluación económica.***

El concepto de evaluación según **COSTALES, Bolívar (2006)**, está relacionado “con la capacidad de cuantificar, medir y señalar el mérito de un proyecto frente a otras posibilidades consideradas viables, apreciando sus diferencias a través de cálculos, que inducen a enfrentar o no el riesgo propio de invertir en empresas, negocios o actividades económicas en general.”(Pág. 79).

Todo proyecto genera implicaciones sociales y económicas; las primeras incumben a los estados o gobiernos y las segundas al sector privado.

La evaluación, considera desde el punto de vista de la sociedad, tiene que ver: con el bienestar social de la población, con los niveles de empleo, con un mayor grado de ocupación de la mano de obra ociosa o con el deseo de desarrollar cierta región, estimulando el desarrollo de otros sectores, generando divisas, ingresos fiscales o para corregir desequilibrios en la balanza de pagos. En cambio desde el punto de vista económico, la evaluación centra toda su atención en los niveles de rentabilidad, que genera un proyecto, comparándolo con otras posibilidades de invertir. Es la utilidad que genera un proyecto, la que justifica la asignación de recursos de capital.

Al empresario privado le motiva una alta rentabilidad, con un mínimo riesgo, para recuperar la inversión a realizarse.

La evaluación debe partir con el examen prolijo del marco institucional, de la base jurídica, de la información numérica y estadística, de los detalles técnicos de ingeniería, de los resultados económicos que se esperan luego de un estudio serio del mercado, y del análisis y estudio del financiamiento; pues, solo así el inversionista podrá mirar con toda precisión el campo, dentro del cual va a operar, basado en la confianza que le merece el proyecto.

Debe señalarse que toda inversión se realiza de manera inmediata y que su recuperación sucede en forma futura más o menos larga, por eso todo proyecto debe analizarse dentro de un período de vida útil (  $N$  = años del proyecto).

Para que la evaluación arroje los mejores resultados, los datos con los que se elaboró el proyecto, deben ser lo más exactos posibles, reales y obtenidos de fuentes confiables.

Para analizar de manera coherente los resultados generados o que se desprenden del estudio de las diversas fases del proyecto, es necesario contar con información respecto de los siguientes aspectos:

- Presupuestos
- Inversión Inicial
- Inversión Total
- Fuentes de Financiamiento
- Determinación del período de vida útil
- Tiempo estimado para recuperar la inversión
- Flujo de Fondos; y,
- Determinación del nivel mínimo de rendimiento que se espera.

### **Métodos de Evaluación.**

Como todo proyecto tiene que someterse a las características especiales del producto o servicio que se pretende elaborar; así también, la evaluación varía de acuerdo al proyecto que se trate y a la complejidad del mismo.

Dentro de este contexto se señala algunas formas de cuantificar y valorar los resultados del proyecto siendo posible clasificarlos en:

**a.- Métodos de Evaluación Simples.** Este tipo de método no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y se expresa a base de tasas o razones financieras, conocidas como índices, que se obtienen de los balances proforma para el caso de los proyectos.

**b.- Métodos de Evaluación Complejos.** Toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo considerando que muchas veces los ingresos y los gastos ocurren en períodos diferentes, siendo necesario entonces establecer elementos de comparación sobre la misma base.

Dentro de los métodos complejos están:

- **Método de Valor Actual (VA).** Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante el período de vida útil del proyecto. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingresos y gastos es mayor que cero, hay que considerar la inversión realizada como atractiva, pues se están generando beneficios; si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo; y, si es menor que cero, el proyecto no es viable.

- **Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).** El TIR se define como el valor de la tasa de actualización en que iguala el valor actual de los ingresos con el valor de los egresos: Para lo cual, es necesario calcular un Flujo de Caja resultante de la operación anual durante la vida útil del proyecto considerado además el valor residual o valor de salvamento de los activos.

En la determinación del Flujo de Caja, no se consideran las depreciaciones y los gastos financieros, intereses o amortizaciones; por cuanto las primeras no

representan desembolsos sino más bien constituyen reservas, mientras que los gastos financieros e intereses están incluidos en la tasa de descuento, y, si se los considerara se estaría duplicando su influencia.

La decisión de llevar adelante el proyecto se tomará si la tasa obtenida del TIR es mayor que la tasa mínima vigente en el mercado.

*c.- Otros métodos de Evaluación.* Dentro de este grupo se encuentra:

**Relación Beneficio – Costo.** Este indicador se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos. Cuando B/C es mayor que 1, el proyecto es viable, pero si es igual a uno es indiferente de realizarse o no, y si es menor que uno el proyecto no es conveniente.

**Recuperación de la Inversión.** Constituye el conocimiento del período de tiempo necesario para recuperar la inversión. Obviamente se considera la inversión o proyecto con el menor tiempo de recuperación del capital.

**Índice de Rentabilidad.** Es la relación entre las utilidades y el capital invertido, se obtiene directamente del estado proforma de pérdidas y ganancias e indica el rendimiento que se espera obtener por cada unidad monetaria invertida.

**Análisis de Sensibilidad.** Es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir.

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

**Pesimista:**Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

**Probable:**Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

**Optimista:** Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

Así podremos darnos cuenta que en dos inversiones donde estaríamos dispuestos a invertir una misma cantidad, el grado de riesgo y las utilidades se pueden comportar de manera muy diferente, por lo que debemos analizarlas por su nivel de incertidumbre, pero también por la posible ganancia que representan.

## CAPITULO II

# **ESTUDIO DE MERCADO**

## **2.1 Importancia**

Se puede vender un producto o servicio, el problema fundamental es saber si existe mercado, es decir conocer entre otros: ¿A quién se le venderá el producto?, ¿Cuál será el precio?, ¿Existe competencia?, ¿Cómo se puede desplazar la competencia?, ¿Cómo se proveerá el producto o servicio para que sea conocido y adquirirlo?, o ¿Qué cantidad se venderá?

El estudio de mercado constituye una herramienta importante en el desarrollo del proyecto ya que permite conocer y analizar las variables que interviene en la oferta y la demanda del producto a vender, de manera de posibilitar la adopción de decisiones razonables, dentro de un determinado rango de aceptabilidad; así mismo ayuda a visualizar la viabilidad comercial del proyecto, así como evaluar periódicamente los cambios del mercado que se irán a atender.

En esencia la elaboración del estudio de mercado es de gran relevancia por cuanto ayuda a definir y cuantificar el producto a ofrecer en términos de precio, cantidad, calidad y periodo determinado.

## **2.2 Metodología de la Investigación**

En el caso del cantón Latacunga, y específicamente de la ciudad como tal los contribuyentes han crecido en número debido al constante desarrollo que la ciudad

tiene, gracias a ello la recaudación de tributos en el último año ha aumentado el mismo que ha generado que el SRI realice constantes supervisiones en el control tributario de los negocios de la ciudad, lo cual ha llevado que en algunos de los casos dichos negocios y empresas que no están cumpliendo con las obligaciones tributarias sean sancionados.

Así también los constantes cambios que se dan en leyes tributarias, las mismas que generan nuevas obligaciones, sanciones, formularios, anexos, etc.

Todo ello ha contribuido para que sea oportuna la creación de un despacho tributario en el que se fomente la cultura tributaria, brindando un asesoramiento que cumpla con las necesidades y expectativas del contribuyente, siendo esta la base fundamental del presente proyecto.

El Despacho Tributario brindará un asesoramiento contable integral, ayudando a sus clientes a un manejo apropiado de la parte contable sea en sus empresas, negocios o instituciones, para lo cual pretende reunir a un grupo de profesionales que estén acorde con las necesidades de nuestra clientela y con sus problemas los mismos que serán solucionados dándoles además una capacitación adecuada en su manejo contable.

Por esta razón se cree que el Proyecto de Pre factibilidad brinda la oportunidad de establecer un estudio tributario en el que el anhelo de profesionales se cumplan, brindando desarrollo profesional, servicio y crecimiento para la ciudad de Latacunga.

### ***2.2.1 Justificación***

Con la creación del Despacho Tributario y/o Contable se pretende implantar en la ciudadanía una cultura de tributar, no sólo porque es una obligación y como tal se la debe cumplir sino también por el hecho de evitarse sanciones y multas que en

muchas ocasiones son innecesarias, la falta de conocimiento no inhibe del cumplimiento de los mismos.

Por ello se pretende brindar a la ciudadanía un servicio integral que consiste en realizar todas las declaraciones requeridas por el contribuyente, y también asesorarle o informarle, de nuevas obligaciones y reformas tributarias que se den, maneras de mejorar sus negocios, implantación de nuevas tecnologías, en fin todo lo que contribuya y ayude al crecimiento y desarrollo de cada cliente del Despacho.

### ***2.2.2 Objetivos***

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen otros en el mercado.
- Conocer cuáles son la posible competencia que el Despacho tributario tendrá, así como también los servicios que ofrecen.
- Determinar la factibilidad del proyecto con el desarrollo del estudio de mercado y su análisis.

### ***2.2.3 Fuentes de Información***

Para conocer los datos que se requiere para llevar a cabo la investigación se empleará diferentes tipos de fuentes de información como son las siguientes:

***Fuentes Primarias.-*** Proporcionan datos de primera mano y constituyen el objetivo de la investigación (libros, artículos, monografías, etc.). En esta fuente se incluye la entrevista y la encuesta.

***Fuentes Secundarias.-*** Reprocesan información de fuentes primarias (compilaciones, resúmenes entre otros). En esta fuente se incluyen libros de apoyo a la investigación.

En la investigación realizada se utilizó ambas fuentes de información, las entrevistas que fue de gran ayuda para obtener la información que se necesitaba referente al número de personas afiliadas a la Cámara de Comercio así como también cuantos profesionales activos tributan actualmente en el SRI dato que nos proporcionó el mismo.

Las encuestas se aplicaron de acuerdo a la muestra calculada. Y para la información en el marco teórico se consultó en libros, enciclopedias, tesis y en páginas web.

#### ***2.2.4 Tipo de Investigación***

***Investigación Cuantitativa.***- Es aquella en la se recoge y analizan datos cuantitativos (tabulación de datos) sobre variables. En el presente trabajo se utilizó éste tipo de investigación al realizar las encuestas, debido a que se tuvo que contabilizar los datos para obtener resultados; los mismos que fueron necesarios para conocer el mercado meta al que se puede dirigir el proyecto.

***Investigación Cualitativa.***- Evita la cuantificación, los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación y las entrevistas.

Esta investigación se realizó al observar y entrevistar a la posible competencia como el Despacho de Zamora & Zamora, FUNDEL, OFICA, AST, ASECOM y a los centros contables que rodean las oficinas del SRI.

#### ***2.2.5 Métodos***

La investigación se desarrolló fundamentándose en la investigación documental y de campo. Como guía del proceso se empleó los métodos: Científico, Hipotético - Deductivo, Descriptivo y Analítico - Sintético.

**Método Científico:** Es el método de investigación que comprende muchas y distintas maneras de abordar un problema, de recoger la información de analizarla, para el conocimiento de la realidad observable, que consiste en formularse interrogantes sobre esa realidad, con base en la teoría ya existente, tratando de hallar soluciones a los problemas planteados. El método científico se basa en la recopilación de datos, su ordenamiento y su posterior análisis.

**Método Hipotético-Deductivo:** En la presente investigación se utilizó el método deductivo ya que este método nos permite sacar consecuencias del problema a investigar lo que permitió llegar a acertadas conclusiones y elaborar recomendaciones que ayuden a la solución del problema planteado.

**Método Descriptivo:** Este método se aplicó para describir y registrar la realidad del entorno actual, en la creación de un Despacho Tributario y Contable, en la ciudad de Latacunga.

**Método Analítico-Sintético:** Consiste en analizar cada uno de los elementos que ocasionan un fenómeno determinado es decir que se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado.

Los métodos antes mencionados fueron utilizados cada uno de acuerdo con la necesidad y en el transcurso del desarrollo del presente proyecto.

### **2.2.6 Técnicas e Instrumentos**

Las técnicas de investigación que se emplearon son: lectura científica, entrevista y encuesta.

**Entrevista:** La entrevista constituye una técnica importante, debido a que permite emprender un dialogo, conversación con una o varias personas para obtener información sobre un tema determinado, por medio de los resultados

obtenidos se logrará contribuir a la solución de posibles problemas y en la prevención de los mismos, es una técnica aplicada de una forma directa.

Por ello se ha realizado entrevistas a sectores como la Cámara de Comercio (Gerente), Servicio de Rentas Internas (Director) y Centros de Asesoría Contable, con el fin de que nos proporcione información para el cálculo del tamaño de muestra para el desarrollo del presente proyecto.

***Encuestas:*** La encuesta es la obtención de información, averiguación mediante la aplicación de consultas o interrogantes escritas a un grupo de individuos, con el objetivo de obtener información clara y verídica, constituye una técnica confidencial, por este motivo los encuestados poseen la opción de dar su opinión razonable evitando la distorsión de la información. (Ver Anexo)

Por ello se ha determinado elaborar cuestionarios que ayuden a obtener información necesaria por parte de los futuros demandantes del servicio, que en este caso involucra a todos los negocios, empresas y profesionales del Cantón, previa la determinación de la muestra estadísticamente fijada.

### ***2.2.7 Diseño Estadístico***

Para culminar el trabajo de tesis se aplicará la Estadística Descriptiva que nos ayudará a describir los hechos y fenómenos mediante encuestas, entrevistas a la población a ser investigada. Los resultados de las encuestas serán tabulados y representados en los respectivos cuadros estadísticos, para una mejor comprensión.

### ***Población y Muestra***

La población de la investigación representa los establecimientos comerciales y profesionales activos de la ciudad de Latacunga, según datos obtenidos en la Cámara de Comercio y en el Servicio de Rentas Internas, estos datos son:

**Cuadro N.1**

<b>POBLACIÓN META</b>		
<b>Población</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Establecimientos comerciales	1.500	28,41%
Profesionales activos	3.780	71,59%
<b>TOTAL CONTRIBUYENTES</b>	<b>5.280</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Entrevista SRI/C.C.L.

**Realizado por:** Grupo de Tesis

### ***Tamaño de la Muestra***

La investigación será desarrollada mediante la recopilación de información utilizando la encuesta como fuente primaria para que los propietarios de los establecimientos y profesionales nos proporcionen información sobre sus actividades, sus necesidades y su interés sobre el servicio que se ofrecerá.

El cuestionario de la encuesta se ha realizado de forma sencilla con un vocabulario simple de manera que el encuestado pueda entender cada pregunta realizada. Para obtener la encuesta final se realizó una prueba piloto de 20 encuestas en la que reflejo algunas inconformidades las que consecuentemente fueron corregidas.

La encuesta está dirigida a los propietarios de los negocios y a profesionales activos que se encuentran dentro del mercado meta propuesto. El formato de la encuesta presenta un encabezado en el que se detalla su objetivo.

En el cuerpo, se encuentra las indicaciones generales para llenar el cuestionario y por supuesto las preguntas, al final se han detallado el agradecimiento por la colaboración brindada.

Para desarrollar la fórmula que ayude a determinar la presente muestra vamos a asumir que el grado de confianza es del 95% y el error en la estimación no exceda del 6%.

Además se estima que la probabilidad de aceptación es de un 50% de personas que desean acceder al servicio y el restante 50% no lo desean. A continuación se detalla la fórmula propuesta:

<b>Z=</b>	Nivel de confianza es 95% que representa en números aleatorios el 1,96	
<b>P=</b>	Probabilidad de aceptación es del 50%	0,50
<b>Q=</b>	1-P	
<b>N=</b>	Tamaño de la muestra	5.280
<b>e=</b>	Error de estimación es del 6%	0,06

$$n = \frac{Z \times p \times q \times N}{c \times (N-1) + (Z \times p \times q)}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,50 \times 0,50 \times 5280}{0,06^2 \times (5280-1) + (1,96^2 \times 0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{5070,912}{19,9648}$$

$$n = 253,992627$$

$$n = 254$$

### ***Plan Muestral***

Al aplicar la fórmula se establece que de las 5.280 personas que es la población total, se realizará las respectivas encuestas a 254 personas, 72 que pertenecen a los establecimientos comerciales y los restantes 182 a los profesionales activos de la ciudad de Latacunga.

Cabe indicar que el mismo formato de encuesta se aplicará a ambos sectores.

**Cuadro N.2**

<b>POBLACIÓN META</b>	
<b>Población</b>	<b>N. Encuestados</b>
Establecimientos comerciales	72
Profesionales activos	182
<b>TOTAL CONTRIBUYENTES</b>	<b>254</b>

**Fuente:** Entrevista SRI/C.C.L.

**Realizado por:** Grupo de Tesis

#### *2.2.7.1 Análisis y tabulación de datos.*

Después de aplicar las encuestas a los propietarios de los establecimientos y profesionales del mercado meta, se obtuvieron los siguientes resultados y a la vez interpretan importantes conclusiones para el proyecto.

**PREGUNTA 1: ¿Qué actividad económica realiza usted?**

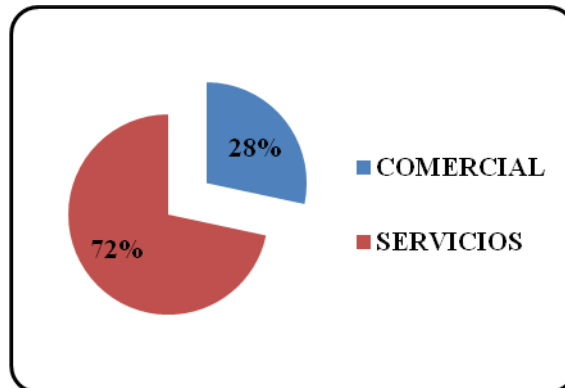
**Finalidad:** Permitirá conocer qué actividad desempeña el posible cliente. Ayudará a conocer el tipo de contabilidad o tributación que se deberá desarrollar con mayor acento.

**Cuadro N. 3**  
**ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE REALIZA**

Qué actividad económica realiza usted?	N. de respuestas	Porcentajes
a) Comercial	72	28%
b) Servicios	182	72%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)  
Realizado por: Grupo de Tesis

**Gráfico N. 3**  
**ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE REALIZA**



Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)  
Realizado por: Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** La actividad a la que se dedican es a la prestación de servicios en un 72%, y al comercio (compra-venta) en un 28%. Esto quiere decir que en la actualidad a proliferado la prestaciones de servicios por parte de profesionales en la ciudad de Latacunga.

**PREGUNTA 2: ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

**Finalidad:** Conocer si el negocio tiene el tiempo necesario para que sea un negocio estable y/o en pos de crecimiento para poder prestar los servicios.

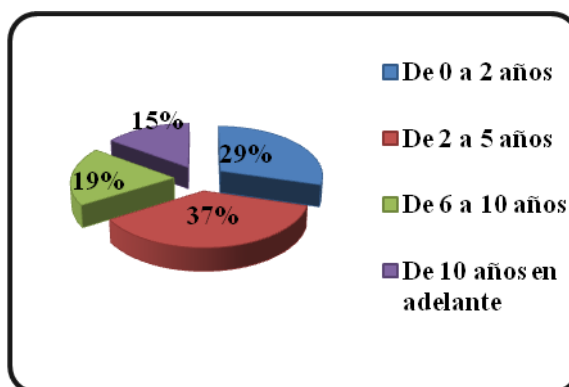
**Cuadro N. 4**  
**TIEMPO DEL NEGOCIO**

Qué tiempo tiene su negocio?	N. de respuestas	Porcentajes
a) De 0 a 2 años	75	29%
b) De 2 a 5 años	93	37%
c) De 6 a 10 años	48	19%
d) De 10 años en adelante	38	15%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**Gráfico N. 4**  
**TIEMPO DEL NEGOCIO**



Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** Se puede deducir que un 37% los negocios tiene mas de 2 años de establecimiento. El 29% ha iniciado con sus negocios hace dos años, este es un mercado al que se puede incurrir y los restantes 19% y 15% son de negocios que ya tienen un tiempo superior a los 6 años.

**PREGUNTA 3: ¿Quién maneja el tema tributario y/o contable de su negocio?**

**Finalidad:** Conocer a la competencia. O en su defecto un posible mercado.

**Cuadro N. 5**

**MANEJO TRIBUTARIO Y/O CONTABLE**

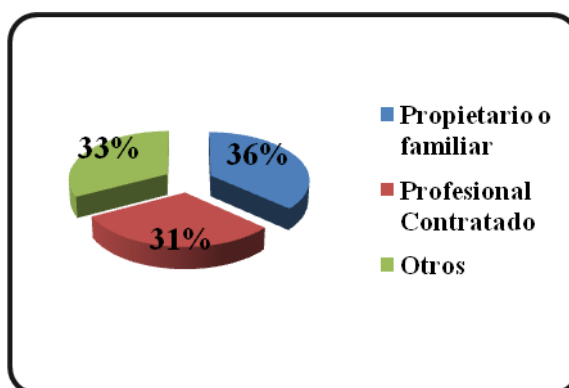
Quién maneja el tema tributario y/o contable de su negocio?	N. de respuestas	Porcentajes
a) Propietario o familiar	93	36%
b) Profesional Contratado	78	33%
c) Otros	83	31%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**Gráfico N. 5**

**MANEJO TRIBUTARIO Y/O CONTABLE**



Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** En un 36% el tema tributario y/o contable lo maneja el propietario. Un 33% tienen un profesional contratado y el 31% de los negocios no tienen a nadie fijo quien les maneja estos temas. Nuestra mayor competencia son los mismos propietarios o familiares de estos, así como un mercado al que podemos acceder será el de otros ya que son eventuales que utilizan.

**PREGUNTA 4.¿Los conocimientos del propietario o familiar que maneja el tema tributario y/o contable de su negocio son?**

(Anexa de la pregunta N. 3)

**Finalidad:** Conocer el grado de conocimientos que poseen la competencia.

**Cuadro N. 6**

**CONOCIMIENTOS TRIBUTARIO, ADMINISTRATIVO Y/O CONTABLE**

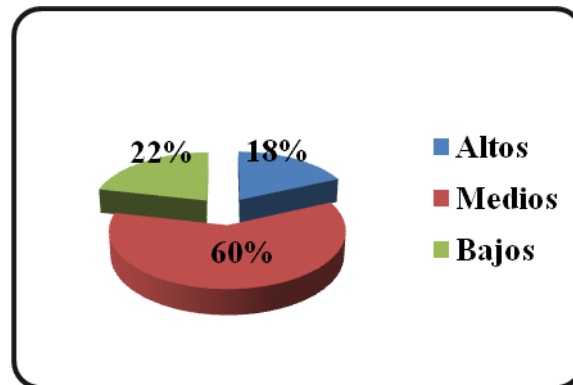
¿Los conocimientos de quién maneja el tema tributario y/o contable de su negocio son?	N. de respuestas	Porcentaje
a) Altos	17	18%
b) Medios	56	60%
c) Bajos	20	22%
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**Gráfico N. 6**

**CONOCIMIENTOS TRIBUTARIO, ADMINISTRATIVO Y/O CONTABLE**



Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** De los negocios en los que el propietario o familiar es quien maneja el tema contable la mayoría en un 60% expreso que su nivel era medio, seguido por 22% con un nivel bajo de conocimientos; y un 18% manifestó que su nivel era alto debido a que eran profesionales o a su vez habían seguido cursos de asesoramiento.

**PREGUNTA 5. ¿Se encuentra satisfecho con su asesor actual?**

**Finalidad:** Calificar la satisfacción del cliente con la competencia.

**Cuadro N. 7**

**SATISFACCIÓN DEL CLIENTE CON LA COMPETENCIA**

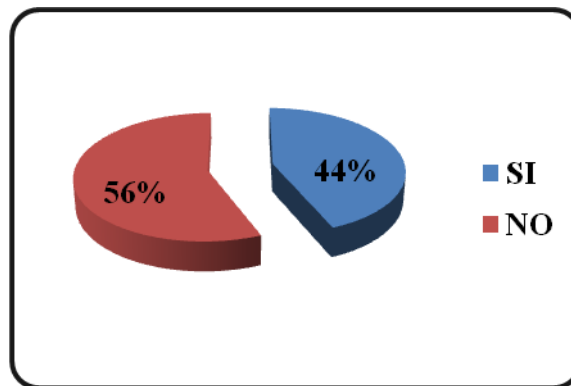
Se encuentra satisfecho con su asesor actual?	N. de respuestas	Porcentaje
a) Si	111	44%
b) No	143	56%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)

**Realizado por:** Grupo de Tesis

**Gráfico N. 7**

**SATISFACCIÓN DEL CLIENTE CON LA COMPETENCIA**



**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)

**Realizado por:** Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** De las personas encuestadas manifiestan que en un 56% no se encuentran satisfechas con el servicio que actualmente reciben, ya que solo reciben el trabajo final más no un asesoramiento completo en todas las áreas, por lo que este mercado está insatisfecho y podremos acceder a él de acuerdo a las necesidades que ellos requieren. El restante 44% se encuentra satisfecho con los servicios recibidos.

**PREGUNTA 6. ¿Qué servicios requiere para su negocio y cada que tiempo usted lo requiere?**

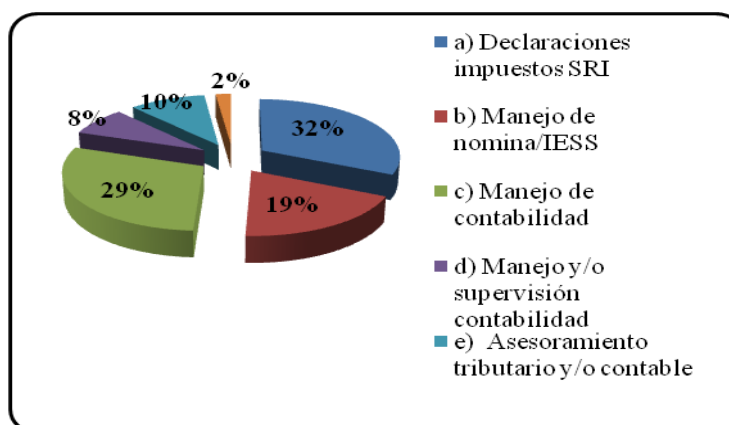
**Finalidad:** Conocer las necesidades y poner énfasis en los de mayor acogida, además permitirá saber el número de veces que requerirá el servicio que ofrecerá el despacho.

**Cuadro N. 8**  
**SERVICIOS QUE REQUIERE PARA EL NEGOCIO**

Qué servicios requiere para su negocio?	N. de respuestas	Porcentaje
a) Declaraciones impuestos SRI	81	32%
b) Manejo de nómina / IESS	48	19%
c) Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	75	29%
d) Manejo y/o supervisión contabilidad	20	8%
e) Asesoramiento tributario y/o contable	25	10%
f) Trámites de municipio	5	2%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)  
**Realizado por:** Grupo de Tesis

**Gráfico N. 8**  
**SERVICIOS QUE REQUIERE PARA EL NEGOCIO**



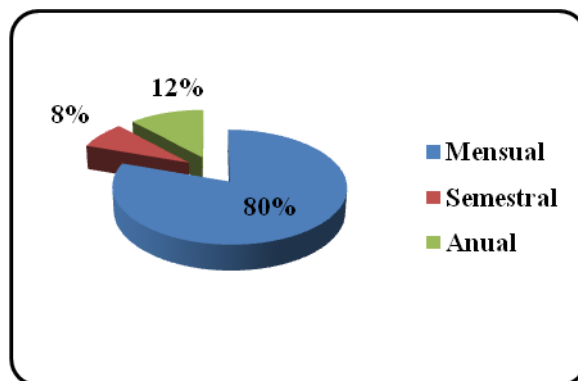
**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)  
**Realizado por:** Grupo de Tesis

**Cuadro N. 9**  
**TIEMPO QUE REQUIERE EL SERVICIO**

Qué servicios requiere para su negocio?	Mensual	Semestral	Anual	Total
a) Declaraciones impuestos SRI	81			81
b) Manejo de nómina / IESS	48			48
c) Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)			75	75
d) Manejo y/o supervisión contabilidad		20		20
e) Asesoramiento tributario y/o contable			25	25
f) Trámites de municipio			5	5
<b>Porcentaje</b>	<b>80%</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>	<b>254</b>

Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)  
Realizado por: Grupo de Tesis

**Gráfico N.9**  
**TIEMPO QUE REQUIERE EL SERVICIO**



Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)  
Realizado por: Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** El 32% de los encuestados requieren las declaraciones de impuestos sean estos mensuales, semestrales o anuales, seguido del manejo de contabilidad con un 29% (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales), el 19% requiere de manejo de nómina, un porcentaje del 10% para asesoramiento. Con un 8% requiere del manejo y/o supervisión de contabilidad y el restante 2% requieren de trámites en el municipio.

**PREGUNTA 7. Como considera usted el tener servicio de asesoramiento tributario y/o contable en su negocio?**

**Finalidad:** Conocer la importancia que los clientes le dan al servicio tributario.

**Cuadro N. 10**

**IMPORTANCIA DEL SERVICIO A OFERTAR**

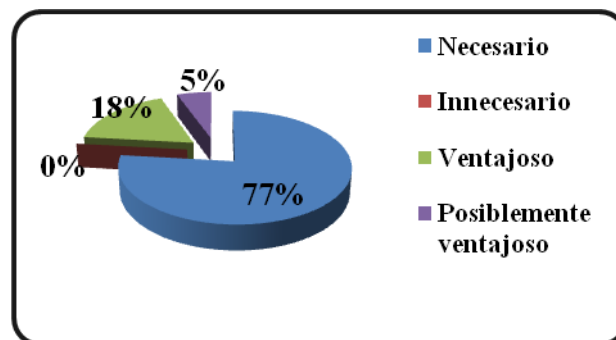
¿Como considera usted el tener servicio de asesoramiento tributario, administrativo y/o contable de su negocio?	N. de respuestas	Porcentaje
a) Necesario	195	77%
b) Innecesario	0	0
c) Ventajoso	45	18%
d) Posiblemente ventajoso	14	5%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**Gráfico N. 10**

**IMPORTANCIA DEL SERVICIO A OFERTAR**



Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)

Realizado por: Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** El 77% afirma que los servicios de asesoramiento tributario y contable son necesarios, seguidamente del 18% que dice que son ventajosos los mismos. El 5% menciona que encuentra posiblemente ventajoso estos servicios. En conclusión se puede definir que los servicios pueden ser necesarios y ventajosos.

**PREGUNTA 8.** *¿Estaría de acuerdo usted con la creación de un Despacho tributario y contable en la Ciudad de Latacunga, conformado con profesionales de la Universidad Técnica de Cotopaxi que majen la información de su negocio y que puedan brindarle la asesoría necesaria?*

**Finalidad:** Determinar la posible acogida del despacho Tributario y Contable.

**Cuadro N. 11**

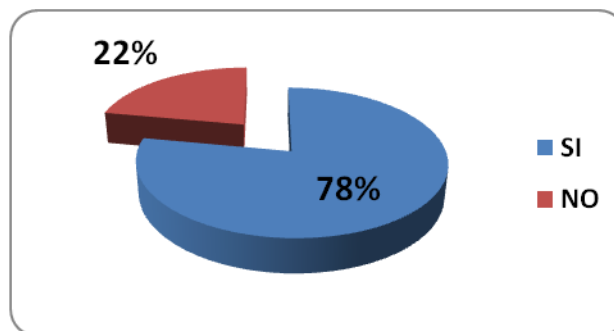
**CREACIÓN DE UN DESPACHO TRIBUTARIO Y CONTABLE**

¿Estaría de acuerdo usted con la creación de un Despacho tributario y contable en la Ciudad de Latacunga, conformado con profesionales de la Universidad Técnica de Cotopaxi que majen la información de su negocio que puedan brindarle asesoría a su negocio?	N. de respuestas	Porcentaje
a) Si	198	85%
b) No	56	15%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)  
Realizado por: Grupo de Tesis

**Gráfico N. 11**

**CREACIÓN DE UN DESPACHO TRIBUTARIO Y CONTABLE**



Fuente: Encuesta (Profesionales y Negocios)  
Realizado por: Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** De acuerdo a los datos obtenidos un 85% que es la mayoría de los encuestados están de acuerdo con la creación del Despacho, con tan solo un 15% muestran una indiferencia en la realización del mismo.

**PREGUNTA 9.** *¿De acuerdo a la necesidad de su negocio y volumen de operaciones, cuanto estaría dispuesto a invertir en la prestación de servicios de asesoramiento tributario y/o contable?*

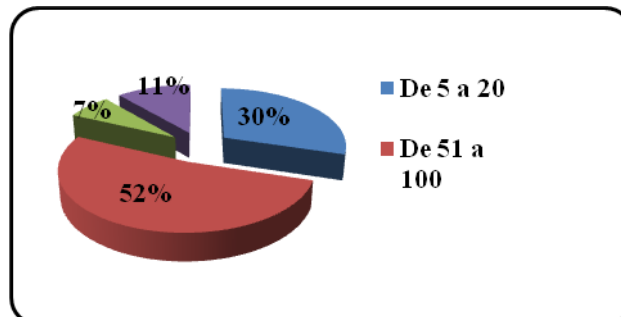
**Finalidad:** Conocer la posibilidad que tiene el cliente para pagar por los servicios, es decir cuánto desea asignar para un asesoramiento contable.

**Cuadro N. 12**  
**INVERSIÓN EN LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS**

<b>De acuerdo a la necesidad de su negocio y volumen de operaciones, cuanto estaría dispuesto a invertir en la prestación de servicios de asesoramiento tributario y/o contable?</b>	<b>Valor</b>	<b>N. de respuestas</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>a)</b> Declaraciones impuestos SRI Manejo de Nómina / IESS Trámites Municipales	De \$5 a \$20	134	52%
<b>b)</b> Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	De \$51 a \$100	75	30%
<b>c)</b> Manejo y/o supervisión contabilidad (Registro de ingresos y egresos manejo de inventario, nomina, declaraciones de impuestos, anticipos de impuesto a la renta)	De \$101 a \$250	20	8%
<b>d)</b> Asesoramiento tributario y/o contable.	De \$20 a \$150	25	10%
<b>TOTAL</b>		<b>254</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)  
**Realizado por:** Grupo de Tesis

**Gráfico N. 12**  
**INVERSIÓN EN LA PRESTACIÓN DE LO SERVICIOS**



**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)  
**Realizado por:** Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** Los encuestados mencionaron en un 53% que estarían dispuestos a pagar por los servicios requeridos entre \$5 a \$20. Al llevar una contabilidad más completa estarían dispuestos a invertir en un 30%; y un 8% con la supervisión y teniendo una persona de planta como asistente contable. Además el restante 10% le gustaría asesoramiento en un algún ámbito contable.

Al parecer el nivel de operaciones de los encuestados no es muy alto o en sí los servicios que se prestan no se encuentran muy valorados por los clientes ya que más de la mitad de los encuestados están dispuestos a pagar dentro del rango de los precios mínimos que son de \$5 a \$20.

**PREGUNTA 10.** *¿De qué depende para que usted contrate los servicios de asesoramiento en tributación y/o contabilidad?*

**Finalidad:** Conocer los aspecto por el que nuestros servicios pueden ser contratados.

**Cuadro N. 13**

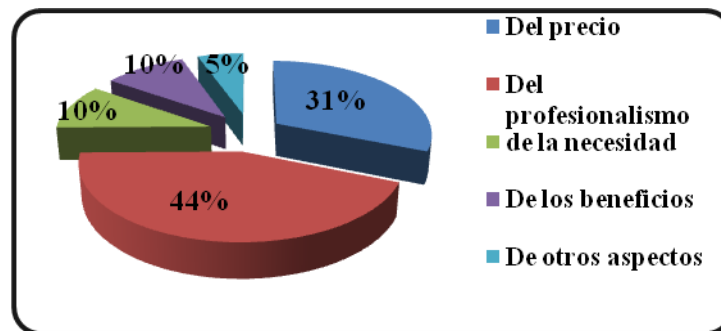
**ASPECTOS POR LOS QUE LOS SERVICIOS SERIAN CONTRATADOS**

De que depende para que usted contrate los servicios de asesoramiento en tributación, administración y/o contabilidad?	N. de respuestas	Porcentaje
a) Del precio	79	31%
b) Del profesionalismo	111	44%
c) De la necesidad	25	10%
d) De los beneficios	25	10%
e) De otros aspectos	14	5%
<b>TOTAL</b>	<b>254</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)  
**Realizado por:** Grupo de Tesis

**Gráfico N. 13**

**ASPECTOS POR LOS QUE LOS SERVICIOS SERIAN CONTRATADOS**



**Fuente:** Encuesta (Profesionales y Negocios)  
**Realizado por:** Grupo de Tesis

**ANÁLISIS:** Los encuestados mencionan que para contratar los servicios dependen del profesionalismo con un 44%, acompañado con el 33% que corresponde al precios, y el restante 10% a los beneficios y necesidades. Como se puede evidenciar, lo más importante para clientes es el profesionalismo y el precio.

### **2.2.8 Informe del Estudio de Mercado**

El Estudio de Mercado que se realizó, por medio de encuestas utilizando herramientas estadísticas tales como: recolección, interpretación y análisis de datos, permitió conocer que el proyecto a desarrollarse en la Ciudad de Latacunga es aceptable, esto se evidenció en la pregunta N. 8 donde los negocios y profesionales manifestaron en un 85% que estarían de acuerdo con la creación del Despacho Tributario lo cual representa un mercado atractivo para el presente proyecto.

Como se puede observar en los resultados obtenidos la mayoría de los negocios y profesionales aceptarían la creación de un despacho tributario, y lo más esencial es que se les brinde un servicio de calidad el mismo que va inter-relacionado con el precio, puesto que de ello depende el desarrollo del mismo, además se pudo conocer que la parte del servicio que se les brinda ellos requieren de un asesoramiento que les ayude a comprender lo que se está realizando en base a los resultados obtenidos con la información impartida, este punto es nuestro eje principal ya que en una investigación realizada a los centros tributarios del sector este tipo de servicio tiene un costo adicional dependiendo del tipo de asesoramiento que requiera el cliente.

Además los resultados obtenidos en las encuestas permitieron determinar los precios con los cuales el Despacho Tributario desea insertarse en el mercado actual, y a obtener una visión de las necesidades del mercado meta al cual se pretende acceder. Permitiendo además crear una misión de servicio, que no sea solo con fines de lucro sino también de ayuda a la sociedad.

## **2.3 Producto / Servicio**

El producto que el Despacho Tributario está dispuesto a brindar está compuesto por los servicios inherentes a tributación y contabilidad estos son:

**1. Registro de Ingresos y Egresos.-** De acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno los registros de ingresos y egresos lo deben realizar en general las personas naturales, y estos servicios estarán dirigidos a las mismas.

La característica de estos servicios constituye en tener registros de las ventas y de las compras realizadas por los negocios siempre y cuando tengan relación con la actividad a la que se dedican.

Entre los beneficios de este servicio está el de tener una visión certera en valores monetarios de los movimientos de los negocios, con esto, se conocerá los resultados obtenidos de la inversión, la ganancia o pérdida que genere el negocio.

**Gráfico N. 14**

REGISTRO DE INGRESOS					
Fecha	Nombre del cliente	Concepto	Monto S/.	Documento pago	Tipo de pago
Mar-2011	Juan Quispe	Papel bond	25.00	B.V. N° 1960	Efectivo
Mar-2011	Carlos Zapata	Cuadernos	12.00	B.V. N° 1961	Efectivo
Mar-2011	Luis Abarca	Lonchera	16.00	B.V. N° 1962	Efectivo
Total Ingresos S/.			53.00		

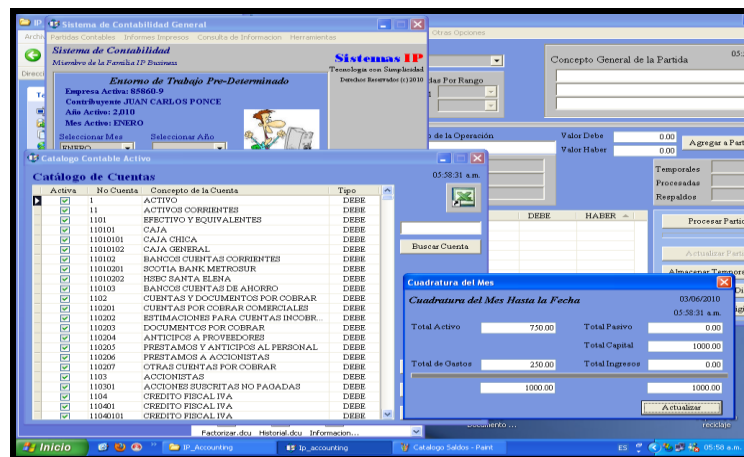
Fuente :Propia

Realizado por: Grupo de Tesis

**2. Manejo de Contabilidad mediante Programas.-** Es uno de los servicios más laboriosos y completos que ofrece la microempresa. Consta en el registro diario de las diferentes transacciones y las cuestiones afines que de ellas surgieren, de

quienes están obligados a llevar contabilidad, sean estas personas naturales o jurídicas. La contabilidad comprende el registro de las transacciones comerciales, monetarias, legales, declaración de impuestos, manejo de nómina, anticipos del Impuesto a la Renta, Impuesto a la Renta, etc.

**Gráfico N. 15**



Fuente: Sistema Fenix  
Realizado por: Grupo de Tesis

**3. Supervisión de la Contabilidad.-** Existen clientes que por su estructura organizacional o por su misma administración, ya tienen definido quienes manejen su contabilidad, es por eso que ofreceremos a estas personas la supervisión de su contabilidad, que consiste en revisar y asesorar periódicamente el manejo de la contabilidad que están desarrollando.

**Gráfico N. 16**



Fuente:Internet  
Realizado por: Grupo de Tesis

**4. Manejo de Nómina.-** Los clientes dispondrán de la opción de que el pago a sus trabajadores ya no sea realizado de una manera autóctona, si no sistemática, mediante programas técnicamente desarrollados para esto. Dispondrá de valiosa información como son el registro de anticipos, préstamos, valores de los ingresos y descuentos; y el registro físico que es el rol de pagos en el que constatará la aceptación de los valores cancelados a los empleados.

**Gráfico N. 17**

Nóminas existentes							
Pantalla Principal   Nóminas existentes							
<b>Nóminas existentes</b>							
Nómina	1100	Tipo de período	Semanal	Tipo de trabajador IMSS	Permanente	Sucursal o nómina	00
Nombre de la nómina	Semanal Planta						
Operan los días a pagar	Automáticos						
Faltas en automático en el concepto:		Identificación oficial					
Pagar prima vacacional	Pagar en automático	Base					
<b>Datos de la EMPRESA</b>							
RP-IMSS	E702899545662	EQUIPOS DE MEXICO					
Riesgos	0.543550	COBROLA 123					
Ent. fed.	Sonora	OBREGON.SON.,51213					
<b>Impuesto sobre nómina</b>				<b>Contabilización</b>			
Porcentaje	2.0000	Base		Nivel contable por nómina			
<b>Partes fijas de salario diferentes a sueldo, prima vacacional y aguinaldo</b>							
	<b>Cuota</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Tope</b>		<b>Cuota</b>	<b>Porcentaje</b>	
Sueldo laboral	100.00			Para IMSS	100.00		
				Para indemnizaciones	100.00		
				Excedente IMSS vale de despensa			
				Excedente IMSS fondo de ahorro			

Fuente:Sistema Fenix  
Realizado por: Grupo de Tesis

## 5. Declaración de Impuestos (IVA, Renta, Retenciones en la Fuente, otros).-

Son diferentes obligaciones para con el estado, el mismo que las recauda a través del Servicio de Rentas Internas. La microempresa ofrece el servicio de la declaración de estos impuestos, encargándose de liquidar los valores que corresponden en los medios y dentro de los plazos que se exigen.

En este servicio se adopta de la tecnología, pues mediante el cumplimiento de algunos requisitos y procedimientos en el Servicio de Rentas Internas se puede realizar las declaraciones mediante Internet.

Situación que se la toma como una oportunidad para diferenciar a nuestros servicios, ya que con una computadora portátil e Internet móvil se puede realizar estos servicios en el mismo lugar del establecimiento o negocio, generando un ahorro de tiempo impresionante para los dueños de los negocios y también para nuestra microempresa.

Gráfico N. 18

The screenshot shows the SRI.gov.ec website interface for Form 103. It includes navigation buttons for 'Inicio', 'Grabar', and 'Imprimir'. The form title is 'DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMPUESTO A LA RENTA' with resolution No. NAC-DGER2005-0637. The form is divided into sections for identification, taxpayer information, and a table of payments.

100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN	
101 MES	OCTUBRE
102 AÑO	2007
31 (S) JUBSTITUTIVA/(O) ORIGINAL	ORIGINAL
104 N°. FORMULARIO QUE SUSTITUYE	

200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO (AGENTE DE RETENCIÓN)	
201 RUC	1791351088001 GRAPHIC SOURCE C.A.

300 POR PAGOS EN EL PAIS	BASE IMPONIBLE	IMPUESTO RETENIDO
301 En relación de dependencia que no supera la base desgravada	0.00	
302 En relación de dependencia que supera la base desgravada	0.00	352 0.00
303 Honorarios comisiones y dietas a personas naturales	200.00	353 16.00
304 Remuneración a otros trabajadores autónomos	0.00	354 0.00
305 Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales	0.00	355 0.00
306 Por compras locales de materia prima	0.00	356 0.00
307 Por compras locales de bienes no producidos por el contribuyente	1.000.00	357 20.00

Fuente:SRI.

Realizado por: Grupo de Tesis

**6. Anexos Transaccionales.-** Este servicio nace con la exigencia del Servicio de Rentas Internas, en la que obligan a presentar en medios magnéticos y mediante formatos especiales generados por programas emitidos por la misma institución los registros de compras, ventas, retenciones y otros que tengan en períodos mensuales estos contribuyentes.

**Gráfico N. 19**

Identifique que tipo de sustento tributario le corresponde a esta transacción:  
 01 - Compras netas de servicios y bienes distintos de inventarios y activos fijos que sustentan credito tributario

**COMPROBANTE DE VENTA** Devolución de IVA SI  NO

Proveedor: REGISTRO UNICO CONTRIBUYENTE No. de Identificación: 1791319869001  
 Tipo de Comprobante: FACTURA Fecha de Registro: 04/10/2007  
 No. de serie y Secuencial: 001 001 23 Fecha de Emisión: 04/10/2007  
 No. de Autorización: 1104304826 Fecha de Caducidad: 12/2007  
 Base Imponible 0%: 0.00  
 Base Imponible Gravada: 1200.00 % IVA: 12 Monto de IVA: 144.00  
 Base Imponible de ICE: 0.00 % ICE: 0.0 Monto de ICE: 0.00

IVA			RET. EN LA FUENTE IMP. A LA RENTA				
	Monto de IVA	% Retención	Valor Retenido	Cód Ret	Base Imp.	Porcentaje	Val. Ret.
IVA-BIENES	1200.00	30	36.00	307	1000.00	2.00	20.00
IVA-SERVICIOS	24.00	70	16.80	303	200.00	8.00	16.00

Concepto AIR

Fuente:SRI

Realizado por: Grupo de Tesis

**7. Solicitudes de devoluciones de Impuestos pagados en Exceso.-** El código tributario permite a los contribuyentes solicitar la devolución de los impuestos que se han pagado en exceso, estas gestiones se conocen con mayor frecuencia en los impuestos administrados por el Servicio de Rentas Internas, en los que existen casos que el pago de los impuestos han sido mayores a lo que realmente debían ser pagados, es por eso que mediante la presentación de varios requisitos se presta este servicio de reclamación para la devolución de valores que los clientes han pagados en exceso.

**Gráfico N. 20**



Fuente: Propia  
Realizado por: Grupo de Tesis

**8. Asesoramiento Tributario y/o Contable.-** Debido al profesionalismo y a la experiencia obtenida por el equipo que conforma la microempresa se ofrece a nuestros clientes el asesoramiento tributario y/o contable que se fundamenta en brindar ayuda en inquietudes o problemas que se generan en el desarrollo mismo de las actividades tributarias y contables.

La experiencia hace que se conozcan los mecanismos o procedimientos a seguir en dudas, inquietudes o problemas que los clientes por su desinformación o desconocimiento no pueden solucionar.

Además se capacitará en las normativas, los procesos y la ciencia que harán seguir los pasos necesarios para la solución de los problemas suscitados.

**Gráfico N. 21**



Fuente: Propia  
Realizado por: Grupo de Tesis

## 2.4 Mercado Meta

Mercado meta es el grupo de clientes al que captará, servirá y se dirigirá los esfuerzos de mercadeo.

Actualmente, las empresas reconocen que no pueden atraer a todos los compradores del mercado, o al menos, que no pueden atraerlos a todos de la misma manera, debido a que los compradores son demasiado numerosos, demasiado dispersos y demasiado variados en cuanto a sus necesidades y costumbres de compra.

Además las empresas no siempre tienen la capacidad suficiente como para servir a los diferentes segmentos del mercado. Entonces en lugar de tratar de competir en un mercado completo y contra competidores superiores, cada empresa identifica y selecciona aquellos mercados meta a los que pueda servir mejor y sacar el mejor provecho. De ahí que cada empresa realiza una segmentación de mercado adecuada y acorde con la capacidad de la misma.

### *2.4.1 Segmentación de Merado*

La segmentación de mercados proceso mediante el cual se identifica o se toma un grupo de compradores con características similares, es decir, se divide el mercado en varios segmentos, de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes

***Segmentación geográfica.*** Requiere que el mercado se divida en varias unidades geográficas como naciones, provincias, ciudades o barrios; se puede operar en una o dos áreas, o en todas a la vez. La Provincia de Cotopaxi es una de las 24 [provincias](#) de la [República del Ecuador](#), localizada en la región [sierra](#) del país. Su capital es [Latacunga](#), que para la ejecución del presente proyecto es el mercado meta a ser investigado.

***Segmentación demográfica.*** Es la división en grupos basados en variables demográficas como la edad, el sexo, el tamaño de la familia, ciclo de vida, nivel de ingresos, etc. Una de las razones por la que se utiliza éste tipo de segmentación es que las necesidades, deseos y tasas de uso están a menudo estrechamente relacionadas con las variables demográficas. El cantón Latacunga, como cualquier otro, se puede segmentarlo de acuerdo a variables demográficas, fácilmente identificables. Esto quiere decir, que podemos identificar variables como: la ocupación (profesionales, negocios) al cual va dirigido este proyecto.

## **2.5 Análisis de la Demanda**

La Demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad a un precio determinado.

Para determinar la demanda del presente proyecto y basándonos en la definición anterior, se considera demanda a quienes requieren de los servicios de Contabilidad y Tributación en la ciudad de Latacunga.

Realizando el análisis correspondiente, se considera que quienes necesitan este tipo de servicios son los negocios y profesionales que mantienen una actividad económicamente activa, y que además según la legislación ecuatoriana como son: el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributaria, la Ley de Equidad Tributaria y otros reglamentos, están obligados a declarar y presentar informes financieros, es decir pertenecen al grupo de personas naturales o jurídicas obligadas a llevar contabilidad, así como también los profesionales en servicio activo. Tomando estas apreciaciones se realizara el análisis de la demanda y su proyección con los siguientes puntos.

### **2.5.1 Demanda Actual**

Según las investigaciones realizadas la demanda actual de los servicios de contabilidad no esta totalmente satisfecha, por tal razón la creación de un despacho tributario y contable, se sumará a la oferta de los demás centros que ofrecen servicios similares a los que se pretende ofertar, entonces este estudio debe orientarse a cuantificar esa demanda insatisfecha.

En parte del proyecto toma como referencia la información recopilada mediante encuestas al mercado potencial del Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi.

**Cuadro N. 14**

#### **NIVEL DE ACEPTACIÓN DE LOS SERVICIOS**

<b>SECTOR</b>	<b>Mercado Meta</b>	<b>% de aceptación de los servicios</b>	<b>Población que consumirá los servicios</b>
Latacunga	5.280	85%	4.488
<b>Total</b>	<b>5.280</b>		<b>4.488</b>

**Fuente:** Encuestas

**Realizado por:** Grupo de Tesis

En el cuadro anterior se puede observar que del total de nuestro mercado que son 5.280 entre negocios y profesionales, a través de las encuestas, se determinó el nivel de aceptación que tendrá la creación del despacho tributario y contable que es el 85%.

Luego se procedió a realizar el cálculo de la población que hará uso de los servicios a ofertarse, esto se calcula multiplicando 5.280 x 85%, arrojando un resultado 4.488.

**Cuadro N. 15**  
**DEMANDA ACTUAL POR LOS SERVICIOS**

<b>SERVICIOS</b>	<b>Frecuencia relativa de la aceptación por servicios</b>	<b>Población Consumidora</b>	<b>Frecuencia de consumo (Anual)</b>	<b>Demanda Actual (N. de Servicios)</b>
Declaraciones impuestos SRI	32%	1.690	12	20.280
Manejo de Nómina y/o IESS	19%	1.003	12	12.036
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	29%	1.531	1	1.531
Manejo y/o supervisión contabilidad	8%	422	2	844
Asesoramiento tributario y/o contable	10%	528	1	528
Trámite de Municipio	2%	106	1	106
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>5.280</b>		<b>35.325</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Grupo de Tesis

La información anterior muestra el resultado de la aceptación de cada servicio estos datos se ha obtenido a través de las encuestas, esto ha permitido detectar que si existe demanda de servicios tributarios y contables.

Así como se demuestra en el cuadro anterior existe un gran número de servicios que los contribuyentes requieren dependiendo de sus obligaciones tributarias, entre las más utilizadas son las Declaraciones de Impuestos y Manejo de Contabilidad, debido a que se los realiza en forma mensual por tal motivo a la población consumidora se le multiplicó por 12 en el caso de ser mensual, 2 semestral y 1 anual para determinar la demanda actual en servicios.

### **2.5.2 Demanda Proyectada**

En la presente investigación se proyectará de acuerdo a la información obtenida mediante las encuestas y entrevistas que se realizó a los negocios y profesionales del Cantón Latacunga. Para poder proyectar la demanda se procedió a multiplicar la demanda actual de cada servicio por el 5,06% que es la tasa de crecimiento económico en el país al año 2011 según datos emitidos por el Banco Central.

**Cuadro N. 16**

#### **DEMANDA PROYECTADA POR SERVICIOS**

<b>SERVICIOS</b>	<b>Demanda Actual</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Declaraciones impuestos SRI	20.280	21.306	22.384	23.517	24.707	25.957
Manejo de nómina / IESS	12.036	12.645	13.285	13.957	14.663	15.405
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.531	1.608	1.689	1.744	1.832	1.925
Manejo y/o supervisión contabilidad	844	887	932	979	1.028	1.080
Asesoramiento tributario y/o contable	528	555	583	612	643	676

Trámite de municipio	106	111	117	123	129	136
<b>Total</b>	<b>35.325</b>	<b>37.112</b>	<b>38,990</b>	<b>40.932</b>	<b>43.002</b>	<b>45.179</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Grupo de Tesis

## 2.6 Análisis de la Oferta

Para el análisis de la oferta del presente proyecto se realizara un estudio cuantificado de los servicios similares que los ofertantes actuales están en capacidad de ofrecer.

Aquí se detallará e identificará los centros que ofrecen servicios de tributación y contabilidad existentes en el mercado, es decir cuáles son, dónde están, qué hacen y qué ofrecen.

Para ello se utilizó un instrumento como la entrevista y la observación para poder determinar que servicios ofertan, su valor y su número de clientes.

### 2.6.1 Oferta Actual

La oferta actual la conforman todos los centros del Cantón de Latacunga que ofrecen servicios tributarios y contables.

Actualmente en el Cantón Latacunga los centro que ofrecen servicios similares a los que se plantearán en el proyecto, son los que se muestran en el cuadro siguiente:

**Cuadro N. 17**  
**CENTROS QUE PRESTAN SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y**  
**CONTABLE**

<b>CENTROS</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>OFERTA DE SERVICIOS MENSUALES</b>	<b>OFERTA DE SERVICIOS ANUALES</b>
ZAMORA & ZAMORA	Calle Guayaquil y Quito CC Santo Domingo	Declaraciones impuestos SRI	160	1920
		Manejo de nómina / IESS	3	36
		Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	15	180
		Manejo y/o supervisión contabilidad	6	72
		Asesoramiento tributario y/o contable	10	120
		Trámite de municipio	3	36
FUNDEL	Belisario Quevedo	Declaraciones impuestos SRI	130	1.560
		Manejo de nómina / IESS	13	156
		Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	10	120
		Manejo y/o supervisión contabilidad	6	72
		Asesoramiento tributario y/o contable	25	300
		Trámite de municipio	3	36
OFICA	Sánchez de Orellana	Declaraciones impuestos SRI	150	1.800
		Manejo de nómina / IESS	15	180
		Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	8	96
		Manejo y/o supervisión contabilidad	3	36
		Asesoramiento tributario y/o contable	5	60
		Trámite de municipio	2	24

ASECOM	Juan Abel Echeverría y Quito	Declaraciones impuestos SRI	180	2.160
		Manejo de nómina / IESS	11	132
		Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	5	60
		Manejo y/o supervisión contabilidad	2	24
		Asesoramiento tributario y/o contable	5	60
		Trámite de municipio		
AST	Juan Abel Echeverría y Quito	Declaraciones impuestos SRI	80	960
		Manejo de nómina / IESS	12	144
		Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	5	60
		Manejo y/o supervisión contabilidad	3	36
		Asesoramiento tributario y/o contable	5	60
		Trámite de municipio		
TRIBU AUDICON	Maldonado Toledo calle La Mana y Pangua	Declaraciones impuestos SRI	80	960
		Manejo de nómina / IESS	5	60
		Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	5	60
		Manejo y/o supervisión contabilidad	3	36
		Asesoramiento tributario y/o contable	5	60
		Trámite de municipio		
<b>TOTAL</b>			<b>973</b>	<b>11.677</b>

Fuente: Encuesta/ Entrevistas

Realizado por: Grupo de Tesis

Mediante fuentes primarias como la observación y entrevistas, se procedió a identificar a los centros que ofrecen servicios de tributación - contabilidad, y la cantidad de personas que hacen uso de los servicios anteriormente mencionados en forma mensual y luego los servicios son calculados de forma anual. El cálculo de la oferta de los servicios anuales se los obtiene multiplicando por 12 meses que tiene el año.

### 2.6.2 Oferta Proyectada

La oferta que se debe considerar para el proyecto es la de los establecimientos mencionados anteriormente y el uso de los mismos mensualmente. Para el cálculo de la Oferta Proyectada nos basaremos en el Índice de Crecimiento Económico anual 2.011 que es del 5,06% datos emitidos por el Banco Central, es decir que la oferta reacciona en la misma proporción que la demanda.

## Cuadro N. 18

## OFERTA PROYECTADA DE LOS SERVICIOS

ALTERNATIVAS	OFERTA ACTUAL ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Declaraciones impuestos SRI	9.360	9.834	10.331	10.854	11.403	11.980
Manejo de nómina / IESS	709	745	783	822	864	907
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	576	605	636	668	702	737
Manejo y/o supervisión contabilidad	276	290	305	320	336	353
Asesoramiento tributario y/o contable	660	693	728	765	804	845
Trámite de municipio	96	101	106	111	117	123
<b>TOTAL</b>	<b>11.677</b>	<b>12.268</b>	<b>12.889</b>	<b>13.541</b>	<b>14.226</b>	<b>14.946</b>

Fuente: Encuesta/ Entrevistas

Realizado por: Grupo de Tesis

## 2.7 DEMANDA INSATISFECHA

En el presente proyecto de pre-factibilidad la demanda insatisfecha, es la diferencia entre la demanda proyectada y la oferta proyectada, dicho resultado permite conocer si es factible o no instalarse en el mercado competitivo. Dicha información se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro N. 19**  
**DEMANDA INSATISFECHA POR SERVICIOS**

AÑO 1	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
<b>SERVICIOS</b>			
Declaraciones impuestos SRI	21.306	9.834	11.473
Manejo de nómina / IESS	12.645	745	11.900
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.608	605	1.003
Manejo y/o supervisión contabilidad	887	290	597
Asesoramiento tributario y/o contable	555	693	-139
Trámite de municipio	111	101	11
<b>TOTAL</b>	<b>37.112</b>	<b>12.268</b>	<b>24.845</b>
<b>AÑO 2</b>			
<b>SERVICIOS</b>			
Declaraciones impuestos SRI	22.384	10.331	12.053
Manejo de nómina / IESS	13.285	783	12.502
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.689	636	1.053
Manejo y/o supervisión contabilidad	932	305	627
Asesoramiento tributario y/o contable	583	728	-146

Trámite de municipio	117	106	11
<b>TOTAL</b>	<b>38.990</b>	<b>12.889</b>	<b>26.100</b>
<b>AÑO 3</b>			
<b>SERVICIOS</b>			
Declaraciones impuestos SRI	23.517	10.854	12.663
Manejo de nómina / IESS	13.957	822	13.135
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.744	668	1.076
Manejo y/o supervisión contabilidad	979	320	659
Asesoramiento tributario y/o contable	612	765	-153
Trámite de municipio	123	111	12
<b>TOTAL</b>	<b>40.932</b>	<b>13.541</b>	<b>27.392</b>
<b>AÑO 4</b>			
<b>SERVICIOS</b>			
Declaraciones impuestos SRI	24.707	11.403	13.304
Manejo de nómina / IESS	14.663	864	13.800
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.832	702	1.130
Manejo y/o supervisión contabilidad	1.028	336	692
Asesoramiento tributario y/o contable	643	804	-161
Trámite de municipio	129	117	12
<b>TOTAL</b>	<b>43.002</b>	<b>14.226</b>	<b>28.777</b>
<b>AÑO 5</b>			
<b>SERVICIOS</b>			
Declaraciones impuestos SRI	25.957	11.980	13.977
Manejo de nómina / IESS	15.405	907	14.498
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.925	737	1.188
Manejo y/o supervisión contabilidad	1.080	353	727
Asesoramiento tributario y/o contable	676	845	-169
Trámite de municipio	136	123	13
<b>TOTAL</b>	<b>45.179</b>	<b>14.945</b>	<b>30.234</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Grupo de Tesis

Según información de fuentes primarias obtenidas a través de las encuestas, existe un mercado potencial que no es satisfecho por los servicios que ofrecen los centros de Asesoría Tributaria y Contable del Cantón Latacunga, ya que como se demuestra en el cuadro anterior se puede constatar que existe demandantes de los servicios, esto se evidencia con los resultados en positivo obtenidos en la columna de demanda insatisfecha estos servicios son declaraciones, manejo de nómina, manejo y supervisión de contabilidad y trámites en el municipio.

Además el valor en negativo indica que existe una mayor oferta que demanda en el servicio de asesoría tributaria y/o contable por lo cual no se puede ingresar a

este mercado, por ello el despacho pondrá mayor énfasis en los servicios anteriormente mencionados para poder cubrir con la demanda insatisfecha.

## 2.8 Análisis de Precios

### 2.8.1 Precios Históricos

En la presente investigación los precios que interesan conocer son aquellos que correspondan a los establecimientos que ofrezcan servicios similares a los que pretende ofrecer el despacho.

Los datos que se logran conseguir a través de las entrevistas fueron aquellos datos proporcionados por los representantes de los diferentes centros que prestan servicios de tributación y contabilidad.

La información de los precios que existe en el mercado se lo presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro N. 20**  
**PRECIOS DE LOS SERVICIOS EN EL MERCADO**

<b>CENTROS</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>PRECIOS DE LOS SERVICIOS MENSUALES</b>
ZAMORA & ZAMORA	Declaraciones impuestos SRI	15,00
	Manejo de nómina / IESS	30,00
	Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	350,00
	Manejo y/o supervisión contabilidad	700,00
	Asesoramiento tributario y/o contable	250,00

	Trámite de municipio	80,00
FUNDEL	Declaraciones impuestos SRI	10,00
	Manejo de nómina / IESS	25,00
	Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	250,00
	Manejo y/o supervisión contabilidad	500,00
	Asesoramiento tributario y/o contable	150,00
	Trámite de municipio	50,00
OFICA	Declaraciones impuestos SRI	8,00
	Manejo de nómina / IESS	20,00
	Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	200,00
	Manejo y/o supervisión contabilidad	450,00
	Asesoramiento tributario y/o contable	200,00
	Trámite de municipio	25,00
ASECOM	Declaraciones impuestos SRI	5,00
	Manejo de nómina / IESS	15,00
	Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	180,00
	Manejo y/o supervisión contabilidad	350,00
	Asesoramiento tributario y/o contable	100,00
	Trámite de municipio	
AST	Declaraciones impuestos SRI	5,00
	Manejo de nómina / IESS	20,00
	Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	150,00
	Manejo y/o supervisión contabilidad	300,00
	Asesoramiento tributario y/o contable	100,00
	Trámite de municipio	
TRIBU AUDICON	Declaraciones impuestos SRI	5,00
	Manejo de nómina / IESS	20,00
	Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	250,00
	Manejo y/o supervisión contabilidad	300,00
	Asesoramiento tributario y/o contable	100,00
	Trámite de municipio	

Fuente: Entrevistas

Realizado por: Grupo de Tesis

De acuerdo a la información obtenida, se ha determinado el precio de los diferentes servicios que ofrecen los centros, para lo cual se procedió a obtener el precio promedio para poder proyectar.

### 2.8.2 Precios Proyectados

En la presente investigación para la proyección de los precios, se considera propicia la aplicación del Índice de Inflación Anual (noviembre 2010 – noviembre 2011) será de 5,53% datos emitidos por el Banco Central.

La información de los precios proyectados se muestra a continuación en el presente cuadro:

**Cuadro N. 21**

**PROYECCIÓN DE PRECIOS**

SERVICIOS	PRECIO PROMED.	Índice de Inflación	Precio Proyectado Año 1	Precio Proyectado Año 2	Precio Proyectado Año 3	Precio Proyectado Año 4	Precio Proyectado Año 5
Declaraciones impuestos SRI	8,00	5,53%	8,44	8,91	9,40	9,92	10,47
Manejo de nómina / IESS	21,67	5,53%	22,86	24,13	25,46	26,87	28,36
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	230,00	5,53%	242,72	256,14	270,31	285,25	301,03
Manejo y/o supervisión contabilidad	433,33	5,53%	457,30	482,59	509,27	537,43	567,16
Asesoramiento tributario y/o contable	150,00	5,53%	158,30	167,05	176,29	186,04	196,32
Trámite de municipio	25,83	5,53%	27,26	28,77	30,36	32,04	33,81

Fuente: Entrevistas

Realizado por: Grupo de Tesis

En el cuadro se puede apreciar los precios de los servicios que el despacho ofrecerá según la proyección para 5 años a partir del presente, tomando en cuenta una tasa de inflación del 5,53% emitida y publicado por el Banco Central del Ecuador.

**2.9 Análisis de Comercialización**

### ***2.9.1 Canales de Distribución***

Los canales de distribución constituyen la manera o forma de cómo los ofertantes llegan con sus productos o servicios a los demandantes, en el caso de la competencia directa con el despacho tributario a través de fuentes primarias como la observación y la entrevista, se pudo evidenciar que toda la clientela acude a dichas oficinas para realizar sus trámites tributarios, los mismos que son realizados en la mayoría por asistentes contables los mismos que reciben la información y la procesan según los requerimientos que el cliente requiere, además se pudo evidenciar que en muchos de los casos los centros de tributación ofrecen el servicio de tener una asistente en el negocio el mismo que posee un costo adicional y es muy elevado.

En nuestro caso el proyecto de Pre-factibilidad de la creación de un Despacho Tributario y Contable en el Cantón Latacunga, se ha establecido con un canal de distribución directo es decir nuestro personal ira donde el cliente más no el cliente vendrá donde nosotros, ya que el servicio se ofrecerá directamente, puesto que no existe otra manera de hacer uso de los servicios.

Además aprovechando la tecnología se puede realizar las obligaciones tributarias que los clientes necesiten desde sus propios negocios puesto que con ello se ahorran tiempo y se mejorará el servicio, adicionalmente a los clientes se les informará de las nuevas leyes y reformas que se estén originando para no tener ningún inconveniente y evitar sanciones.

## **CAPITULO III**

## **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico permite analizar y proponer diferentes opciones tecnológicas que tiene que ver con la ingeniería básica del producto y/o procesos que se desea instalar, para ello se debe hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional.

De ahí la importancia de analizar diferentes variables como: tamaño de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda; localización la misma que permite definir el lugar más certero para su implantación; tecnología, permite además definir la inversión a nivel de costo directo e indirecto; finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

### **3.1 Tamaño del Proyecto**

Cuando se habla del tamaño, se suele aludir a la capacidad de producción durante un período de tiempo que se considera normal para las características de cada proyecto en particular.

El estudio de mercado es la primera aproximación para definir el tamaño de un proyecto, ya que estima la demanda insatisfecha futura, que puede ser variable en el tiempo, pero que es muy importante para la definición adecuada de la capacidad de producción.

La solución óptima en cuanto a tamaño será aquella que conduzca al resultado económico más favorable para el proyecto en conjunto. Son varios los factores que determinan el tamaño de un proyecto entre ellos: el tamaño del mercado, los recursos financieros que podrían disponerse para la instalación del despacho tributario, la disponibilidad de materia prima e insumos, la disponibilidad de mano de obra, etc.

El presente proyecto está basado como una microempresa y fundamentándonos a que la cantidad de servicios que se ofrezca depende mucho del recurso humano que se tenga con el transcurso del tiempo, ya que si se obtienen mayores de estos recursos y la aceptación del servicio es paulatinamente creciente, se podrá invertir en la inclusión de nuevo recurso humano que permita que el despacho ofrezca más servicios, haciendo que este proyecto pueda progresivamente convertirse de una pequeña a mediana empresa.

Adicionalmente, mientras la microempresa va manteniéndose y desarrollándose en el mercado objetivo, el proyecto también podrá buscar nuevos mercados que permitan crear nuevas sucursales en los diferentes cantones de la provincia.

### ***3.1.1 Factores determinantes en el Tamaño del Proyecto***

Para la determinación del tamaño del proyecto se analizarán los diferentes escenarios que nos permitirán definir a exactitud cuantos productos o servicios estamos en capacidad de producir y los factores que pueden apoyar entre ellos tenemos:

#### ***3.1.1.1 Tamaño en función del financiamiento.***

Para el financiamiento del proyecto se puede contar con dos tipos de inversión, una perteneciente a créditos obtenidos por instituciones bancarias o financieras y otra que constituye un capital social suscrito y pagado por accionistas de la propia empresa.

Para el presente proyecto de pre-factibilidad la inversión inicial requerida en un 100% será desembolsada por las promotoras del presente trabajo investigativo.

### ***3.1.1.2 Disponibilidad de mano de obra.***

Para determinar el tamaño óptimo del proyecto, es necesario asegurarse que se cuente con los recursos humanos necesarios para la operación y dirección; la incidencia de los costos de mano de obra en los costos de operación es muy fuerte y por ello es necesario definir el número de integrantes que conformarán el despacho.

Por ello el personal que conformará el despacho tributario estará integrado por profesionales de la Universidad Técnica de Cotopaxi, ya que la creación de esta microempresa ha sido un anhelo desde los inicios de la carrera universitaria, por ello se ha definido que para la operación del proyecto se requiere de 4 profesionales que posean títulos superiores en Contabilidad y Auditoría C.P.A., con una experiencia de 3 años en manejo de contabilidad y afines.

Estas aptitudes nos ayudarán a cubrir la demanda insatisfecha determinada en el proyecto. Dicho personal estará distribuido entre mano de obra directa, mano de obra indirecta y personal administrativo.

### ***3.1.1.3 Disponibilidad de materia prima.***

Para el despacho tributario las materias primas están involucradas directamente con los insumos y suministros necesarios para la realización de los servicios.

Para ello se debe identificar el abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas que se requiere para el desarrollo del proyecto. De ahí la importancia de conocer a los proveedores, precios y cantidades de suministros e insumos. Dentro de la ciudad de Latacunga se ha observado que existe un gran

número de proveedores que nos pueden abastecer con el stock suficiente de materiales para el desarrollo del proyecto. (Ver Anexo)

#### ***3.1.1.4 Disponibilidad de tecnología.***

Para el desarrollo de los servicios, el despacho tributario se apoyará en el avance tecnológico; los mismos que serán plasmados con equipos como (computadoras portátiles y de escritorio, fax, teléfonos, impresoras) y en medios tecnológicos como (internet y programas informáticos) que harán que el servicio que se brinde resulte muy práctico y ayude a optimizar el tiempo.

#### ***3.1.2 Tamaño Propuesto***

Después de analizar los factores anteriormente mencionados el proyecto como tal, está en capacidad de satisfacer un 30% de la demanda insatisfecha, debido a que este es el mercado meta al cual el Despacho Tributario y Contable pretende llegar con su trabajo.

En el cuadro que se muestra a continuación se detalla el número de servicios que anualmente se pretende cubrir para los siguientes 5 años:

**Cuadro N. 22**

**TAMAÑO ESTIMADO DEL PROYECTO SEGÚN DEMANDA**

<b>AÑO 1</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>TAMAÑO DEL PROYECTO (30%)</b>
<b>SERVICIOS</b>		
Declaraciones impuestos SRI	11.473	3.442
Manejo de nómina / IESS	11.900	3.570
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.608	482
Manejo y/o supervisión contabilidad	597	179
<b>TOTAL</b>	<b>25.578</b>	<b>7.673</b>
<b>AÑO 2</b>		
<b>SERVICIOS</b>		
Declaraciones impuestos SRI	12.053	3.616
Manejo de nómina / IESS	12.502	3.751
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.689	507
Manejo y/o supervisión contabilidad	627	188
<b>TOTAL</b>	<b>26.871</b>	<b>8.062</b>
<b>AÑO 3</b>		
<b>SERVICIOS</b>		
Declaraciones impuestos SRI	12.663	3.799
Manejo de nómina / IESS	13.135	3.941
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.744	523
Manejo y/o supervisión contabilidad	659	198
<b>TOTAL</b>	<b>28.201</b>	<b>8.461</b>
<b>AÑO 4</b>		
<b>SERVICIOS</b>		
Declaraciones impuestos SRI	13.304	3.991
Manejo de nómina / IESS	13.800	4.140
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.832	550
Manejo y/o supervisión contabilidad	692	208
<b>TOTAL</b>	<b>29.628</b>	<b>8.889</b>
<b>AÑO 5</b>		
<b>SERVICIOS</b>		
Declaraciones impuestos SRI	13.977	4.193
Manejo de nómina / IESS	14.498	4.349
Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	1.925	578
Manejo y/o supervisión contabilidad	727	218
<b>TOTAL</b>	<b>31.127</b>	<b>9.338</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Grupo de Tesis

La oferta estimada se la ha obtenido multiplicando la demanda insatisfecha por el 30% de servicios que pretende cubrir el despacho tributario y/o contable así por ejemplo  $11.473 \times 0.30 = 3.442$ , este resultado demuestra el total de servicio anual que se pretende ofrecer y cubrir con ello la demanda insatisfecha.

## **3.2 Localización Óptima del Proyecto**

El estudio de la localización del proyecto debe definir claramente cual será el mejor sitio para ubicar el despacho tributario. Debemos considerar que la localización óptima será aquella que permita obtener una maximización de los beneficios, reduciendo al mínimo posible los costos. El problema de la localización consta básicamente de 3 partes:

1. Elección del territorio o región en general.
2. El escogimiento de la localidad específica dentro de la región, y
3. Selección del lugar específico para la instalación del despacho tributario.

La importancia de una adecuada localización se manifiesta en el análisis de factores legales, sociales, culturales, tributarios, técnicos, espaciales, etc., que aseguren el normal desarrollo de las actividades del proyecto, ya que tiene el carácter de definitiva. En la localización de proyectos, dependiendo su naturaleza se consideran dos aspectos:

- Macro localización
- Micro localización

### **3.2.1 Macro localización**

Es comparar alternativas entre las zonas del país y seleccionar la que ofrece mayores ventajas para el proyecto. Los factores más importantes a considerar para la localización a nivel macro son:

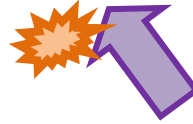
- Recursos humanos
- Disponibilidad y costo de los insumos
- Políticas de descentralización
- Disponibilidad de servicios básicos.

El presente proyecto se ubicará en el Ecuador; Región Sierra, Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga. Esta localización se fundamenta en lo siguiente:

- En la Provincia de Cotopaxi y en especial en la Ciudad de Latacunga existen de manera creciente negocios y profesionales que deben cumplir con sus obligaciones tributarias.
- Disponibilidad de mano de obra calificada y materia prima.
- Acceso a la tecnología
- La Ciudad de Latacunga por ser Capital de Provincia y por encontrarse en la misma todas las oficinas necesarias para los servicios tributarios (SRI, Municipio, Bancos, etc.)

**Gráfico N. 22**  
**DESPACHO TRIBUTARIO Y/O CONTABLE**  
**MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN**





Fuente: Microsoft Encarta 2009  
 Realizado por: Grupo de Tesis

### 3.2.2 *Micro localización*

La micro localización nos permite definir el sitio preciso y recomendado para la ubicación definitiva del despacho tributario.

Para determinar la ubicación del despacho tributario los principales factores utilizados para su ponderación fueron: cercanía a la parte comercial, cercanía a las oficinas de profesionales, cercanía a las instituciones gubernamentales y financieras, infraestructura, disponibilidad de mano de obra y materias primas, costo de arrendamiento.

El procedimiento para calificar las alternativas es el Método Cualitativo por puntos, para lo cual hemos seguido el siguiente procedimiento:

- 1.- Determinación de las variables de impacto
- 2.- Puntuación en escala de 1 al 10
- 3.- Cuantificación de variables de impacto
- 4.- Selección de la mejor alternativa.

**Cuadro N. 23**

**DESPACHO TRIBUTARIO - CONTABLE  
 PONDERACIÓN POR SECTORES**

VARIABLES DE IMPACTO	PESO ASIGNA.	LA ESTACIÓN		LA MERCED		EL SALTO	
		CALF.	POND.	CALF.	POND.	CALF.	POND.

Cercanía a la parte Comercial y profesionales	25%	6	1,50	8	2,00	8	2,00
Cercanía a las instituciones gubernamentales y bancarias	15%	5	0,75	8	1,20	6	0,90
Infraestructura	15%	6	0,30	6	0,30	8	1,20
Disponibilidad de Mano de Obra	20%	6	1,20	6	1,20	8	1,60
Disponibilidad de Materias Primas	10%	6	0,30	6	0,60	8	0,80
Costo de Arrendamiento	15%	5	0,75	6	0,90	8	1,20
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>5,30</b>		<b>6,20</b>		<b>7,70</b>

Fuente: Observación

Realizado por: Grupo de Tesis

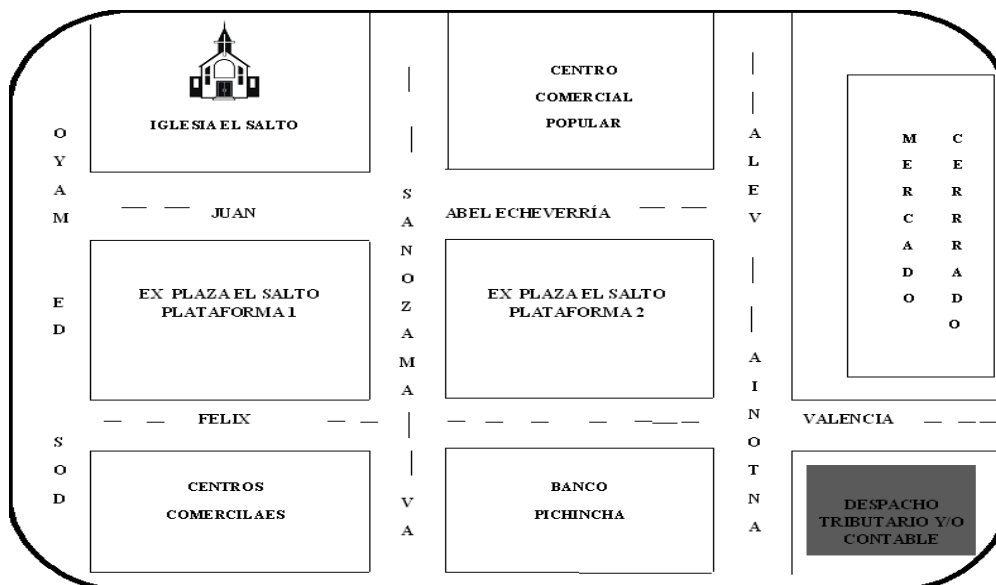
En base a la información anterior se puede indicar que la localización óptima del proyecto, de acuerdo a la mayor puntuación ponderada, es el Sector el Salto, ya que el sector está cercano a la zona comercial, oficina de profesionales, queda a 10 minutos de las instituciones gubernamentales y bancarias.

En consecuencia el despacho Tributario y/o Contable estará ubicado en:

**PAÍS** : Ecuador  
**REGIÓN** : Sierra  
**PROVINCIA** : Cotopaxi  
**CANTÓN** : Latacunga  
**BARRIO** : El salto

### Gráfico N. 23

#### MAPA DE MICRO LOCALIZACIÓN



Fuente: Propia  
 Realizado por: Grupo de Tesis

### 3.3 Ingeniería Proyecto

La presentación de la ingeniería de un servicio no resulta una posesión de un bien sino es diseñar un servicio que requiere de proveer algún nivel de habilidad ingenio y experiencia, que se preocupe de que le cliente llene sus expectativas y satisfaga sus necesidades.

#### 3.3.1 Diseño de los Servicios

Es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente; en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de estas.

Un servicio requiere de constante inversión en mercadotecnia y actualización ante la competencia, siendo esta nuestra oportunidad para captar la demanda insatisfecha del mercado meta. Los servicios del Despacho Tributario y/o Contable se enfocan a ofrecer mejor calidad y atención personalizada a cada uno de los clientes que hagan uso de los mismos.

El Despacho Tributario – Contable con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de los potenciales clientes pretende ofrecer los siguientes servicios:

### **1. Registro de Ingresos y Egresos**

Estos servicios serán desarrollados en el programa de Microsoft Excel. Se registrará los comprobantes que estén autorizados por el S.R.I tanto de las compras (Ingreso) como de las ventas (Egresos) y contendrá los siguientes campos que de acuerdo a los requerimientos que se enuncian en el reglamento a la Ley de régimen de Tributario Interno en el Art. 29 son los siguientes:

- Fecha de transacción
- Concepto o detalle
- Número de comprobante de venta
- Valor del comprobante y
- Observaciones que sean del caso.

Estos reportes serán entregados a los clientes de manera periódica (diaria, semanal, quincenal, mensual, etc.) tal como se haya convenido de acuerdo a las exigencias del cliente.

Este servicio a más de cumplir con los requerimientos del S.R.I permitirá al cliente conocer de manera precisa sus movimientos económicos mensuales que le darán una visión de los resultados obtenidos que le permitirá tomar decisiones que busque mejorar o mantener estos resultados, todo con el fin de buscar el progreso para su negocio.

### **Cuadro N. 24**

## DIAGRAMA DE FLUJO REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS

<b>MACRO-PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS – CONTABLES</b>		
<b>PROCESO: REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Visita cliente	Visita al cliente para la recepción de documentos	Asistente administrativa
Análisis de documentos	Recepción, clasificación y verificación de documentos (ruc, fecha de caducidad)	Asistente I contable
Registro de documentos	Ingreso de información compras – ventas al libro diario (Excel)	Asistente I contable
Comprueba y revisa veracidad de la información.	Traslado de la información procesada al Contador	Contador General
Entrega y archivo de documentación.	Entregar reportes, documentos, soportes en formas físicas o tecnológicas al cliente.	Asistente II contable
Facturación	Aceptación y facturación de los servicio	Asistente II contable

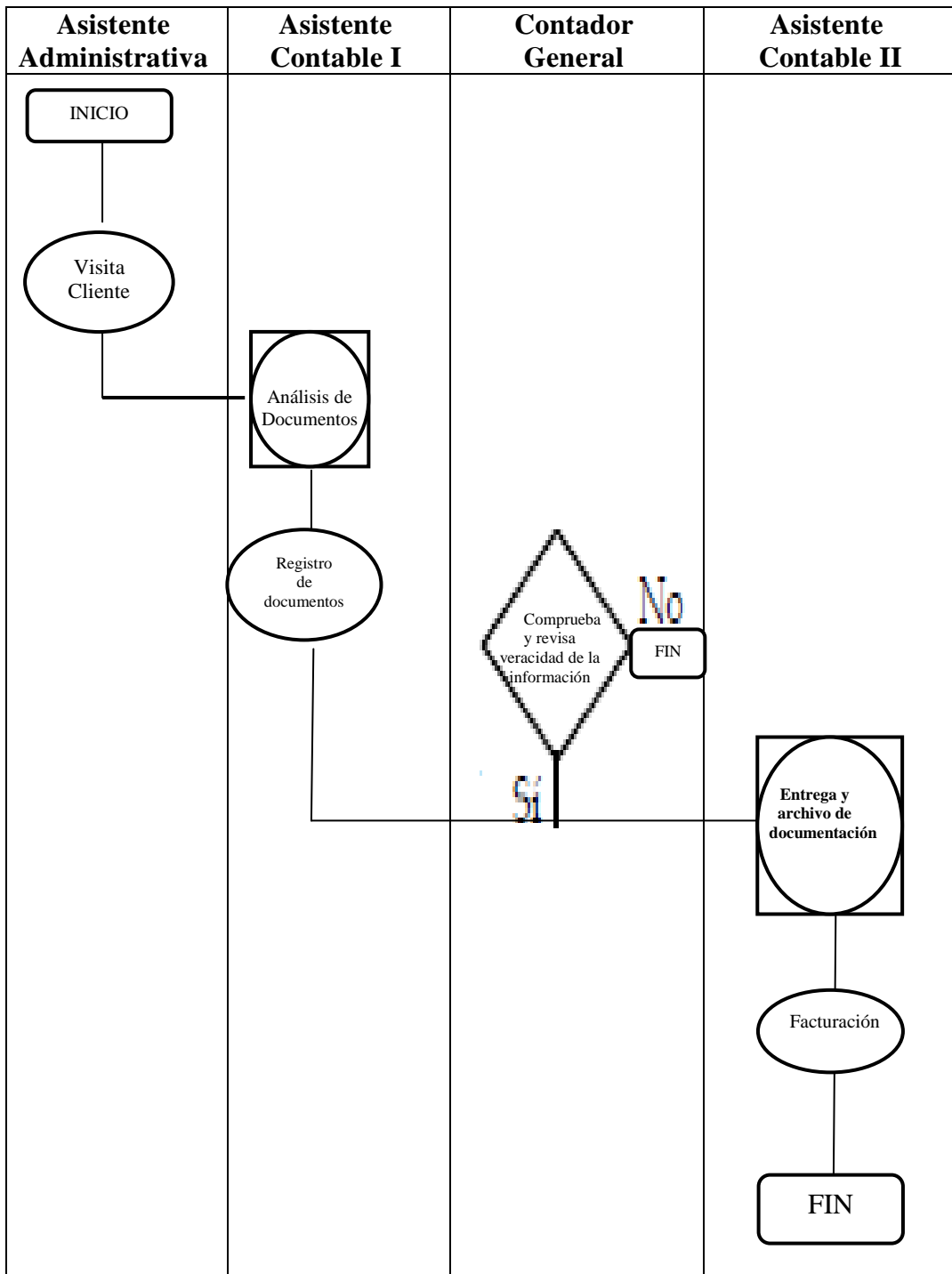
Fuente: Propia

Realizado por: Grupo de Tesis

### FLUJO GRAMA N.1

#### REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS

<b>FLUJOGRAMA DE PROCESOS I</b>
<b>MACRO-PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS – CONTABLES</b>
<b>PROCESO: REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS</b>



## 2.- Manejo de Contabilidad

Es uno de los servicios más completos que desarrollará el despacho, se basa en el registro de los movimientos realizados por los contribuyentes obligados a llevar contabilidad y debe realizársela de acuerdo a lo descrito en el Art. 39 del reglamento de la Ley de régimen Tributario interno que menciona.

*La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América. Para las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y sociedades que no estén bajo el control y vigilancia de las Superintendencias de Compañías o de Bancos y Seguros, la contabilidad se llevará con sujeción a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), en los aspectos no contemplados por las primeras, cumpliendo las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y este Reglamento.*

*Las sociedades sujetas al control y vigilancia de las Superintendencias de Compañías o de Bancos y Seguros, se regirán por las normas contables que determine su organismo de control; sin embargo, para fines tributarios, cumplirán las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y este Reglamento. Las sociedades que tengan suscritos contratos para la exploración y explotación de hidrocarburos, se regirán por los reglamentos de contabilidad que determine su organismo de control, para cada caso; sin embargo, para fines tributarios, cumplirán las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y este Reglamento y supletoriamente las disposiciones de los mencionados reglamentos de contabilidad. Previa autorización de la Superintendencia de Bancos y Seguros o de la Superintendencia de Compañías, en su caso, la contabilidad podrá ser bimonetaria. Los activos denominados en otras divisas, se convertirán a dólares de los Estados Unidos de América, de conformidad con los principios contables de general aceptación, al tipo de cambio de compra registrado por*

*el Banco Central del Ecuador. Los pasivos denominados en moneda extranjera distinta al dólar de los Estados Unidos de América, se convertirán a esta última moneda, con sujeción a dichas normas, al tipo de cambio de venta registrado por la misma entidad.*

Antes de ofrecer los servicios, primero se solicitará los documentos necesarios para conocer el estado actual del negocio en cuanto al movimiento contable.

Los documentos que se requerirán son el RUC para verificar si el cliente se encuentra al día en sus obligaciones, además antes de recibir cualquier documento contable se deberá entender el funcionamiento del negocio, y se solicitará el pago de impuestos anteriores, dependiendo el tipo de negocio, incluso pagos municipales y demás con el fin de evitar responsabilidades a futuro. Se le hará conocer al cliente el estado en el que se encuentran sus obligaciones. Una vez aclarado el estado de las obligaciones se procederá a realizar el servicio.

Para la realización del servicio será necesario que el cliente proporcione los documentos fuente (comprobantes de venta autorizados, solicitudes de cheques, reportes de gastos, caja chica, estados de cuentas bancarias, etc.) de sus movimientos diarios, semanales o mensuales, para que el despacho realice el proceso de la Contabilidad con el registro de estas transacciones y que debido a las facilidades del programa escogido nos proporcione cada uno de los pasos e informes de la Contabilidad. Como consideraciones, se debe tener extremo cuidado en el traslado de los documentos entregados por el cliente hacia el despacho. Los reportes serán entregados al cliente de la periodicidad acordada en el contrato realizado.

### **Anexos Transaccionales**

Para la realización se basará en la normativa actual y en especial a la **Resolución N. NAC-DGER2007-1319** emitida el 26 de Diciembre del 2007 por el Director General del Servicio de Rentas Internas en la que se resuelve sobre la presentación de los anexos transaccionales.

Los clientes a quienes está dirigido este servicio son los que mencionan en el Art. 1 de la resolución antes descrita y que se menciona así:

*"Art. 1.- Deben presentar la información mensual relativa a las compras o adquisiciones, ventas o ingresos, exportaciones, comprobantes anulados y retenciones, los siguientes sujetos pasivos:*

*a) Los contribuyentes especiales;*

*b) Las entidades del sector público;*

*c) Los contribuyentes que poseen autorización de impresión de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención a través de sistemas computarizados autorizados, así se trate de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad;*

*d) Quienes, de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, tienen derecho y solicitan la devolución de Impuesto al Valor Agregado. No presentarán esta información las personas discapacitadas; de la tercera edad; y, los organismos internacionales con oficinas en el Ecuador, las embajadas, consulados y oficinas comerciales de los países con los cuales el Ecuador mantiene relaciones diplomáticas, consulares o comerciales, que no están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (Art. 3 Ley del RUC);*

- e) *Las instituciones financieras bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros y las cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por la Dirección Nacional de Cooperativas;*
- f) *Las empresas emisoras de tarjetas de crédito; y,*
- g) *Las administradoras de fideicomisos mercantiles y fondos de inversión. "*

También debemos considerar lo que se menciona en el Art. 3 de la resolución, ya que describen a quienes no están obligados a presentar estos anexos

*"Art. 3.- No están obligados a presentar la información los sujetos pasivos indicados en el artículo I de la presente resolución, en los meses en los que no existieren compras o adquisiciones, ventas o ingresos, exportaciones, ni retenciones. Sin embargo, cuando existan declaraciones sustitutivas o rectificaciones en las que se establezcan condiciones distintas a las señaladas en el inciso anterior, se deberá presentar la información y cancelar las multas respectivas, generadas por el incumplimiento de la obligación de presentar el anexo transaccional. Los lineamientos para la presentación están de estos anexos transaccionales están mencionados en el Art. 4 y Art. 5 de la resolución comentada, y se expresan así:*

*"Art. 4.- La información deberá enviarse a través de Internet hasta el último día del mes subsiguiente al que corresponde la misma (28, 29, 30 ó 31). De no ser así, también podrá entregársela en las direcciones regionales y demás oficinas dispuestas para el efecto, según el siguiente calendario, en consideración del noveno dígito del RUC:*

<b>Noveno Dígito del R.U.C.</b>	<b>Fecha máxima de entrega (mes subsiguiente al que corresponda la información)</b>
1	10

2	12
3	14
4	16
5	18
6	20
7	22
8	24
9	26
0	28

*Art. 5.- La presentación tardía, la falta de presentación y la presentación con errores de la información, será sancionada conforme a las normas legales vigentes."*

Para la entrega de este servicio se requerirá a los clientes de la documentación e información necesaria para que mediante el uso del programa que utiliza el S.R.I. denominado DIMM Anexo Transaccional, que se lo puede adquirir gratuitamente desde su página Web, se ingrese la información requerida y mediante la validación y comparación con las declaraciones se pueda ratificar la información detallada para consecuentemente ser guardada en un disquete o CD y entregar en las oficinas del S.R.I. o enviar vía Internet.

**Cuadro N. 25**

**DIAGRAMA DE FLUJO MANEJO DE CONTABILIDAD**

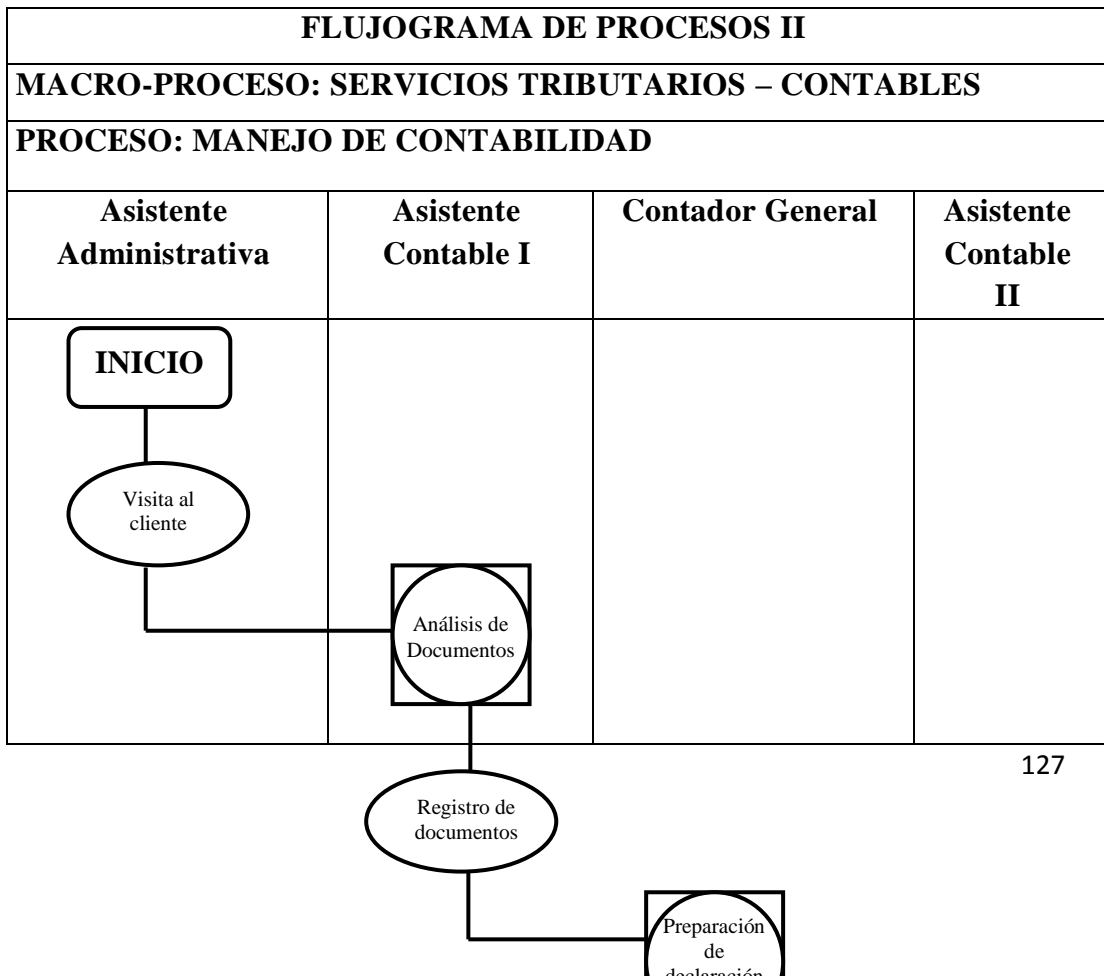
<b>MACRO-PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS – CONTABLES</b>		
<b>PROCESO: MANEJO DE CONTABILIDAD</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Visita cliente	Visita al cliente en su negocio	Asistente administrativa
Análisis de documentos	Recepción, clasificación y verificación de documentos (RUC, fecha de caducidad)	Asistente I contable
Registro de documentos	Registros de información a programas especializados	Asistente I contable

Preparación de declaraciones	Elaboración, validación, envío y pago de impuestos (renta, IVA, anexos, IESS)	Contador General
Elaboración de balances	Preparación y registro de ajustes si fuera necesario para la elaboración del balance mensual.	Contador General
Entrega y archivo de documentación	Informar, presentar y entregar los resultados al cliente para su revisión y aprobación.	Asistente II contable
Facturación	Facturación de los servicios	Asistente administrativa

Fuente: Propia

Realizado por: Grupo de Tesis

**FLUJOGRAMA N. 2  
MANEJO DE CONTABILIDAD**



--	--	--	--

### **3.- Supervisión de la Contabilidad**

Los negocios que ya tienen dentro de su estructura organizacional una persona quien maneje su contabilidad, tiene la opción de requerir los servicios de supervisión de ésta contabilidad. El servicio comprende en si, en ir de manera periódica acordada con el cliente al lugar donde se maneje la contabilidad para realizar el control de que lo que se está haciendo, del cumplimiento con los requisitos exigidos para llevar la contabilidad y en fin de todo lo inherente al buen manejo de la contabilidad.

El colaborador del Despacho se encargará de revisar de manera minuciosa los procedimientos llevados en el manejo de la contabilidad con el fin de entregar propuestas de mejora, recomendaciones, soluciones a los problemas o

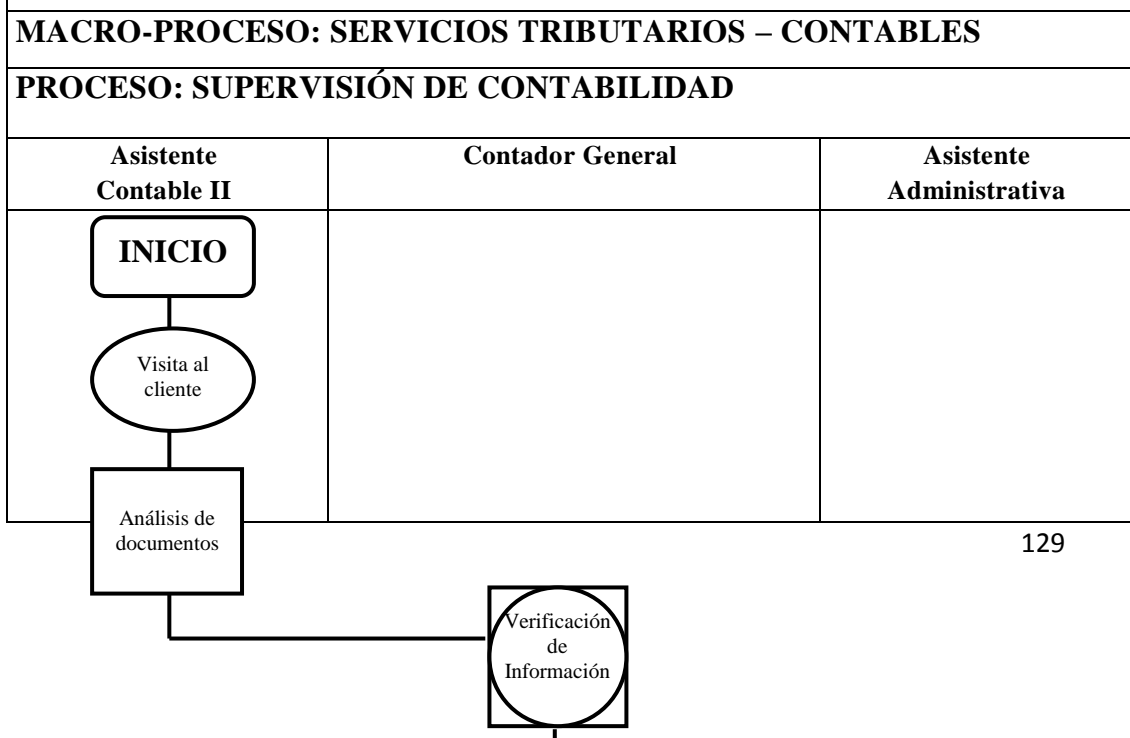
inconformidades encontradas en la supervisión. Esto ayudará al cliente a tomar medidas correctivas que permitan el mejoramiento de los procedimientos aplicados para el manejo de la contabilidad.

**Cuadro N. 26**

**DIAGRAMA DE FLUJO SUPERVISIÓN DE CONTABILIDAD**

<b>MACRO-PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS – CONTABLES</b>		
<b>PROCESO: SUPERVISIÓN DE CONTABILIDAD</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Visita al cliente	Visitar al cliente en su negocio	Asistente Contable II
Análisis de documentos	Revisa movimientos realizados en el sistema y registro de información.	Asistente Contable II
Verificación de información	Validación, envío y pago de impuestos (renta, IVA, anexos, IESS)	Contador general
Elaboración de balances	Preparación y registro de ajustes para la elaboración del balance mensual.	Contador general
Presentación de resultados	Revisar, informar y presentar los resultados al cliente para su revisión y aprobación.	Contador general
Entrega de reportes	Presentar documentos y soportes en formas físicas o tecnológicas al cliente.	Contador general
Facturación	Facturación de los servicios	Asistente Administrativos

**FLUJOGRAMA DE PROCESOS III**



--	--	--

#### **4.- Declaraciones de Impuestos**

Existen obligaciones para con instituciones del estado. Las más importantes y las que se pondrá mayor énfasis son las exigidas por el Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y Municipio, para realizar este servicio, se va a considerar los diferentes procedimientos para la declaración de estos impuestos a las diversas instituciones.

### **Declaración de impuestos al Servicio de Rentas Internas**

Para la realización de estos impuestos, esta institución ha dispuesto la difusión de formularios para poder mediante este medio entregar declaraciones. Es así que cada formulario tiene su código para cada impuesto como se muestra a continuación:

<b>Formulario 101</b>	Impuesto a la Renta de Sociedades y presentación de balances formulario único - sociedades
<b>Formulario 102</b>	Impuesto a la Renta de Personas Naturales y sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad
<b>Formulario 102 A</b>	Impuesto a la Renta de Personas Naturales y sucesiones indivisas no obligadas a llevar contabilidad
<b>Formulario 103</b>	Retenciones en la fuente del impuesto a la Renta
<b>Formulario 104</b>	Impuesto al Valor Agregado
<b>Formulario 104 A</b>	Impuesto al Valor Agregado de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad
<b>Formulario 105</b>	Impuestos a Consumos especiales
<b>Formulario 106</b>	Pagos Múltiples
<b>Formulario 107</b>	Impuesto Renta relación de dependencia

Para llenar los diferentes formularios es necesarios que el cliente entregue los documentos fuente como son las facturas, notas de venta, liquidaciones de compra de bienes y servicios, notas de crédito, etc., que hayan sido entregadas por ventas y recibidas por sus compras en forma semanal, quincenal o mensual de acuerdo a lo convenido.

La microempresa se encargará de detallar mediante el programa Microsoft Excel en el caso de los clientes que no estén obligados a llevar contabilidad para realizar la respectiva conciliación de los impuestos y consecuentemente

informar esta pre liquidación para que con la aprobación del cliente se proceda al envío de la información y consecuentemente realizar el pago.

La finalización de este servicio es con la entrega de impresión de la declaración enviada y los anexos pertinentes de esta declaración.

**Cuadro N. 27**

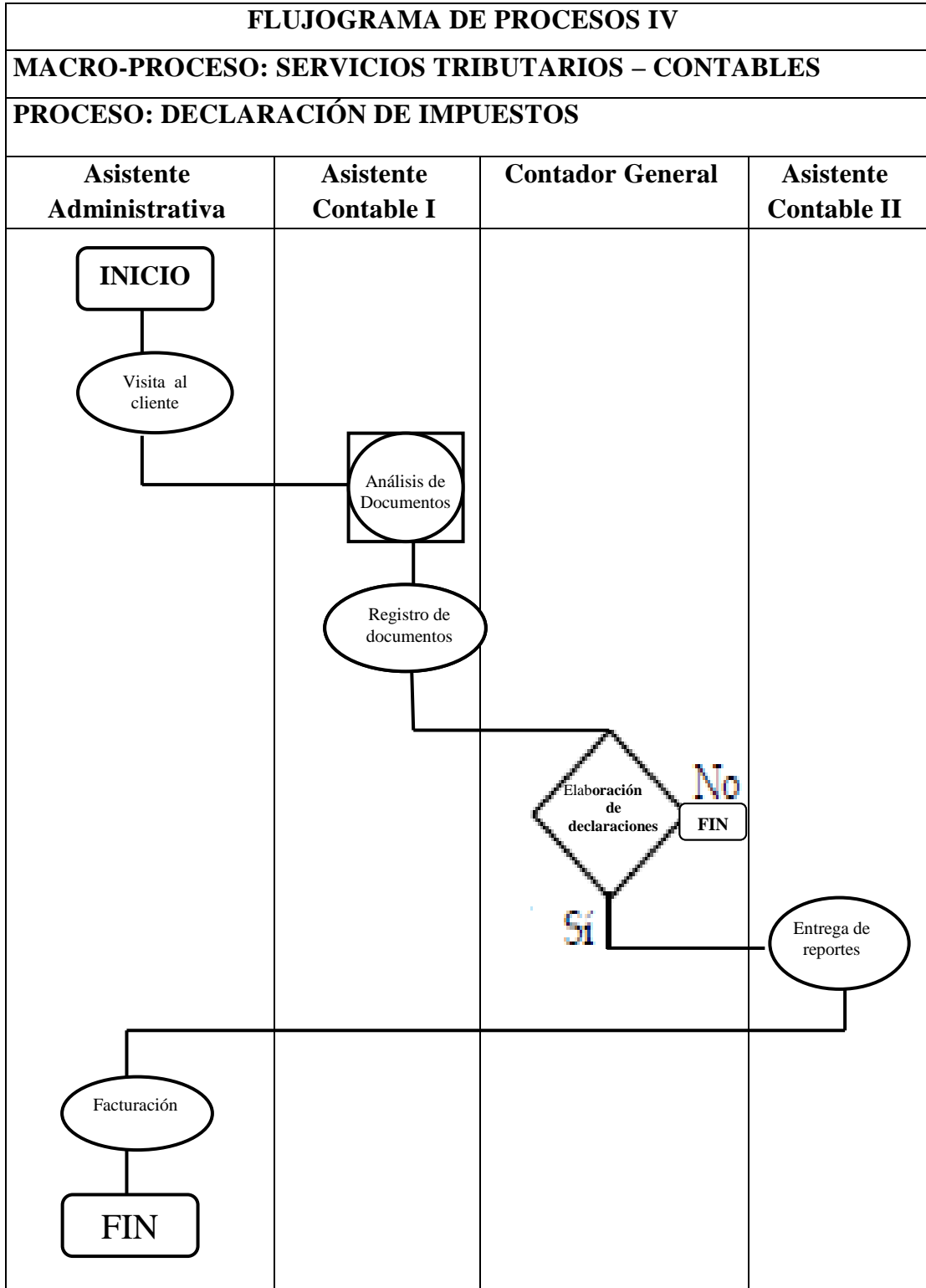
**DIAGRAMA DE FLUJO DECLARACIÓN DE IMPUESTOS**

<b>MACRO-PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS – CONTABLES</b>		
<b>PROCESO: DECLARACIÓN DE IMPUESTOS</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Visita al cliente.	Visita al cliente para la recepción de documentos	Asistente administrativa
Análisis de documentos	Clasificación y verificación de documentos (ruc, fecha de caducidad)	Asistente contable I
Registro de documentos	Registros de datos al libro diario (Excel)	Asistente contable I
Elaboración de declaraciones	Preparar, revisar, informar y presentar los resultados al cliente para su revisión-aprobación y pago de impuestos.	Contador General
Entrega de reportes	Entregar de reportes al cliente en formas físicas o tecnológicas.	Asistente contable II
Facturación	Facturación de los servicios	Asistente administrativa

Fuente: Propia

Realizado por: Grupo de Tesis

**FLUJOGRAMA N. 4  
DECLARACIÓN DE IMPUESTOS**



## **5.- Manejo de Nómina**

El servicio de manejo de nómina, corresponde al registro en el Sistema Contable FENIX en el módulo especializado para roles, de los empleados que se encuentren laborando en los negocios de los clientes. Adicional se ingresará todos los datos o valores concernientes al manejo del rol de pagos.

Será un servicio completo, pues permitirá generar reporte de sueldos, horas extras, beneficios, provisiones, impuestos a la renta, aporte IESS, préstamos, anticipos, además de que se emitirán los correspondientes roles de pago para soporte del empleado y del empleador.

Para la realización de este servicio se debe emplear los conocimientos de la legislación ecuatoriana pertinentes como: Código de Trabajo, Ley de Seguridad Social, Ley de Régimen Tributario Interno, Cuadros Sectoriales, etc.

### **Declaración de Aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.**

Estos aportes lo deben declarar los empleadores son las personas naturales y sociedades que para el desarrollo de sus actividades tienen a su cargo empleados o trabajadores a quienes los mantienen afiliados al seguro social obligatorio.

Para ofrecer este servicio debe estar registrado en el I.E.S.S con su número patronal que es un sistema en los que los empleadores se registran para realizar los diferentes trámites, tales como: solicitudes de registros patronales, verificar los datos de la empresa, notificar cambios de representante legal, enviar avisos de entrada y salida de trabajadores, reportar novedades sobre los afiliados, en

cuanto a cambios en los salarios, registro de horas extras trabajadas, días laborados, licencia por enfermedad, etc.

También se podrá generar las planillas de aportes y de créditos de los afiliados, consultar datos y solicitar convenios para pagos en mora. De ser el caso que el empleador no esté registrado, la microempresa asesorará y realizará el registro si el cliente aceptare contar con estos servicios.

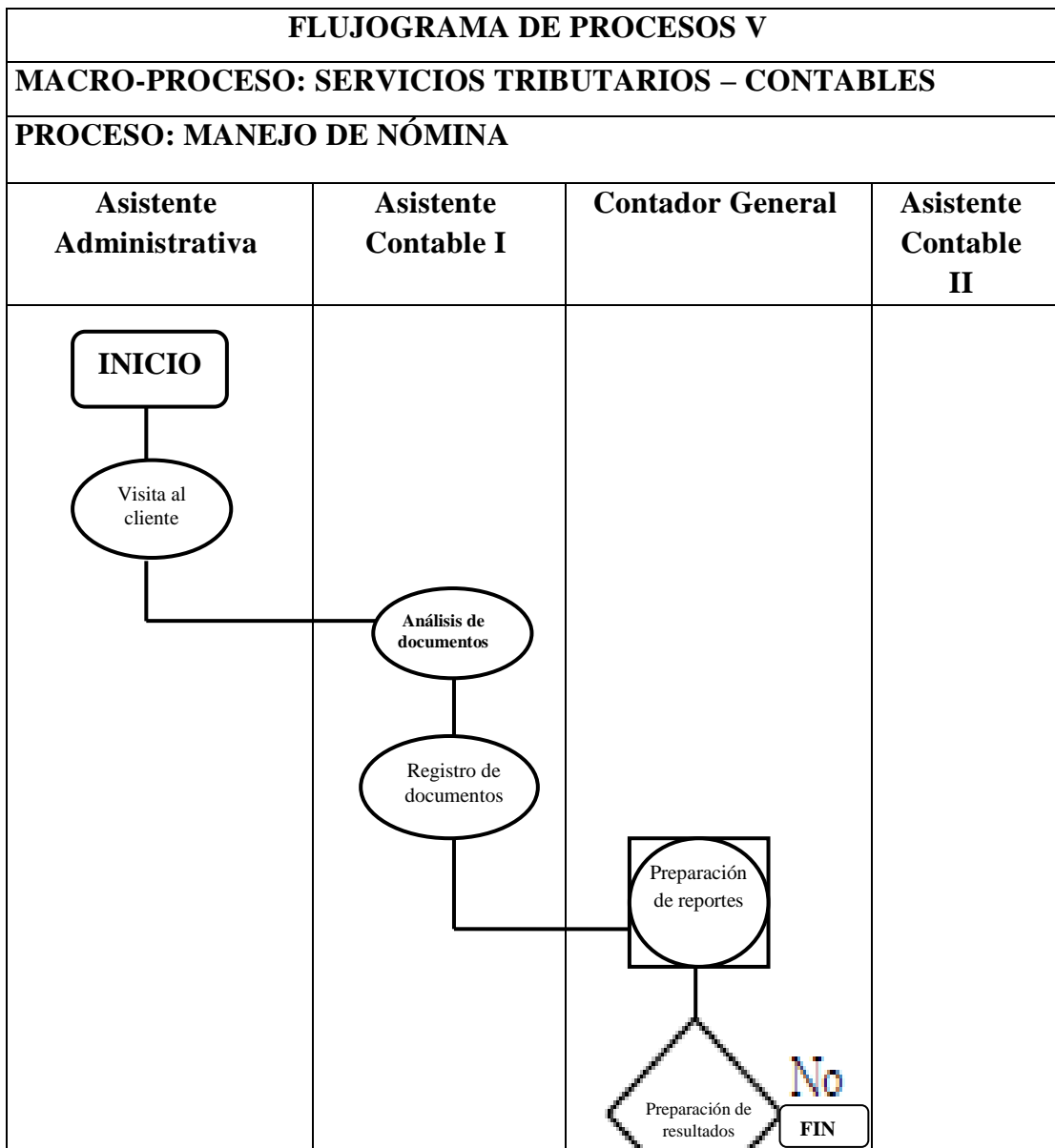
Realizado el proceso anterior, la microempresa se encargará con la autorización del empleador en revisar y generar las planillas y comprobantes correspondientes.

**Cuadro N. 28**  
**DIAGRAMA DE FLUJO MANEJO DE NÓMINA**

<b>MACRO-PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS – CONTABLES</b>		
<b>PROCESO: MANEJO DE NÓMINA</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Visita al cliente	Visita al cliente en su negocio	Asistente Administrativo
Análisis de documentos	Recepción de documentos del personal	Asistente Contable I
Registro de documentos	Registros de documentación a programas especializados	Asistente Contable I
Preparación de reportes	Preparación, validación e impresión de reportes.	Contador general
Presentación de resultados	Revisar, informar, presentar los resultados al cliente para su revisión y aprobación.	Contador general
Entrega de reportes	Entregar reportes y documentos de soportes en formas físicas-tecnológicas al cliente.	Asistente Contable II
Facturación	Facturación de los servicios	Asistente Administrativo

Fuente: Propia  
 Realizado por: Grupo de Tesis

**FLUJOGRAMA N. 5**  
**MANEJO DE NÓMINA**



--	--	--	--

## 6.- Asesoría Contable y Tributaria

La asesoría contable, tributaria representa el soporte, respaldo y entrega de soluciones para cualquier inquietud, problema o gestión que requieran los clientes por algunas situaciones inciertas que se presenten en la continua administración de sus negocios y que sean concernientes a temas de Contabilidad y Tributación. El recurso humano del Despacho aplicará el conocimiento de la normativa y legislación vigente, la experiencia adquirida en las labores en temas relacionados o similares y el profesionalismo para dar soluciones efectivas.

### Cuadro N. 29

#### DIAGRAMA DE FLUJO ASESORÍA CONTABLE – TRIBUTARÍA

<b>MACRO PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS - CONTABLES</b>		
<b>PROCESO: ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARÍA</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Entrevista	Entrevista con el cliente	Asistente Contable I
Conocimiento del problema	Definición de las necesidades que requiere solucionar el cliente	Asistente Contable I
Análisis de la información	Revisión y estudio de todos los movimientos del negocio	Contador general

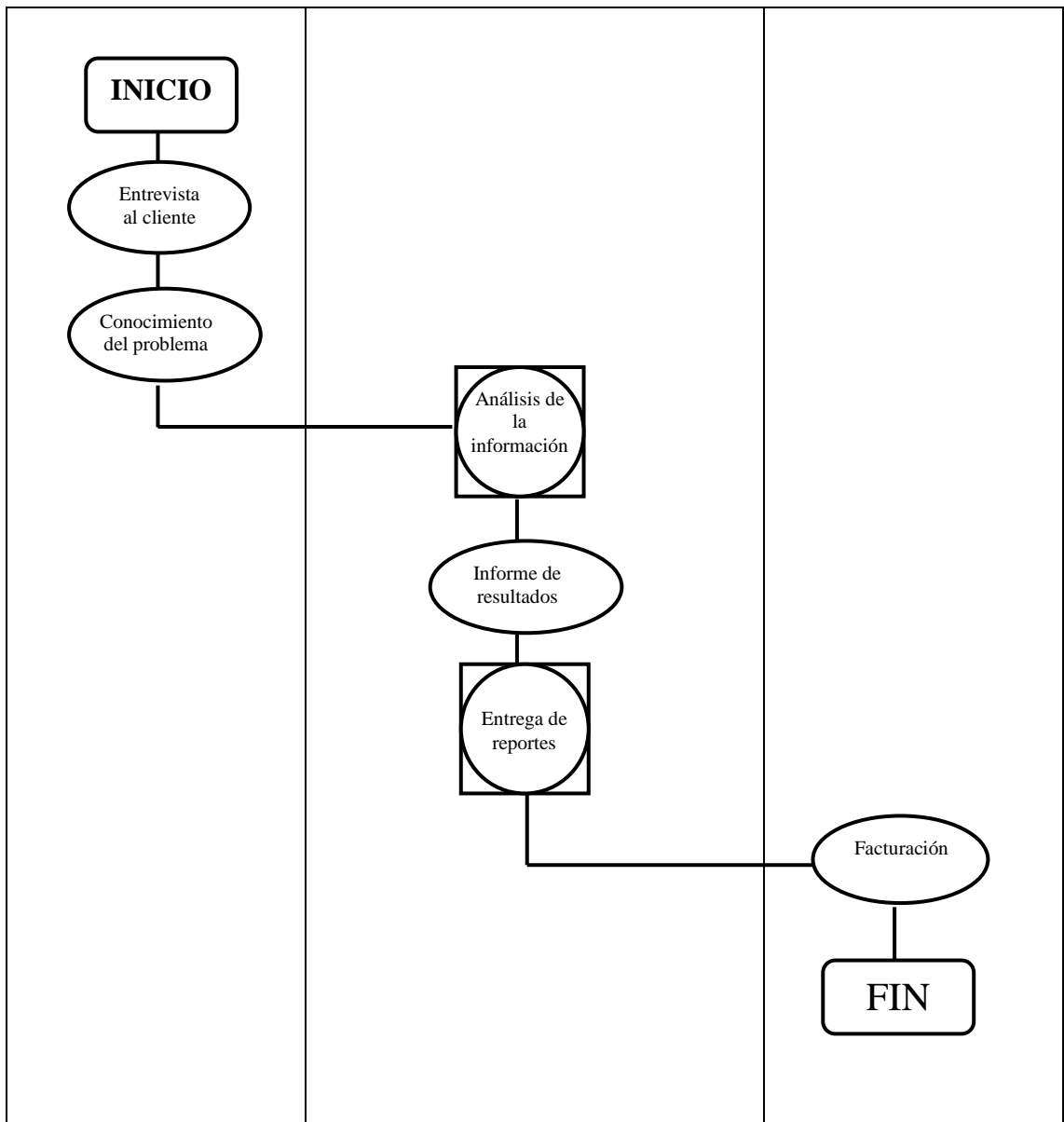
Informe de resultados	Reunión con el cliente para informarle sobre los cambios que se requiere para mejorar en las aéreas que se está fallando.	Contador general
Entrega de reportes	Entregar reportes y documentos de soportes en formas físicas o tecnológicas al cliente.	Contador general
Facturación	Facturación de los servicios	Asistente administrativa

Fuente: Propia

Realizado por: Grupo de Tesis

**FLUJOGRAMA N. 6**  
**ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA**

<b>FLUJOGRAMA DE PROCESOS VI</b>		
<b>MACRO-PROCESO: SERVICIOS TRIBUTARIOS – CONTABLES</b>		
<b>PROCESO: ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA</b>		
<b>Asistente Contable I</b>	<b>Contador General</b>	<b>Asistente Administrativa</b>



### 3.4 Requerimientos

Para ofrecer los servicios con una alta competitividad se necesitan de varios recursos que permitirán lograr los objetivos organizacionales. Se detalla a continuación de una manera más específica cada uno de los recursos necesarios.

### ***3.4.1 Recursos Materiales***

Estos recursos permitirán crear las estaciones de trabajo para el talento humano de la microempresa. También se crearán los espacios que darán mayor comodidad a los clientes como una salita de espera y de reuniones.

#### ***Muebles y Enseres***

<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>
3	Escritorios
1	Estaciones de Trabajo
4	Sillas giratorias
1	Sillones
4	Archivadores
1	Librero
14	Sillas
1	Pizarrón de tiza líquida
1	Mesa de Centro
1	Mesa
1	Microondas

#### ***Equipo***

En este grupo se encuentran los equipos electrónicos y tecnológicos necesarios para la realización de los servicios:

<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>
2	Computadores portátiles
4	Computadores de escritorio
3	Impresora multifunción
1	Televisión
1	Infocus
4	Teléfonos
2	Celulares con NIU banda ancha

### ***3.4.2 Infraestructura***

La oficina donde funcionará el despacho tributario consta de un área de 9 x 6m, cabe determinar que la misma es de propiedad de uno de los socios por lo que el valor del arriendo no será cobrado.

### ***Instalaciones***

Para el funcionamiento de la oficina es necesaria la adaptación de conexiones para los equipos como computadoras, el servicio de internet y para la seguridad de la oficina es necesaria la instalación de una alarma.

<b>Requerimientos</b>	<b>Detalle</b>
1	Redes
1	Internet

### ***3.4.3 Recurso Humano***

El talento humano está compuesto por un pequeño número de personas que desempeñarán los diferentes cargos que requiere la microempresa y son los siguientes:

<b>Cantidad</b>	<b>Cargo</b>
1	Contador General
1	Asistente Contable I
1	Asistente Contable II
1	Asistente Administrativo
1	Persona de Limpieza

#### ***3.4.4 Distribución del Local (Oficina)***

En la oficina es necesario distribuir las diferentes áreas para los puestos de trabajo que se necesita para el equipo que conforma la microempresa. Es así que de acuerdo a las características del local se ha distribuido la oficina considerando los requerimientos siguientes:

***Sala de Espera y Recepción (4,5m x 3m)*** .Al ingresar a la oficina se encontrará con una pequeña sala, la misma que servirá para que el cliente espere y este cómodo hasta que sea atendido.

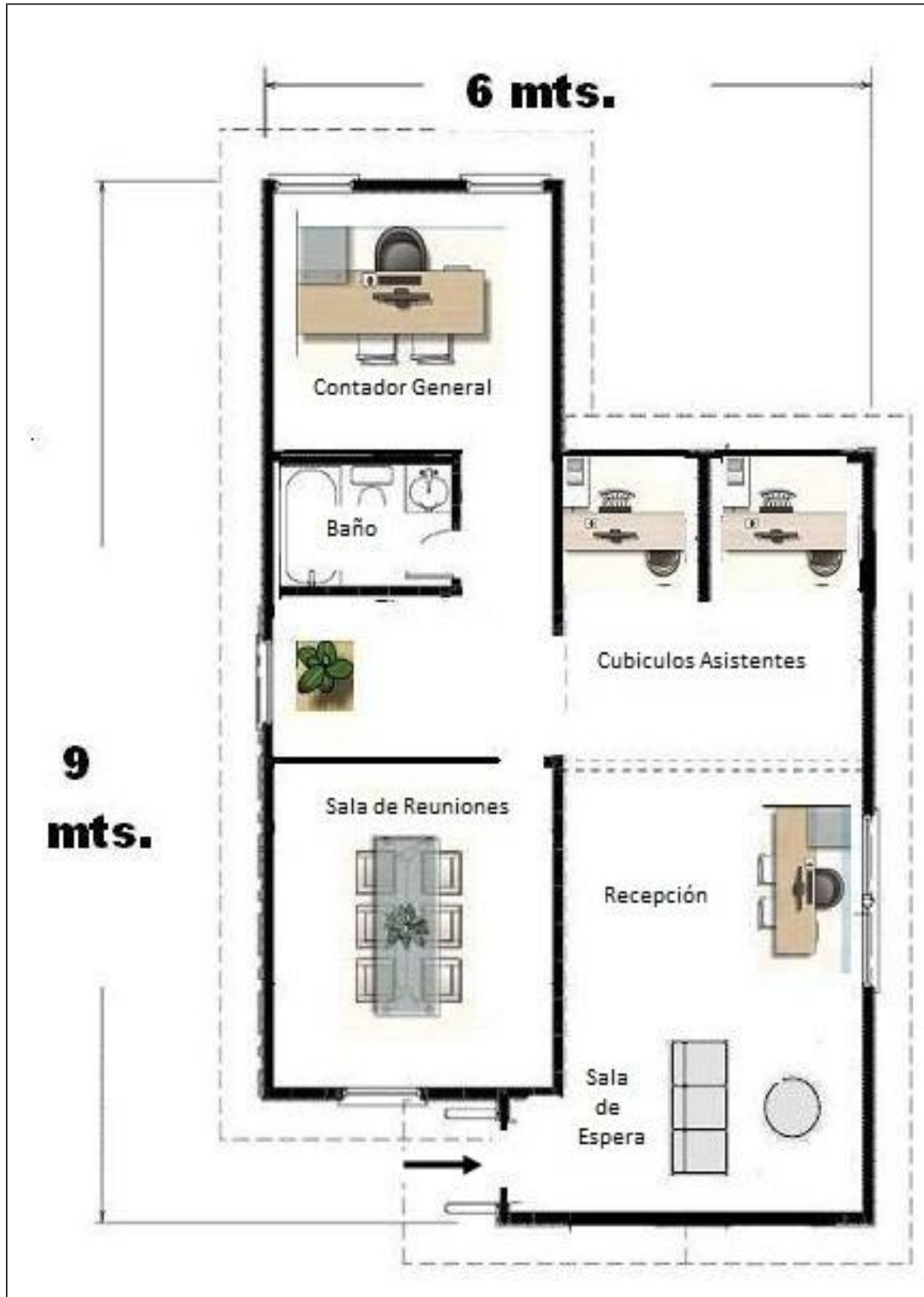
***Cubículos de Asistentes (3m x 3m)***. En ésta área se encontrará la Asistente Contable I, quién será la persona encargada del registro de la información de cada cliente en los sistemas utilizados; así como también el Asistente Administrativo, el mismo que visitará a los clientes y recogerá la información para ser procesada así como de la facturación correspondiente y cobro a cada cliente.

*Contador General (3m x 3m).* En ésta área estará ubicada la persona que revisará y elaborará el trabajo tributario – contable.

A continuación se presenta la distribución gráfica de la oficina de acuerdo al plano del local:

#### **Gráfico N. 24**

## PLANO GENERAL DE LA OFICINA



Elaborado por: Grupo de tesis

### 3.4.5 Requerimientos Totales del Proyecto

#### 3.4.5.1 Balance de materiales.

Una vez realizado el diseño general de la estructura, procedemos a identificar los requerimientos totales para cada una de las áreas del proyecto. Los valores corresponden a cotizaciones realizadas en el mes de Febrero del 2012 y proyectadas a la fecha de iniciación de las actividades del Despacho Tributario – Contable.

**Cuadro N. 30**  
**EL PROYECTO Y SUS REQUERIMIENTOS TOTALES**

#### Maquinaria y Equipo

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>RECEPCIÓN</b>			
Computadora	1	650,00	650,00
Impresora Multifunción	1	250,00	250,00
Teléfono	1	48,00	48,00
Celular	1	30,00	30,00
<b><i>SUBTOTAL RECEPCIÓN</i></b>			<b>978,00</b>
<b>SALA DE ESPERA</b>			
Televisor LG 21'	1	350,00	350,00
<b><i>SUBTOTAL SALA DE ESPERA</i></b>			<b>350,00</b>
<b>CUBÍCULOS DE ASISTENTES</b>			
Computadora	2	650,00	1.300,00
Teléfonos	2	48,00	96,00
Impresora Multifunción	1	250,00	250,00
<b><i>SUBTOTAL CUBÍCULOS DE ASISTENTES</i></b>			<b>1.646,00</b>
<b>CONTADOR GENERAL</b>			
Computadora	1	650,00	650,00
Programa Contable	1	1.100,00	1.100,00
Computadora Portátil	2	875,00	1.750,00
Impresora Multifunción	1	250,00	250,00
Teléfono	1	48,00	48,00
Celular	1	30,00	30,00

<b><i>SUBTOTAL CONTADOR GENERAL</i></b>			<b>3.828,00</b>
<b>SALA DE REUNIONES</b>			
Infocus	1	450,00	450,00
<b><i>SUBTOTAL SALA DE REUNIONES</i></b>			<b>450,00</b>
<b><i>TOTAL</i></b>			<b>7.252,00</b>

**Muebles y enseres**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>RECEPCIÓN</b>			
Estación de trabajo	1	120,00	120,00
Silla giratoria	1	58,00	58,00
Silla	2	35,00	70,00
Archivador	1	220,00	220,00
<b><i>SUBTOTAL RECEPCIÓN</i></b>			<b>468,00</b>
<b>SALA DE ESPERA</b>			
Sillón	1	120,00	120,00
Mesa de centro	1	80,00	80,00
<b><i>SUBTOTAL SALA DE ESPERA</i></b>			<b>200,00</b>
<b>CUBÍCULOS DE ASISTENTES</b>			
Escritorio	2	80,00	160,00
Archivador	2	220,00	440,00
Silla giratoria	2	45,67	91,34
Silla	4	35,00	140,00
<b><i>SUBTOTAL CUBÍCULOS DE ASISTENTES</i></b>			<b>831,34</b>
<b>CONTADOR GENERAL</b>			
Escritorio	1	80,00	80,00
Archivador	1	220,00	220,00
Silla giratoria	1	58,00	58,00
Silla	2	35,00	70,00
<b><i>SUBTOTAL CONTADOR GENERAL</i></b>			<b>428,00</b>
<b>SALA DE REUNIONES</b>			
Mesa	1	120,00	120,00
Librero	1	280,00	280,00
Sillas	6	35,00	210,00
Pizarrón	1	45,00	45,00
Microondas	1	125,00	125,00

<b><i>SUBTOTAL SALA DE REUNIONES</i></b>	<b>780,00</b>
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>2.707,34</b>

(Ver Anexo)

**Mano de Obra Directa**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gerente General	1	750,00	9.000,00
Asistente Contable I	1	350,00	4.200,00
Asistente Contable II	1	350,00	4.200,00
<b><i>TOTAL</i></b>			<b>17.400,00</b>

**Mano de Obra Indirecta**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Servicio de limpieza	1	292,00	3.504,00
<b><i>TOTAL</i></b>			<b>3.504,00</b>

**Administrativo**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Asistentes Administrativa	1	292,00	3.504,00
<b><i>TOTAL</i></b>			<b>3.504,00</b>

(Ver Anexo)

**Servicios Básicos**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Energía Eléctrica	kw	115	0,14	16,10	193,20
Agua potable	m3	37,50	0,08	3,00	36,00
Teléfono	min	185	0,07	12,95	155,40
Internet	plan	1	28,00	28,00	336,00
Celular	plan	1	15,00	15,00	180,00
<b>TOTAL</b>				<b>74,05</b>	<b>900,60</b>

**Gastos Administrativos y Ventas**

<b>DETALLE</b>	<b>CANT.</b>	<b>GASTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>ADMINISTRATIVOS</b>			
Suministros de oficina		120,00	1.440,00
Suministros de limpieza		50,00	600,00
Menaje			120,00
<b>SUB - TOTAL</b>		<b>170,00</b>	<b>2.160,00</b>
<b>VENTAS</b>			
Publicidad y prom. por radio (5 cuñas)		72,00	860,00
Hojas volantes y trípticos		20,00	240,00
<b>SUB - TOTAL</b>		<b>560,00</b>	<b>1.100,00</b>
<b>TOTAL</b>		<b>730,00</b>	<b>3.260,00</b>

**Gastos de Diferidos**

<b>DETALLE</b>	<b>Sub- Total</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Gastos de Constitución		830,00
Honorarios Abogado	500,00	
Gastos Notariales	200,00	
Gastos varios	30,00	

Inscripción Cámaras	100,00	
Patente Municipal		75,00
Tasa para el Cuerpo de Bomberos		20,00
Rótulo		300,00
<b><i>TOTAL</i></b>		<b><i>1.225,00</i></b>

## **CAPITULO IV**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

#### **4.1 Inversión Inicial**

Cualquier nuevo negocio presupone la cuantificación del volumen de capital que será necesario invertir para desarrollar la actividad elegida. El volumen de los recursos financieros a invertir dependerá de las características del negocio y fundamentalmente de la capacidad de inversión del emprendedor.

Para reconocer los requerimientos que comprende a la inversión inicial se deberá preparar un presupuesto, es decir cuantificar el volumen de los recursos

financieros necesarios para adquirir determinados activos; los mismos que deberán ser desembolsados por los accionistas.

También debe involucrarse inversión para cubrir la contratación de personal, adquisición de materias primas y el pago de determinados costos de fabricación, dichos rubros se los considera como capital de trabajo los mismos que deberán ser cuantificados por lo menos para el tiempo en que el despacho comience a generar ventas.

#### ***4.1.1 Componentes de la Inversión***

La Inversión Inicial Total muestra los requerimientos individuales de los diferentes rubros pertenecientes a la Inversión Fija, Inversión Diferida y Capital de Trabajo.

#### ***4.1.1.1 Inversión en activos fijos.***

Los activos fijos actualmente son distinguidos también como prioridad, ellos constituyen los bienes permanentes y derechos exclusivos que la empresa utiliza en el desarrollo de sus actividades.

Los activos fijos o propiedad, planta y equipo tienen las siguientes características:

- No estar dispuestos para la venta
- Poseer una vida útil de al menos un año
- Que ayuden a obtener rentas a la empresa y estén en uso y
- Ser de propiedad de la empresa.

Para el despacho tributario los activos fijos que están constituidos principalmente de Maquinaria y Equipo que se van a utilizar como las computadoras, programas contables, impresoras y toda aquella tecnología que se utilizará al brindar el servicio; y de Muebles y Enseres, que involucra todas aquellas cosas que ayuda al equipamiento de la oficina como escritorios, sillones, sillas, menaje, etc.

#### ***4.1.1.2 Inversión diferida.***

En este rubro se encuentra todos aquellos gastos que se realizaron para constituir el despacho tributario como los gastos de constitución, en el mismo se encuentran el pago de honorarios a profesionales, gastos notariales, inscripción en la cámara y gastos varios. También se encuentra el pago de impuestos como Patente Municipal, Tasa de bomberos y permiso de funcionamiento, y rotulación de la oficina.

#### ***4.1.1.3 Capital de trabajo.***

Como su nombre lo indica el capital de trabajo no es más que la inversión de una empresa en activos a corto plazo, es decir los recursos monetarios necesarios para poner en marcha las actividades del Despacho dentro de un periodo determinado.

En el caso del presente proyecto este se encuentra formado por la mano de obra directa; mano de obra indirecta, costos generales y los gastos de administración y ventas.

Es importante aclarar que en el cuadro que a continuación se detalla el valor del Capital de Trabajo es para los primeros **tres meses** de puesta en marcha del proyecto. Lo que nos indica que además de contar con la Inversión Fija y Diferida, debemos contar con un capital de trabajo que permita el desenvolvimiento del despacho hasta poder paulatinamente contar con clientela suficiente que permita el desarrollo y pago de haberes.

Para poder visualizar en detalle los componentes de la Inversión Inicial del proyecto se lo condensa en el siguiente cuadro:

**Cuadro N. 31**  
**INVERSIÓN INICIAL TOTAL REQUERIDA**  
**AÑO 0**

N.	DETALLE	VALOR
<b>1</b>	<b>Inversión (a+b)</b>	<b>11.682,31</b>
	<b>a) Inversión Fija</b>	<b>9.959,34</b>
	Maquinaria y Equipo	7.252,00
	Muebles y Enseres	2.707,34
<b>2</b>	<b>b) Inversión Diferida</b>	<b>1.722,97</b>
	Gastos de constitución	925,00
	Gasto propaganda	300,00
	Imprevistos (5% activos fijos)	497,97
<b>3</b>	<b>Capital de Trabajo</b>	<b>7.142,00</b>
	Mano de obra directa	4.350,00
	Mano de obra indirecta	1.752,00
	Costos generales de fabricación	225,00
	Gastos de venta y administración	815,00
	<b>Inversión Total (1+2+3)</b>	<b>\$ 18.824,32</b>

Fuente: Cuadros anteriores  
Realizado por: Grupo de Tesis

## 4.2 Fuentes de Financiamiento

Para el presente proyecto y considerando que la inversión total no es muy grande la única fuente de financiamiento será el aporte de los socios.

### 4.2.1 Aporte de los socios

Los socios de la microempresa aportaran un capital en un 100% que servirá para iniciar la inversión. El aporte está distribuido de la siguiente manera:

**CUADRO N. 32**  
**DISTRIBUCIÓN APORTE DE INVERSIONISTAS**

<b>INVERSIONISTAS</b>	<b>APORTE</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Lucia Cornejo	6.274,77	33,33%
Myrian Maigua	6.274,77	33,33%
Carla Suarez	6.274,77	33,33%
<b>TOTAL</b>	<b>\$18.824,32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuadros anteriores

Elaborado por: Grupo de Tesis

El financiamiento en resumen está dado en su totalidad por aporte de los socios, se evita el crédito financiero y así se ahorra el pago de los intereses que genera el mismo.

### 4.2.2 Cronograma de Inversiones

El objetivo del cronograma es prever una serie de problemas que se pueden presentar en la etapa de montaje y anticiparse a posibles soluciones, establecer una secuencia de inversión sobre cuya base se estudiara el financiamiento del proyecto.

El programa de inversión es la guía para la planeación y el registro del avance durante toda la obra. Debe indicar las fechas de iniciación y terminación de negociaciones en las entidades de financiamiento del proyecto de las autoridades de cuya aprobación depende; de los estudios finales de ingeniería, de la construcción de las obras, transporte y montaje de equipos para la iniciación y puesta en marcha de las operaciones.

El tipo de modelo usual es el diagrama de GANTT o gráfica de barras, en el que se realiza la planificación y la programación al mismo tiempo, o sea que la longitud de la barra representa cada tarea y a su vez indica las unidades de tiempo requeridas.

Es de vital importancia que el programa esté diseñado considerando el cuadro de Inversión Inicial Total, con el objeto de identificar el periodo durante el cual la inversión se efectivizará de tal forma que los recursos no queden inmovilizados innecesariamente en los periodos previstos.

**Cuadro N. 33**  
**CRONOGRAMA DE INVERSIONES**

Año 2012																					
N	ACTIVIDADES	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Aporte de Socios	■	■	■																	
2	Constitución Jurídica				■	■	■														
3	Negociación y compra de muebles y enseres						■	■	■												
4	Negociación y compra de equipos								■	■											
5	Negociación y elaboración de rótulo.								■	■											
6	Instalación de mobiliario										■	■									
7	Instalación de equipos										■	■									
8	Instalación de rótulo												■								
9	Compra de suministros de oficina, limpieza y menaje.													■	■						
10	Publicidad y promoción															■	■	■			
11	Puesta en marcha																		■	■	

Realizado por: Grupo de Tesis

### **4.3 Determinación de los Costos**

La determinación de los costos surge en consecuencia de las actividades del Despacho Tributario – Contable, por lo que se determina la cantidad de los recursos monetarios que exige el proyecto en su vida útil.

En el presente proyecto se considerará a los costos Fijos y Variables. Dentro de los fijos se encuentran la Mano de Obra Directa, Costos Generales de Fabricación y los Gastos de Administración y Ventas; mientras que en los variables encontramos a la Materia Prima que en este caso constituyen los suministros y materiales

En los Costos Fijos y para las proyecciones de los mismos se utilizara el 5,53% de la tasa de inflación según datos emitidos por al Banco Central del Ecuador a Diciembre del 2011. Mientras que para la proyección de la materia prima se considera además de la tasa de inflación un porcentaje adicional que es el 4% el mismo que representa la tasa de crecimiento que el proyecto pretende alcanzar, es decir que para la proyección de los Costos Variables se utilizará un 9,53%.

**Cuadro N. 34**  
**DETERMINACIÓN Y PROYECCIÓN DE LOS COSTOS**

<b>DETALLE DE COSTOS</b>	<b>Años 1</b>	<b>Años 2</b>	<b>Años 3</b>	<b>Años 4</b>	<b>Años 5</b>
<b>NÚMERO DE SERVICIOS</b>	<b>1.747</b>	<b>1.816</b>	<b>1.889</b>	<b>1.965</b>	<b>2.043</b>
<b>1. COSTOS FIJOS (a+b+c)</b>	<b>28.628,82</b>	<b>30.212,09</b>	<b>31.882,72</b>	<b>33.645,82</b>	<b>35.506,46</b>
<b>a. Mano de Obra Directa</b>	<b>17.400,00</b>	<b>18.362,22</b>	<b>19.377,65</b>	<b>20.449,23</b>	<b>21.580,08</b>
<b>b. Costos Generales de Fabricación:</b>	<b>6.504,82</b>	<b>6.864,63</b>	<b>7.244,15</b>	<b>7.644,74</b>	<b>8.067,51</b>
Mano de Obra Indirecta	3.504,00	3.697,77	3.902,26	4.118,05	4.345,78
Servicios Básicos	900,60	950,40	1.002,96	1.058,42	1.116,96
Depreciación Muebles y Enseres	243,66	257,13	271,35	286,36	302,20
Depreciación Equipos de Computo	1.611,56	1.700,68	1.794,73	1.893,98	1.998,71
Amortización de la Inversión Dif.	245,00	258,55	272,85	287,93	303,86
<b>c. Gastos de Administración y Vent.</b>	<b>4.724,00</b>	<b>4.985,24</b>	<b>5.260,92</b>	<b>5.551,85</b>	<b>5.858,87</b>
Sueldos y Salarios	3.504,00	3.697,77	3.902,26	4.118,05	4.345,78
Publicidad y propaganda	1.220,00	1.287,47	1.358,66	1.433,80	1.513,09
<b>2. COSTOS VARIABLES</b>	<b>2.160,00</b>	<b>2.365,85</b>	<b>2.591,31</b>	<b>2.838,27</b>	<b>3.108,75</b>
Materia Prima (Suministros y Materiales)	<b>2.160,00</b>	<b>2.365,85</b>	<b>2.591,31</b>	<b>2.838,27</b>	<b>3.108,75</b>
<b>TOTAL (1+2)</b>	<b>30.788,82</b>	<b>32.577,94</b>	<b>34.474,03</b>	<b>36.484,09</b>	<b>38.615,21</b>

Fuente: Cuadros anteriores

Realizado por: Grupo de Tesis

### 4.3.1 Depreciaciones

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo de Adquisición} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

**Cuadro N. 35**

#### DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES

<b>Período</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor en Libros</b>
0			<b>2.707,34</b>
1	243,66	243,66	2.463,68
2	243,66	487,32	2.220,02
3	243,66	730,98	1.976,36
4	243,66	974,64	1.732,70
5	243,66	1.218,30	1.489,04
6	243,66	1.461,96	1.245,38
7	243,66	1.705,62	1.001,72
8	243,66	1.949,28	758,06
9	243,66	2.192,94	514,40
10	243,66	2.436,60	270,74

Fuente: Cuadros anteriores  
Realizado por: Grupo de Tesis

**Cuadro N. 36**

#### DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO

<b>Período</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor en Libros</b>
0			<b>7.252,00</b>
1	1.611,56	2.417,33	5.640,44
2	1.611,56	4.028,89	4.028,88
3	1.611,56	5.640,45	2.417,32

Fuente: Cuadros anteriores  
Realizado por: Grupo de Tesis

**(Ver Anexo)**

#### 4.3.2 Amortización

**Cuadro N. 37**  
**AMORTIZACIÓN DE GASTOS DIFERIDOS**

<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>Valor Total</b>	<b>AÑOS</b>	<b>Amortización</b>
Gastos de Constitución	925,00	5	185,00
Gasto de promoción	300,00	5	60,00
<b>TOTAL</b>	<b>1225,00</b>		<b>245,00</b>

Fuente: Cuadros anteriores

Realizado por: Grupo de Tesis

#### 4.4 Determinación de los Ingresos

Los ingresos se determinan según el volumen de los servicios a ofrecerse de acuerdo al tamaño y a la demanda que se espera que tenga el Despacho Tributario – Contable cada año, y por los precios de los mismos. Los precios serán estimados en el Estudio de Mercado, donde se consideró los precios de la competencia. El costo operacional y la calidad de los servicios a ofrecerse.

##### 4.4.1 Ingresos Anuales Proyectados

Los Ingresos Anuales están determinados por la siguiente relación.

$$I = Q * P$$

**Donde**

I= Ingresos por ventas

Q= Cantidad de servicios ofrecidos

P= Precio de venta

Para la Proyección se ha establecido que la cantidad de los servicios crecerá en 4% que es el porcentaje que representa la tasa de crecimiento que el proyecto pretende alcanzar; mientras que para el precio en un 5,53% que es la tasa de inflación según datos emitidos por el Banco Central del Ecuador a Diciembre del

2011. Los ingresos que el Despacho Tributario – Contable pretende percibir año a año por la venta de los servicios son los siguientes:

**Cuadro N.38**  
**INGRESOS ANUALES PROYECTADOS**

<b>SERVICIOS</b>	<b>CANT.</b>	<b>PRECIO</b> <b>(\$)</b>	<b>INGRESOS</b> <b>(\$)</b>
<b>AÑO 1</b>			
a) Declaraciones impuestos SRI	1011	8,44	8.532,84
b) Manejo de nómina / IESS	599	22,87	13.699,13
c) Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	75	242,72	18.204,00
d) Manejo y/o supervisión contabilidad	37	456,43	16.887,91
e) Asesoramiento tributario y/o contable	25	158,30	3.957,50
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>1.747</b>		<b>61.281,38</b>
<b>AÑO 2</b>			
a) Declaraciones impuestos SRI	1051	8,91	9.364,41
b) Manejo de nómina / IESS	623	24,13	15.032,99
c) Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	78	256,14	19.978,92
d) Manejo y/o supervisión contabilidad	38	481,67	18.303,46
e) Asesoramiento tributario y/o contable	26	167,05	4.343,30
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>1.816</b>		<b>67.023,08</b>
<b>AÑO 3</b>			
a) Declaraciones impuestos SRI	1.093	9,40	10.274,20
b) Manejo de nómina / IESS	648	25,46	16.498,08
c) Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	81	270,30	21.894,30
d) Manejo y/o supervisión contabilidad	40	508,31	20.332,40
e) Asesoramiento tributario y/o contable	27	176,29	4.759,83
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>1.889</b>		<b>73.758,81</b>
<b>AÑO 4</b>			
a) Declaraciones impuestos SRI	1.137	10,00	11.370,00
b) Manejo de nómina / IESS	674	26,87	18.110,38
c) Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	84	285,25	23.961,00
d) Manejo y/o supervisión contabilidad	42	536,42	22.529,64
e) Asesoramiento tributario y/o contable	28	186,04	5.209,12
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>1.965</b>		<b>81.180,14</b>
<b>AÑO 5</b>			
a) Declaraciones impuestos SRI	1.182	10,55	12.470,10
b) Manejo de nómina / IESS	701	28,36	19.880,36
c) Manejo de contabilidad (registro de ingresos y egresos, declaraciones de impuestos, anexos transaccionales)	87	301,02	26.188,74
d) Manejo y/o supervisión contabilidad	44	566,08	24.907,52
e) Asesoramiento tributario y/o contable	29	196,33	5.693,57
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>2.043</b>		<b>89.140,29</b>

Fuente: Cuadros anteriores

Realizado por: Grupo de Tesis

## 4.5 Punto de Equilibrio Monetario

Es una herramienta de decisiones muy importante. Aquí se podrá constatar las ventas mínimas para poder obtener utilidades para la microempresa. De esta manera se estima objetivos para poder cumplir con este mínimo, con el fin de que el despacho pueda obtener ganancias a partir de esta cantidad.

La fórmula que se aplicara para determinar el punto de equilibrio es la siguiente:

$$\text{Punto de equilibrio Monetario} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \left( \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Volumen total de ventas}} \right)}$$

$$\text{Punto de equilibrio Monetario} = \frac{28.628,82}{1 - \left( \frac{2.160,00}{61.281,38} \right)}$$

**Punto de equilibrio = \$ 29.674,77**  
**Monetario**

**Punto de equilibrio = \$ 2.472,90**  
**Mensual**

Como se puede evidenciar en la fórmula resuelta los \$29.674,77 nos indica que es el monto mínimo que el Despacho Tributario debería facturar para cubrir con sus costos de operación y ventas.

Todo valor que supere este monto constituirá una ganancia para el despacho o por el contrario si no se cumple con las expectativas de ventas todo valor inferior traerá pérdidas para el mismo.

## **4.6 Los Estados Financieros**

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera; y los cambios que experimentan la misma a una fecha o período determinado. Esta información resulta útil para gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera. La contabilidad es llevada adelante por contadores públicos que en la mayoría de los países del mundo, deben registrarse en organismos de control público o privados para poder ejercer la profesión. Los estados financieros son las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran.

### ***4.6.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectados***

Es un documento complementario donde se informa detallada y ordenadamente como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable.

El Estado de Pérdida y Ganancia o de resultado está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos.

Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en los libros mayores y auxiliares, en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
<b>Ventas</b>	<b>61.281,38</b>	<b>67.023,08</b>	<b>73.758,81</b>	<b>81.180,14</b>	<b>89.140,29</b>
<b>EGRESOS</b>					
<b>Costos de producción</b>	<b>26.064,82</b>	<b>27.592,70</b>	<b>29.213,11</b>	<b>30.932,24</b>	<b>32.756,34</b>
Materia prima	2.160,00	2.365,85	2.591,31	2.838,27	3.108,75
Mano de obra directa	17.400,00	18.362,22	19.377,65	20.449,23	21.580,08
Costos Generales de fabricación	6.504,82	6.864,63	7.244,15	7.644,74	8.067,51
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>35.216,56</b>	<b>39.430,38</b>	<b>44.545,70</b>	<b>50.247,90</b>	<b>56.383,95</b>
<b>Gastos de operación</b>					
Gastos administrativos y de ventas	<b>4.724,00</b>	<b>4.985,24</b>	<b>5.260,92</b>	<b>5.551,85</b>	<b>5.858,87</b>
UTILIDAD OPERACIONAL	30.492,56	34.445,14	39.284,78	44696,05	50.525,08
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	<b>30.492,56</b>	<b>34.445,14</b>	<b>39.284,78</b>	<b>44696,05</b>	<b>50.525,08</b>
15% Participación de Trabajadores	4.573,88	5.166,77	5.892,72	6.704,41	7.578,76
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>25.918,68</b>	<b>29.278,37</b>	<b>33.392,06</b>	<b>37.991,64</b>	<b>42.946,32</b>
Impuesto a la Renta 25%	6.479,67	7.319,59	8.348,02	9.497,91	10.736,58
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA</b>	<b>19.439,01</b>	<b>21.958,78</b>	<b>25.044,05</b>	<b>28.493,73</b>	<b>32.209,74</b>
5% Reserva Legal	971,95	1.097,94	1.252,20	1.424,69	1.610,49
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>18.467,06</b>	<b>20.860,84</b>	<b>23.791,84</b>	<b>27.069,05</b>	<b>30.599,25</b>

Fuente: Cuadros anteriores  
Elaborado por: Grupo de Tesis

#### ***4.6.2 Balance General***

Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades, derechos, obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

En el balance solo aparecen las cuentas reales y sus valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro mayor y los libros auxiliares. El Balance General se debe elaborar por lo menos una vez al año y con fecha al 31 de Diciembre, firmado por los responsables. En el caso de sociedades, debe ser aprobado por la asamblea general.

El Balance del Despacho Tributario – Contable, muestra el estado de las diversas cuentas al final de un periodo de análisis. Los datos para éste se toman fundamentalmente de los presupuestos de ingresos y gastos de producción, así como del Estado de Resultados.

**BALANCE GENERAL**  
**DESPACHO TRIBUTARIO - CONTABLE**

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Corrientes</b>		<b>18.824,32</b>	<b>19.865,30</b>	<b>20.963,86</b>	<b>22.123,16</b>	<b>23.346,57</b>
Bancos	18.824,32					
<b>Fijos</b>		<b>8.104,12</b>	<b>8.552,28</b>	<b>9.025,22</b>	<b>9.524,31</b>	<b>10.051,01</b>
Muebles y Enseres	2.707,34					
Depre. Acum. Muebles y Enseres	(243,66)					
Maquinaria y Equipo	7.252,00					
Depre. Acum. Maq. y Equipo	(1.611,56)					
<b>Diferidos</b>		<b>980</b>	<b>1.034,19</b>	<b>1.091,38</b>	<b>1.151,74</b>	<b>1.215,43</b>
Gastos de Constitución	925					
Gasto de promoción	300					
Amortización Acumulada	-245					
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>27.908,44</b>	<b>29.451,78</b>	<b>31.080,46</b>	<b>32.799,21</b>	<b>34.613,01</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>Corriente</b>		<b>4.573,88</b>	<b>4.826,82</b>	<b>5.093,74</b>	<b>5.375,42</b>	<b>5.672,68</b>
15% Participación trabajadores	4.573,88					
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>4.573,88</b>	<b>4.826,82</b>	<b>5.093,74</b>	<b>5.375,42</b>	<b>5.672,68</b>
<b>PATRIMONIO</b>		<b>23.334,56</b>	<b>24.624,96</b>	<b>25.986,72</b>	<b>27.423,79</b>	<b>28.940,32</b>
Capital	4.867,50					
Utilidad del Ejercicio	18.467,06					
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>27.908,44</u></b>	<b><u>29.451,78</u></b>	<b><u>31.080,46</u></b>	<b><u>32.799,21</u></b>	<b><u>34.613,01</u></b>

\_\_\_\_\_  
**GERENTE**

\_\_\_\_\_  
**CONTADOR**

### ***4.6.3 Flujo de Caja o Cash Flow***

El Flujo de Caja es un método sencillo que sirve para proyectar las necesidades futuras de efectivo. Es un estado de resultados que abarca períodos de tiempo futuros y que ha sido modificado para mostrar solamente el efectivo: los ingresos de efectivo, egresos de efectivo, y el saldo de efectivo al final de períodos de tiempo determinados. Es una excelente herramienta, porque le sirve para predecir las necesidades futuras de efectivo antes de que surjan.

En el control del Flujo de Caja, para cada uno de los intervalos de tiempo se realizan cálculos estimativos conservadores respecto a las fuentes futuras de efectivo (ingresos) y a los gastos futuros (egresos).

La información necesaria para la elaboración del Flujo de Caja proviene o se genera en las distintas áreas funcionales de una empresa. La eficiente Gestión de Caja presupone que el Flujo sea administrado racionalmente, a efectos de incrementar el patrimonio del emprendedor y eliminar el desperdicio de recursos financieros.

En tal virtud la gestión de caja debe ser provisional; para gerenciar en una forma adecuada los recursos presentes, debe también tomar en cuenta los recursos futuros de la empresa, valiéndose para esto de las previsiones de caja que se generan en las previsiones de ventas, de producción, de egresos e inversión.

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>0,00</b>	<b>61.281,38</b>	<b>67.023,08</b>	<b>73.758,81</b>	<b>81.180,14</b>	<b>89.140,29</b>
Ingresos por Ventas		61.281,38	67.023,08	73.758,81	81.180,14	89.140,29
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>0,00</b>	<b>30.788,82</b>	<b>32.577,94</b>	<b>34.474,03</b>	<b>36.484,09</b>	<b>38.615,18</b>
Materia Prima		2.160,00	2.365,85	2.591,31	2.838,27	3.108,75
Mano de Obra Directa		17.400,00	18.362,22	19.377,65	20.449,23	21.580,08
Mano de Obra Indirecta		3.504,00	3.697,77	3.902,26	4.118,05	4.345,78
Costos Indirectos de Fabricación.		3.000,82	3.166,86	3.341,89	3.526,69	3.721,73
Gastos Admi. y Ventas		4.724,00	4.985,24	5.260,92	5.551,85	5.858,87
<b>C. FLUJO (A-B) OPERACIONAL</b>	<b>0,00</b>	<b>30.492,56</b>	<b>34.445,14</b>	<b>39.284,78</b>	<b>44.696,05</b>	<b>50.525,11</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>18.824,32</b>	<b>2.100,22</b>	<b>2.216,36</b>	<b>4.756,25</b>	<b>2.468,27</b>	<b>4.093,81</b>
Aportes de Capital	18.824,32					
Depreciación		1.855,22	1.957,81	2.066,08	2.180,34	2.300,91
Amortización		245,00	258,55	272,85	287,93	303,86
Saldo remanente				2.417,32		1.489,04
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>18.824,32</b>	<b>11.053,55</b>	<b>12.486,36</b>	<b>14.240,74</b>	<b>16.202,32</b>	<b>18.315,34</b>
Pago de participación de Utilidad		4.573,88	5.166,77	5.892,72	6.704,41	7.578,76
Pago de Impuestos		6.479,67	7.319,59	8.348,02	9.497,91	10.736,58
Maquinaria y Equipos	7.252,00					
Muebles y Enseres	2.707,34					
Cargos Diferidos	1.722,97					
Capital de Trabajo	7.142,00					
<b>F. FLUJO NO (D-E) OPERACIONAL</b>	<b>0,00</b>	<b>(8.953,33)</b>	<b>(10.270,00)</b>	<b>(9.484,49)</b>	<b>(13.734,05)</b>	<b>(14.221,53)</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>0,00</b>	<b>21.539,23</b>	<b>24.175,14</b>	<b>29.800,29</b>	<b>30.962,00</b>	<b>36.303,58</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>7.142,00</b>	<b>28.681,23</b>	<b>58.481,52</b>	<b>89.443,52</b>	<b>125.747,10</b>
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>28.681,23</b>	<b>58.481,52</b>	<b>89.443,52</b>	<b>125.747,10</b>	<b>162.050,68</b>

Fuente: Cuadros anteriores

## **4.7 Evaluación Financiera**

La Evaluación Financiera del Proyecto es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

La evaluación financiera toma en cuenta la óptica del inversionista, es decir, si los ingresos que recibe son superiores a los dineros que aporta. Se basa en las sumas de dinero que el inversionista recibe, entrega o deja de recibir si emplea precios de mercado o precios financieros para estimar las inversiones, los costos de operación financiera y los ingresos que genera el proyecto.

### ***4.7.1 Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable (TMAR)***

Establece el rendimiento que desean obtener los accionistas y los prestatarios del crédito bancario por la inversión realizada en el proyecto.

Para los proyectos de inversión a largo plazo cuya rentabilidad está determinada por los rendimientos futuros, es importante determinar una tasa de descuento que deberá aplicarse a los flujos de fondos futuros que permitirá expresarlos en términos de valor actual y compararlos con la inversión inicial.

Genéricamente se puede aceptar como la Tasa mínima aceptable de rendimiento de un proyecto al porcentaje que se obtiene al sumar el promedio de la tasa activa y pasiva del sistema financiero del país más un porcentaje de riesgo del negocio.

La tasa mínima de rendimiento aceptable está dada por la fórmula:

$$\text{T.M.A.R.} = (\text{Tasa Activa} + \text{Tasa Pasiva})/2 + \% \text{Riesgo Negocio}$$

$$\text{T.M.A.R.} = (8,17\% + 4,53\%)/2 + 5\%$$

$$\text{T.M.A.R.} = 11,35\% \text{ es el porcentaje mínimo que deseamos ganar}$$

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

Este criterio señala que el valor de capital de una inversión es igual al valor actualizado de todos los rendimientos esperados, es decir, es igual a la diferencia entre el valor actualizado de los ingresos esperados y el valor también actualizado de los pagos previstos.

Si traemos todos los valores de los años futuros y lo actualizamos a la fecha de hoy podremos determinar diferentes criterios tales como:

**VAN > 0** Flujo actualizado positivo. Se recupera el capital invertido más un beneficio. Hay un excedente real a la tasa de interés deseada.

**VAN = 0** El flujo actualizado se iguala al desembolso y se recupera el capital invertido. Hay una pérdida real a la tasa de interés deseada.

**VAN < 0** El flujo actualizado es negativo, entonces no se recupera el capital invertido. Hay una pérdida real a la tasa de interés deseada.

Este método expresa que conviene llevar adelante aquellas inversiones cuyo VAN sea positivo, ya que son las únicas que contribuyen a la consecución del objetivo general de la empresa, que consiste en incrementar el valor de la firma o su riqueza.

El Valor Actual Neto de la Inversión está dado por la fórmula:

$$V.A.N.= \frac{\sum 1FE_0}{(1+i)^0} + \frac{1FE_1}{(1+i)^1} + \frac{1FE_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{1FE_n}{(1+i)^n}$$

**Donde:**

**FE** = Flujos de Efectivo desde año 0

**N** =Años de Vida Útil

**(1+i)** =Factor de Actualización

**i** =Tasa de descuento en base a una TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento).

El resultado de esta relación matemática arroja un valor actual neto de \$ **82.950,55** lo que indica que el proyecto rinde esa cantidad por sobre lo mínimo exigido, o lo que es lo mismo sobre un VAN =0; nivel en el cual el inversionista no pierde ni gana. Por lo tanto este parámetro demuestra la viabilidad del proyecto, por cuanto su resultado es positivo y mayor que 0.

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

La tasa de retorno o tipo de rendimiento interno de una inversión es aquel tipo de actualización o descuento “r”, que hace igual a cero el valor capital o VAN.

En la TIR se supone que los flujos netos de caja positivos son reinvertidos, mientras dure la inversión, al tipo de interés a “r”, y que los flujos netos de caja negativos son financiados con capital cuyo costo también es igual a “r”.

La Tasa Interna de Retorno es igual al porcentaje de rentabilidad generado por el proyecto durante la vida útil del mismo. Para aceptar que este criterio es factible deberá:

**TIR** > Costo oportunidad del negocio o sea TMAR

La Tasa Interna de Retorno está dada por la fórmula:

$$\mathbf{T.I.R} = \mathbf{r^2} + \left\{ \frac{(\mathbf{r_2} - \mathbf{r_1}) * \mathbf{VAN_1}}{\mathbf{VAN_1} - \mathbf{VAN_2}} \right\}$$

**Donde:**

**r1** = Tasa de descuento 1

**r2** = Tasa de descuento 2

**VAN 1** = Primer Valor Actual Neto

**VAN 2** = Segundo Valor Actual Neto

Cabe señalar que para determinar la Tasa Interna de Retorno es necesario obtener un VAN2, el mismo que ha sido calculado a una tasa de actualización del 11,88%, que corresponde al promedio entre el porcentaje de la tasa activa y pasiva más porcentaje de riesgo del negocio que es el 6,35% más el porcentaje promedio de inflación que es del 5,53%.

***Calculo del Valor Actual Neto (Van 2)***

El resultado de esta relación matemática arroja un valor actual neto de **\$81.492,79** lo que indica que el proyecto rinde esa cantidad por sobre lo mínimo exigido, o lo que es lo mismo sobre un VAN = 0; nivel en el cual el inversionista no pierde ni

gana. Por lo tanto este parámetro demuestra la viabilidad del proyecto, por cuanto su resultado es positivo y mayor que 0.

$$r_1 = 11,35\%$$

$$r_2 = 11,88\%$$

$$VAN_1 = 82.950,55$$

$$VAN_2 = 81.942,79$$

$$T.I.R = r_2 + \left\{ \frac{(r_2 - r_1) * VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right\}$$

$$T.I.R = 0,1188 + \left\{ \frac{(0,1188 - 0,1135) * 82.950,55}{82.950,55 - 81.492,79} \right\}$$

$$T.I.R = 42,04\%$$

El resultado obtenido es una TIR del 42,04%, porcentaje que es mayor al costo de oportunidad del dinero, es decir, a la tasa pasiva que en las instituciones financieras del país alcanza un promedio del 4,53% anual y a la tasa Mínima Aceptable de Rendimiento que para el proyecto es 11,35%. Por consiguiente el proyecto desde este punto de vista financiero es rentable.

#### ***4.7.4 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)***

El plazo o recuperación de la inversión es el tiempo que se tarda en recuperar el desembolso inicial.

El período de recuperación de la inversión se determina cuando los ingresos superan a los pagos, o lo que es lo mismo, los valores positivos superan a los

valores negativos. Para que el proyecto sea factible el período de recuperación de la inversión debe estar dentro de su vida útil.

Su cálculo lo resumimos a continuación:

$$\mathbf{P.R.I} = \frac{100\%}{TIR}$$

$$\mathbf{P.R.I} = \frac{100\%}{42,04\%}$$

$$\mathbf{P.R.I} = 2,38 \text{ años}$$

El periodo de recuperación de la inversión es de 2 años 3 meses 8 días, lo que indica que el proyecto es rentable, ya que el tiempo no es muy extenso para recobrar el dinero invertido.

#### ***4.7.5 Relación Beneficio – Costo***

Este parámetro de evaluación permite relacionar los ingresos y los gastos actualizados del proyecto dentro del período de análisis, estableciendo en cuántas veces los ingresos superan los gastos. Para que el proyecto sea considerado como viable, la relación beneficio costo debe ser mayor a 1.

La fórmula está dada por:

$$\mathbf{R\ B/C} = \frac{\mathbf{Ingresos\ Totales\ Actualizados}}{\mathbf{\hspace{10em}}}$$

## Costos Totales Actualizados

### Cuadro N. 39

#### CÁLCULO DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO (R B/C)

(En dólares)

AÑOS	INGRESOS POR VENTAS	COSTOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN * (11,35%)	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
1	61.281,38	30.788,82	0,90	55.034,92	27.650,49
2	67.023,08	32.577,94	0,81	54.056,00	26.275,03
3	73.758,81	34.474,03	0,72	53.424,84	24.970,16
4	81.180,14	36.484,09	0,65	52.806,69	23.732,45
5	89.140,29	38.615,21	0,58	52.074,24	22.558,35
				<b>267.396,69</b>	<b>125.186,48</b>

Fuente: Cuadros anteriores

Elaborado por: Grupo de Tesis

\* T.M.A.R

$$R\ B/C = \frac{267.396,69}{125.186,48}$$

$$R\ B/C = 2,14$$

La relación beneficio costo del Despacho Tributario – Contable determina que los beneficios generados dentro del período de análisis son mayores a los costos, es decir, se tiene un excedente de \$ 2,14 por cada dólar que se gaste.

#### 4.7.6 Análisis de Sensibilidad

Los análisis de sensibilidad de los proyectos de inversión tienen por finalidad mostrar los efectos que sobre la Tasa Interna de Retorno (TIR) tendría una variación o cambio en el valor de una o más de las variables de costos o de

ingreso que inciden en el proyecto (por ejemplo la tasa de interés, el volumen y/o el precio de ventas, el costo de mano de obra, el de las materias primas, el de la tasa de impuestos, el monto del capital, etc.), y, a la vez, mostrar la holgura con que se cuenta para su realización ante eventuales cambios de tales variables en el mercado.

**Cuadro N. 40**  
**ESCENARIOS EN EL PROYECTO**

(En dólares)

VARIABLES	TMAR	TIR	VAN	PRI	R B/C	RESULTADO
Proyecto	11,35%	42,04%	82.950,55	2,38	2,14	VIABLE
Precio de venta (-10%)	11,35%	45,34%	58.323,26	2,52	1,82	SENSIBLE
Volumen de ventas (-10%)	11,35%	40,34%	36.158,70	2,78	1,54	SENSIBLE
Costo de mano de obra y salarios (+10%)	11,35%	49,34%	87.659,72	2,35	2,14	POCO SENSIBLE
Costo de materias primas (+10%)	11,35%	48,21%	85.588,60	2,40	2,14	POCO SENSIBLE

**Fuente:** Cuadros anteriores

**Elaborado por:** Grupo de Tesis

Si los precios de venta para los servicios del Despacho Tributario – Contable disminuyen en un 10% y se mantienen los costos de producción, la tasa interna de retorno baja del al 42,04% al 45,34% mientras que el VAN sufre una disminución a \$ 58.323,26; siendo este un escenario aceptable para el proyecto. Por otro lado si baja en un 10% el volumen de ventas del proyecto la TIR baja a un 40,34% al igual que el VAN lo que demuestra que el proyecto es sensible a la disminución en las ventas.

Si se incrementa el costo de la mano de obra y salarios la TIR sube al 49,34% y el VAN a \$ 87.659,72 con un período de recuperación de 2 año 3 meses y 5 días; aumento que frente a los datos arrojados por el proyecto en la parte de la

recuperación de la inversión aumenta, siendo el proyecto poco sensible a fluctuaciones en los costos de producción.

Entonces podemos concluir que al proyecto le afecta más la disminución del volumen de ventas que el incremento de los costos de producción.

## **CAPITULO V**

### **5.1 Plan Gerencial**

Para iniciar las operaciones de un proyecto se requieren realizar actividades como constitución legal de la microempresa, trámites gubernamentales, contratación del personal, establecimiento de las funciones y también delineación de estrategias que se deben considerar y que deben ser previstas para garantizar la consecución de los objetivos empresariales.

Para realizar todo esto, se requiere de la organización y en este punto se va a revisar el marco legal del Despacho, los lineamientos estratégicos y la organización en sí del recuso humano.

### ***5.1.1 Nombre o Razón Social***

Es el nombre legal de una sociedad que ésta utiliza para distinguirse de otras el tráfico jurídico y económico y bajo el cual contrae sus obligaciones, y que no puede coincidir con la razón social de otra sociedad inscrita en la Superintendencia de Compañía; a este nombre oficial se le denomina razón social. La empresa a crearse tendrá la siguiente denominación:

***“Despacho Tributario – Contable ASESÓRATE Cía. Ltda.”***

### ***5.1.2 Logotipo de la Empresa***

Dentro de este proceso se ha diseñado el logotipo distintivo, el mismo que en su bosquejo carga muchos significados que representan a la misma y sus vínculos. Se ha escogido como principal objeto una mano, la misma que interpreta en su forma

una imagen de apoyo, de confianza, de asesoría en servicios, que son las características principales de la empresa.

Estas cualidades son entregadas para la realización de nuestros servicios que son representadas en las 3 figuras que rodean a la mano y que son en gran parte el trabajo diario de nuestros servicios como son: los registros, los resultados, los documentos y las finanzas que generan las diferentes empresas ya sean micro, pequeñas, medianas o grandes empresas las que estarán dedicados nuestros servicios.

The business card has a light blue border and a background image of hands typing on a keyboard. On the left, the word 'Contáctenos' is written in a white, stylized font. On the right, there are three sections of contact information, each with a small icon: a house icon for 'Dirección', a telephone handset icon for 'Teléfonos', and an envelope icon for 'Email'.

**Dirección:**  
Antonia Vela y Félix  
Valencia Segundo piso

**Teléfonos:**  
(03) 2801-573 / 098547737  
084743631

**Email:**  
[asesoratedtc@gamil.com](mailto:asesoratedtc@gamil.com)  
[miriananita@hotmail.com](mailto:miriananita@hotmail.com)

### **5.1.3 Marco Legal**

Para la creación del Despacho se debe cumplir algunas exigencias que están enmarcadas en códigos o leyes diversas que existen en el país y que son de índole fiscal, tributaria, civil, comercial, etc., y que de forma global conforman el marco legal que toda organización debe considerar y acatar al momento de poner en marcha sus actividades. El marco legal del Despacho Tributario – Contable esta formado por la constitución y las afiliaciones que se deben realizar.

#### **5.1.3.1 Constitución jurídica.**

El Despacho Tributaria – Contable, será constituida legalmente como una Compañía de Responsabilidad Limitada, la misma que esta compuesta de tres o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta de sus aportaciones individuales.

La escritura política de formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por sí, o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:

- Los nombre, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas, y ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
- La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
- El objetivo social, debidamente concretado;
- La duración de la compañía;
- El domicilio de la compañía;

- El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuvieren dividido y el valor nominal de las mismas;
- La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especies, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y plazo para integrarlo.
- La forma en que se organizará la administración y la fiscalización de la compañía (si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización) y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.
- La forma de deliberar y tomar resoluciones en la Junta General de Socios y el modo de convocarla y constituir la y;
- Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta ley;

La escritura pública de formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por la Superintendencia de Compañía.

### ***Procedimiento para la Constitución de la Compañía***

1. Aprobación del nombre o razón social de la empresa en la Superintendencia de Compañía.
2. Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad, si la constitución es en numerario para Cia. Ltda. \$200,00 (doscientos dólares).
3. Elevar a escritura pública la constitución de la empresa en cualquier notaría.
4. Presentación de tres escrituras de constitución con oficio formado por un abogado en la Superintendencia de Compañía o en las ventanillas únicas.
5. La Superintendencia de Compañía en el transcurso de 48 horas como máximo puede responder así:

### ***Oficio***

- Cuando hay algún error en la escritura.

- Cuando por su objeto debe obtener afiliaciones previas tales como; Cámara de Minería, Agricultura, Pequeña Industria, etc.
- Cuando por objeto debe tener permisos precios tales como: Consejo Nacional de Transito, Ministerio de Gobierno, etc.
- Se debe realizar todas las observaciones hechas mediante un oficio para continuar con el proceso de constitución y así obtener la resolución.

### ***Resolución***

Para continuar con el proceso de constitución

6. Debe publicar en el periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día (se recomienda comprar tres ejemplares del extracto: 1. Para el Registro Mercantil, 2. Superintendencia de Compañía y 3. Para la empresa).
7. Debe sentar razón de la resolución de la constitución de la escritura, en la misma notaria donde obtuvo la escritura.
8. Debe obtener la patente municipal (escritura de constitución de la compañía y resolución de la Superintendencia de Compañía en original y copias, copias de cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal, dirección donde funciona la misma).
9. Debe inscribirse las escrituras en el Registro Mercantil, para ello debe presentar:
  - Tres escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañía ya sentadas razón por la notaria.
  - Publicación original del abstracto y certificado original de la cámara de la producción correspondiente.
  - Copias de las cédulas de ciudadanía y el certificado de votación del compareciente.

- Certificado de inscripción en el Registro de la Dirección Financiera Tributaria del Municipio de Latacunga.
- 10.** Debe inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello deberá presentar:
- Acta de la Junta General donde se nombra el representante legal y administrador.
  - Nombramientos originales de cada uno, por lo menos tres ejemplares.
- 11.** Debe presentar en la Superintendencia de Compañías:
- Escritura con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil.
  - Periódico en el cual se publicó el extracto (un ejemplar)
  - Original y copias certificadas de los nombramientos inscritos en el Registro Mercantil del representante legal y del administrador.
  - Copias simples de cédulas de ciudadanía del representante legal y del administrador.
  - Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal.
  - Copias simples de pago de agua, luz o teléfono.
- 12.** La Superintendencia después de verificar que todo éste correcto le entregará al usuario.
- Formulario del RUC.
  - Cumplimiento de obligaciones y existencia legal.
  - Datos generales.
  - Nómina de accionistas.
  - Oficio al banco (para retirar los fondos de cuenta de integración de capital).
- 13.** Obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas.
- Formulario RUC 01 –A y 01-B suscrito por el representante legal (lleno).

- Original y copia o copia certificada de la escritura de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la planilla de luz, agua o teléfono.

#### ***5.1.3.2 Permisos de operación.***

Otro requisito adicional a la aprobación de la escritura pública es la aprobación de permisos de operación de la compañía los mismos que son regidos por la Legislación Ecuatoriana, tales como;

#### ***Patente Municipal***

Para la obtención, quienes ejerzan actividades económicas se deben inscribir en el Registro de la Jefatura Municipal de Rentas y cancelar el impuesto de patente anual para la inscripción y el patente mensual, para el ejercicio. Cuya cuantía esta determinada en proporción a la naturaleza, volumen y ubicación del negocio.

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

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

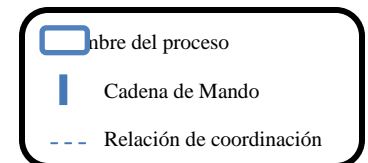
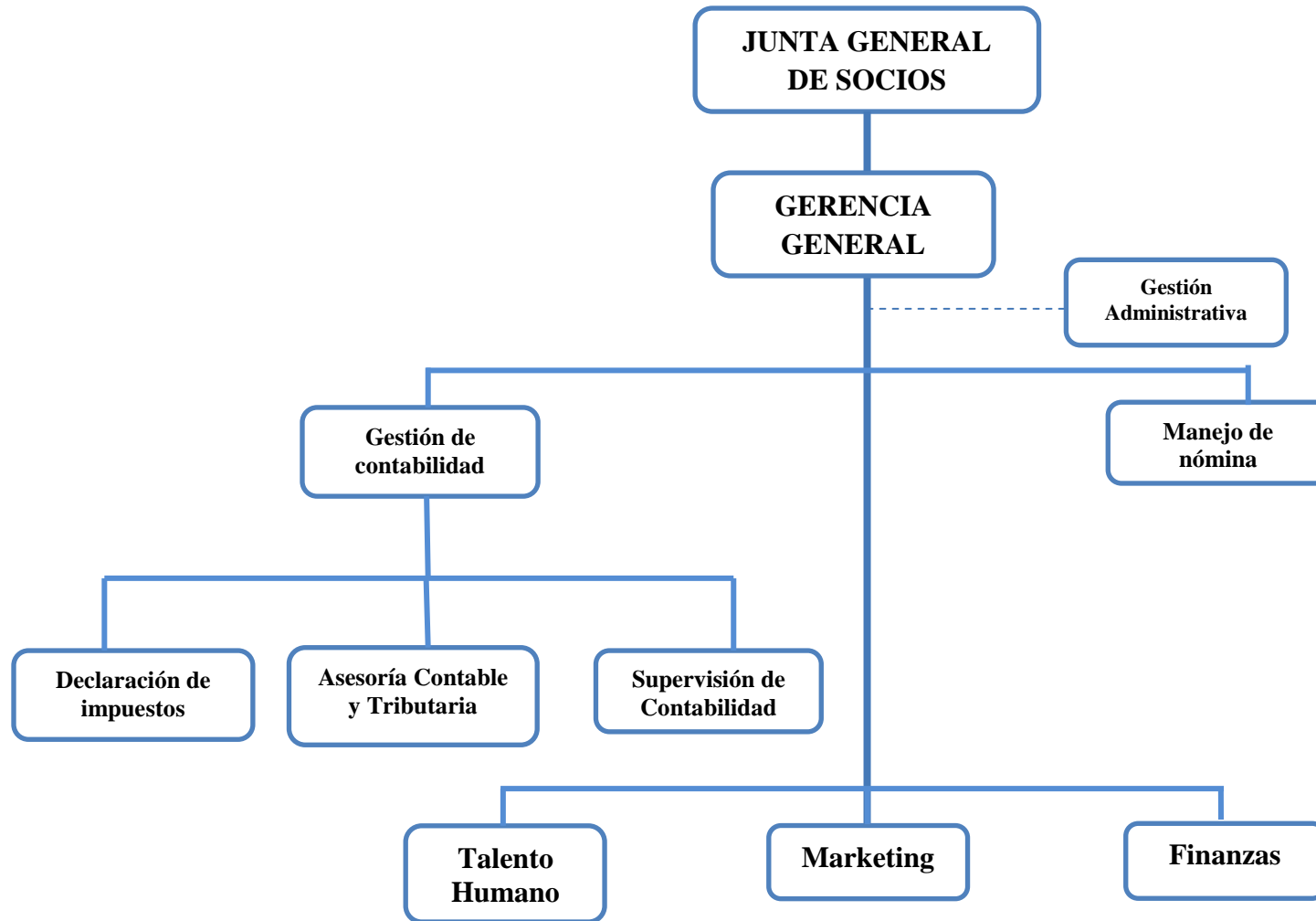
#### ***5.1.4 Estructura Organizacional***

Es la explicación de cómo está organizado el Despacho, de acuerdo a las diferentes áreas de trabajo a desempeñar. El Despacho Tributario – Contable,

tendrá una estructura vertical donde la delegación de la autoridad será de arriba hacia abajo, los lineamientos de la empresa están en función del nivel directivo y la gerencia. Esta estructura esta reflejada en el manejo de funciones y en la existencia de una especialización ocupacional.

Debido a que la microempresa está constituida por un número pequeño de personas, algunos puestos que se muestran en los organigramas son multifuncionales, ya que una sola persona puede ejercer varias funciones.

## ESTRUCTURA ORGÁNICA POR PROCESOS



**5.1.4.1 Descripción de cargos.**

<b>DESCRIPCIÓN DE CARGOS</b>		
<b>DATOS GENERALES</b>	<b>CARGO</b>	<b>GERENTE GENERAL</b>
	DEPARTAMENTO	GERENCIA GENERAL
<b>PERFIL PROFESIONAL</b>	EDUCACIÓN	Título Superior en Contabilidad y Auditoría.
	FORMACIÓN	Cursos de marketing, Régimen Laboral, Análisis financiero, Tributación, Contabilidad, Microsoft Office, Internet, servicio de atención al cliente, relaciones públicas.
<b>EXPERIENCIA LABORAL</b>	1 año o más en manejo de negocios	
<b>CUALIDADES</b>	Proactivo, Líder, Innovador, Creativo, Relacionador Público	
<b>FUNCIONES</b>	Representar a la microempresa	
	Desarrollar estrategias para el crecimiento de la microempresa	
	Diseñar, planificar, elaborar e instaurar los planes de marketing y ventas de los servicios de la microempresa.	
	Evaluar el mercado, para tomar las medidas necesarias para adaptarse a los requerimientos o tendencias de sus clientes.	
	Administrar y dirigir las actividades cotidianas de la microempresa.	
	Celebrar contratos.	
	Definir metodologías de trabajo y parámetros de operación.	
	Administrar la gestión de marketing de la microempresa.	
<b>RESPONSABILIDAD SOBRE RECURSOS</b>	<b>EQUIPOS Y MAQUINARIA</b>	Computador portátil
		NIU banda ancha
		Teléfono
		Impresora
<b>ORGANIZACIÓN / SUPERVISIÓN</b>	<b>CARGO AL QUE REPORTA</b>	Junta General de Accionistas.
	<b>CARGO QUE SUPERVISA</b>	Contador General
		Asistente Administrativa
		Asistente Contable

<b>DESCRIPCIÓN DE CARGOS</b>		
<b>DATOS</b>	<b>CARGO</b>	<b>CONTADOR GENERAL</b>

<b>GENERALES</b>	DEPARTAMENTO	CONTABILIDAD
<b>PERFIL PROFESIONAL</b>	EDUCACIÓN	Título Superior en Contabilidad y Auditoría (CPA)
	FORMACIÓN	Cursos Régimen Laboral, Análisis financiero, Tributación, Contabilidad, Microsoft Office, Internet, servicio de atención al cliente, relaciones públicas.
<b>EXPERIENCIA LABORAL</b>	3 año o más en manejo de negocios	
<b>CUALIDADES</b>	Proactivo, Líder, pensamiento analítico.	
<b>FUNCIONES</b>	Administrar, dirigir y supervisar la Contabilidad, registros y demás servicios que presta el Despacho a los clientes.	
	Administrar y mantener actualizado el sistema contable de los clientes con observancia a los principios generalmente aceptados y las normas legales vigentes.	
	Entregar oportunamente la información cuando sea requerida por los clientes.	
	Firmar y responsabilizar por las declaraciones de impuestos de los clientes.	
	Manejar el tema financiero y tributario del Despacho.	
	Asesorar en las ramas concernientes a los servicios prestados por el Despacho.	
<b>RESPONSABILIDAD SOBRE RECURSOS</b>	EQUIPOS Y MAQUINARIA	Computador portátil
		NIU banda ancha
		Teléfono
		Impresora
<b>ORGANIZACIÓN / SUPERVISIÓN</b>	CARGO AL QUE REPORTA	Gerente General
	CARGO QUE SUPERVISA	Asistente Administrativa
		Asistente Contable

<b>DESCRIPCIÓN DE CARGOS</b>		
<b>DATOS GENERALES</b>	<b>CARGO</b>	<b>ASISTENTE CONTABLE</b>
	DEPARTAMENTO	CONTABILIDAD
	EDUCACIÓN	Título Superior en Contabilidad y Auditoría (CPA)

<b>PERFIL PROFESIONAL</b>		
	FORMACIÓN	Cursos Régimen Laboral, Análisis financiero, Tributación, Contabilidad, Microsoft Office, Internet, servicio de atención al cliente, relaciones públicas.
<b>EXPERIENCIA LABORAL</b>	2 año o más en manejo de negocios	
<b>CUALIDADES</b>	Pensamiento analítico, proactivo e iniciativa.	
<b>FUNCIONES</b>	Llevar los registros de diarios, mayores y auxiliares y totalizar las transacciones de los clientes en los sistemas contables.	
	Realizar asientos contables de los ingresos y egresos de los clientes en el sistema contable.	
	Elaborar liquidación de impuestos de los clientes.	
	Remitir diariamente al contador general los reportes contables.	
	Revisar que las facturas o documentos cuenten con las normas legales establecidas.	
	Realizar los registros de ingresos y egresos de los clientes.	
	Asesorar en la ramas concernientes a los servicios prestados por el Despacho a los clientes.	
<b>RESPONSABILIDAD SOBRE RECURSOS</b>	EQUIPOS Y MAQUINARIA	Computador de escritorio
		Teléfono
		Impresora
<b>ORGANIZACIÓN / SUPERVISIÓN</b>	CARGO AL QUE REPORTA	Gerente General Contador General
	CARGO QUE SUPERVISA	N/A

<b>DESCRIPCIÓN DE CARGOS</b>		
<b>DATOS GENERALES</b>	<b>CARGO</b>	<b>ASISTENTE ADMINISTRATIVA</b>
	DEPARTAMENTO	CONTABILIDAD
<b>PERFIL</b>	EDUCACIÓN	Título Superior en Contabilidad y Auditoría (CPA)

<b>PROFESIONAL</b>	<b>FORMACIÓN</b>	Cursos Régimen Laboral, Análisis, Contabilidad, Microsoft Office, Internet, servicio de atención al cliente, relaciones públicas.
<b>EXPERIENCIA LABORAL</b>	1 año o más en manejo de negocios	
<b>CUALIDADES</b>	Pensamiento analítico, proactivo e iniciativa, facilidad en la comunicación y buen trato.	
<b>FUNCIONES</b>	Facilitar la comunicación entre todos los departamentos.	
	Operar la centra telefónica.	
	Receptar, canalizar y llevar el control de la correspondencia de entrada y salida.	
	Asistir en los requerimientos de la gerencia general u otros.	
	Atender a los clientes en la oficina.	
	Realizar la respectiva facturación de los servicios prestados por el Despacho.	
	Atender a los clientes.	
	Realizar la agenda de gerencia y contador.	
<b>RESPONSABILIDAD SOBRE RECURSOS</b>	<b>EQUIPOS Y MAQUINARIA</b>	Computador de escritorio
		Teléfono
		Impresora
<b>ORGANIZACIÓN / SUPERVISIÓN</b>	<b>CARGO AL QUE REPORTA</b>	Gerente General Contador General
	<b>CARGO QUE SUPERVISA</b>	N/A

### ***5.1.5 Direccionamiento Estratégico.***

#### ***5.1.5.1 Misión.***

Somos una organización multidisciplinaria que provee servicios personalizados de contabilidad y auditoría a negocios y empresas de la ciudad de Latacunga, que

apuesta a satisfacer las necesidades de nuestros clientes brindándoles una atención personalizada y apoyándolos en la búsqueda de su éxito empresarial.

#### **5.1.5.2 Visión.**

Ser una firma líder en el 2.017 en la Provincia de Cotopaxi. Siendo el soporte principal en las necesidades de nuestros clientes. Respaldándose en la más alta calidad técnica de nuestros profesionales que ejecutan su trabajo con ética profesional, a fin de contribuir al logro de objetivos a corto, mediano y largo plazo, y de esta forma contribuir al desarrollo económico y humano de la provincia y del país.

#### **5.1.5.3 Valores.**

Todos los miembros del Despacho Tributario – Contable, están regidos por normas, valores y principios que constituyen el modelo ético de comportamiento que debe inspirar y presidir en todo momento la actuación de los profesionales. Como despacho se deberá establecer unas señas de identidad clara y sólidamente establecidas que se proyecten tanto en el ámbito interno entre sus miembros, como en la relación con los clientes y hacia la sociedad en general.

Los valores que inspiran se concretan, de manera más destacada en los siguientes:

- **Profesionalismo.** Entregar servicios con alto grado de conocimiento y responsabilidad, exponiendo sapiencia y confianza al cliente.
- **Experiencia.** Ejercer en cada servicio la experiencia adquirida con el fin de entregar servicios y soluciones efectivas a la necesidad de los clientes.
- **Excelencia.** Desarrollar la efectividad y eficacia en cada servicio prestado para satisfacer al cliente en sus requerimientos.
- **Honestidad.** Realizar cada servicio con sinceridad y coherencia, respetando los valores de justicia y la verdad.

- **Respeto.** Desempeñar cada labor dentro y fuera del Despacho con total tolerancia, apegado siempre a la verdad.

#### ***5.1.5.4 Objetivo general.***

Brindar servicios Contables y Tributarios de calidad que lleguen a satisfacer las necesidades del cliente y alcanzar prestigio en el mercado.

#### ***5.1.5.5 Estrategia global.***

Diversificar el campo de acción para captar nuevos segmentos de mercado, y mediante una adecuada publicidad llegar a los potenciales clientes, y así expandirse progresivamente en la Provincia.

#### ***5.1.5.6 Estrategias funcionales.***

- Incrementar las inversiones para poder establecer nuevas sucursales.
- Realizar los estudios de mercado para determinar cuales son las tendencias del consumidor, con la finalidad de cumplir con los requerimientos de los potenciales consumidores y de esta forma posicionar la imagen del Despacho.
- Implementar planes de control y capacitación para los colaboradores, así como también la selección de personal idóneo para ocupar las nuevas plazas de trabajo que se tendría con la expansión propuesta.
- Adoptar el mejoramiento continuo para organizar la calidad de los servicios y una permanente innovación de los procesos.
- Desarrollar una adecuada campaña de publicidad, enfocando en la misma los servicios que se ofertan así como también las nuevas innovaciones que se realizan.

## **5.2 Conclusiones**

- Debido básicamente a la implementación de controles, a la aplicación de la ley y a programas de capacitación y difusión creados por la Administración Tributaria, las recaudaciones han aumentado drásticamente a lo largo de la última década, lo que demuestra un incremento en la cultura tributaria ecuatoriana. Esta misma situación ha creado en las personas naturales y jurídicas que realizan algún tipo de actividad económica, la necesidad de contar con el servicio de asesoría especializada en dicho ámbito.

- Del análisis del mercado realizado se desprende que actualmente en la ciudad de Latacunga, la oferta del servicio de asesoría en asuntos fiscales ha crecido en grandes proporciones; sin embargo este servicio, más que una consultoría es la realización mensual de la contabilidad; y, en el mejor de los casos, la presentación de las declaraciones correspondientes. Este servicio limitado e incompleto, a todas luces, le ocasiona muchos perjuicios a los clientes del mismo, en tanto en cuanto no se efectúan los análisis necesarios de la situación de cada negocio, razón por la cual no se realiza una planificación fiscal adecuada.
- Esta planificación es necesaria, por una parte para utilizar todos y cada uno de los beneficios que la normativa tributaria le otorga, y por otra parte para evitar sanciones y procesos de control de las autoridades correspondientes.
- Por otra parte, para analizar la demanda del servicio descrito previamente, se consideró a las pequeñas y medianas empresas que forman un grupo importante y creciente dentro de la economía de la ciudad de Latacunga ya que contribuyen en forma decisiva al desarrollo económico y social. No obstante, justamente por su tamaño e infraestructura (física y humana), en su mayoría no han establecido políticas de cumplimiento y aprovechamiento fiscal; siendo este el escenario propicio para la prestación del servicio de asesoría financiera y tributaria.
- Del análisis del mercado en su conjunto, en el presente estudio se pudo establecer que actualmente existen las condiciones propicias para el desarrollo del proyecto de crear un Despacho de Asesoría Tributaria y Contable en la ciudad de Latacunga, puesto que al momento existen oferentes de una parte del servicio que prestará la firma, mas no cubren de manera técnica y especializada todos los productos que ésta puede proporcionar, en tal virtud hay una gran demanda insatisfecha de clientes potenciales que necesitan recibir dichos servicios.

- Por tratarse de una empresa de servicios profesionales, la Ingeniería del Proyecto no es tan compleja como en otros tipos de negocio, siendo la localización de la oficina, uno de los aspectos más relevantes a efectos de mantener la imagen de confianza y credibilidad del medio.
- Otro factor importantísimo dentro de este análisis es la estructuración tanto orgánica como de los procesos que se desarrollan en la firma, ya que mientras más eficientes sean, será posible maximizar la utilización de los recursos del proyecto.
- Con el propósito de establecer la factibilidad financiera del proyecto, se definieron tres bloques de información, en los cuales constan las fuentes de financiamiento del proyecto; el destino o los usos que ese dinero tendrá a lo largo del mismo; y finalmente se estructuraron los estados financieros proyectados del negocio, que terminan demostrando que la firma consultora prevé obtener flujos positivos de efectivo.
- Una vez que se descontaron los flujos de efectivo, fue posible calcular los diferentes métodos de evaluación de proyectos conocidos como VAN, TIR, período de recuperación de la inversión; cuyos resultados fueron consistentes entre sí, al demostrar la viabilidad financiera del proyecto, en los siguientes términos:

### **ÍNDICES DE EVALUACIÓN**

VALOR ACTUAL NETO (VAN) (En miles de USD) **\$ 82.950,55**

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) **42,04%**

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRK) (Años) **2,38**

Adicionalmente del análisis de las razones financieras pudo establecerse que el proyecto estará en capacidad de generar los flujos suficientes para mantener la liquidez necesaria para financiar su actividad, cubrir las deudas

adquiridas para iniciar el negocio y finalmente retribuir las inversiones con una rentabilidad promedio del 42,04% anual.

- Toda vez que se han analizado variables de mercado, organización interna del negocio e inversión realizada, se puede indicar que el presente trabajo investigativo muestra resultados positivos, dando a conocer que es factible la creación de un Despacho Tributario y Contable en la ciudad de Latacunga

### **5.3 Recomendaciones**

- De los análisis desarrollados en el presente trabajo se recomienda que implemente el proyecto de creación de una firma consultora en aspectos tributarios y contables en la ciudad de Latacunga, ya que dadas las condiciones actuales de dicho mercado es factible, técnico y económicamente realizable.
- Del mismo modo, si se acepta el proyecto, es preciso crear el Despacho con profesionales de alto nivel, especializados en el ámbito tributario, los cuales estén en capacidad de realizar la planificación fiscal de los clientes, con conocimiento de causa y puedan ser responsables de las recomendaciones realizadas a los contribuyentes.

- También se recomienda realizar los trámites pertinentes para que se ejecute este proyecto, pues como se había mencionado anteriormente el presente trabajo es viable, puesto que la demanda por los servicios de Contabilidad y Tributación son elevados, además es importante indicar que los resultados y el análisis de los estudios realizados son confiables para que cualquier persona que este interesada en el presente proyecto pueda poner en marcha a este Despacho que será generador de excelentes ingresos para sus accionistas y a la vez contribuirá al desarrollo de la Provincia y el Cantón ya que brindará fuentes de trabajo aprovechando el capital Humano que la Universidad oferta.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **BIBLIOGRAFÍA CITADA**

- RONSTADT, Robert. Innovación empresarial 3ra Edición Pág. 104.
- STEVENSON, H.H Emprendimiento y sus logros 3ra Edición 2000 Pág. 115
- GERBER, Wilson. El Emprendedor 1era Edición 2005 Pág. 56
- BACA, Gabriel (2005) Investigación de Proyectos 2da Edición 2004.
- ALEGRE, Jenner Preparación de Proyectos 1era. Edición 2006 Pág. 84.
- THOMPSON, Allan Investigación de Proyectos 3era Edición 2003 Pág. 102
- SABINO, Carlos Organización y Dirección de Empresas 4ta Edición México, 2002. Pag 67.

- URBINA BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Tercera Edición. Editorial Mc Graw-Hill. Pág. 215.
- FISHER, Laura Elaboración de Proyectos 2da. Edición 2003 Pág. 113.
- ANDRADE, Simón Análisis de la oferta y la demanda 3era. Edición 2002 Pág. 89.
- COSTALES, Bolívar Evaluación de Proyectos. Primero Edición. Editorial Hispanoamérica, Ecuador 2006. Pág. 79..
- BRAVO VALDIVIEZO, Mercedes. Contabilidad General. Séptima Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México 2007.
- SAPAG CHAIN, Nassir. Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México 2000.
- KOHLER, Eric “Diccionario de Negocios, Editorial Equinoccio, 2001.
- RAMIREZ, David “Contabilidad Administrativa”, Quinta Edición McGraw Hill impreso en México 1997.
- GITMAN J., Lawrence, Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Addison Wesley, 10ma. Edición, 2002.
- LIND A. Douglas, Estadística para la Administración y Economía, Alfaomega 11ª Edición.
- N. GREGORY Mankiw, Principios de economía, Editorial McGraw – Hill, 3ra.Edición. Madrid, 2004.Pág. 69

## **BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA**

- ZAPATA SÁNCHEZ Pedro. Contabilidad General. Sexta Edición, Editorial Mc Graw-Hill, Colombia 2005. Pág. 45
- JIMÉNEZ PIMENTEL Héctor. Análisis e Interpretación. Primera Edición, Editorial Julias, México 2005. Pág. 26
- CARVAJAL. Javier. A. Estados Financieros, Editorial Adriana Gutiérrez, Colombia 2005. Pág. 86
- PARREÑO CANTOS Jorge A. Modulo de Tributación. Impreso UTC, Latacunga 2009. Pág. 15

## BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL

- [www.economia.com/](http://www.economia.com/)
- [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)
- <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&ved=0CEoQFjAG&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FBibliotecaPortlet%2Fdescargar%2F860658f2-d750-487d-9807>.
- <http://trabajo.comohacerpara.com/n4367/como-definir-la-mision-de-tu-empresa.html>