

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
SEDE QUITO**

**CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tesis previa a la obtención del título de: INGENIERA COMERCIAL**

**TEMA:  
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
DEDICADA A LA CONSULTORÍA CONTABLE-TRIBUTARIA Y FINANCIERA  
EN LA CIUDAD DE QUITO**

**AUTORA:  
MARÍA ALEXANDRA GARCÍA GARCÍA**

**DIRECTOR:  
NELSON GUSTAVO CÁCERES GARCÍA**

**Quito, septiembre del 2014**

## **DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD**

Yo, autorizo a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de grado y su reproducción sin fines de lucro.

Además, declaro que los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Quito, septiembre del 2014

María Alexandra García García  
171386369-2

## **AGRADECIMIENTO**

A mi Director de Tesis. Ing. Gustavo Cáceres por su colaboración al haberme orientado en la aplicación de la metodología necesaria y requerida para el desarrollo del presente proyecto.

A la Universidad Politécnica Salesiana, sede Quito del campus El Girón, especialmente a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas, quienes supieron transmitirme a lo largo de toda la carrera universitaria sus conocimientos académicos y consejos y algunos hasta su amistad, con los cuales sé que siempre contare.

Alexandra García

## **DEDICATORIA**

A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy protegiéndome y dándome fortaleza para continuar. A mis padres, por ser el pilar más importante en mi vida y por guiarme y apoyarme moral e incondicionalmente, y supieron darme el impulso para no decaer y seguir luchando por mis metas y sueños.

Alexandra García

## ÍNDICE

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD .....	2
AGRADECIMIENTO .....	3
DEDICATORIA .....	4
ÍNDICE .....	5
ÍNDICE DE TABLAS .....	11
ÍNDICE DE ANEXOS.....	14
RESUMEN.....	16
ABSTRACT.....	17
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO 1 .....	2
GENERALIDADES .....	2
1.1    Variables de estudio .....	2
1.1.1    Variable dependiente .....	2
1.1.2    Variable interviniente .....	2
1.1.3    Variable independiente .....	2
1.1.4    Operacionalización de las variables.....	3
1.2    Características generales de las empresas de consultoría.....	5
1.2.1    Definición de consultoría.....	5
1.2.2    Características de la consultoría .....	5
1.2.3    Beneficios de la consultoría.....	5
1.2.4    Servicio independiente.....	6
1.2.5    Origen de la consultoría.....	6
1.2.6    La consultoría en el Ecuador .....	7
1.2.7    La consultoría en las pymes.....	8
1.3    Cultura e identidad organizacional.....	10
1.4    Calidad.....	11
1.4.1    Definición de la calidad .....	11
1.4.2    Importancia de calidad.....	12
1.5    Mejora continua.....	13
1.5.1    Beneficios de la mejora continua.....	13

1.5.2	Aplicar los principios de la mejora continua .....	13
CAPÍTULO 2 .....		15
ESTUDÍO DE MERCADO .....		15
2.1	Objetivo general .....	15
2.2	Objetivos específicos.....	15
2.3	Importancia del estudio de mercado.....	16
2.3.1	Antecedentes del estudio de mercado.....	16
2.3.2	Definición y características de los servicios .....	16
2.3.2.1	Definición .....	16
2.3.2.2	Características del servicio .....	17
2.4	Características del servicio de consultoría .....	18
2.4.1	Servicio de consultoría.....	19
2.4.2	Proceso del servicio .....	19
2.5	Diseño de la investigación de mercado .....	20
2.5.1	Investigación de mercado .....	20
2.5.2	Determinación de la población .....	21
2.5.2.1	Población .....	21
2.5.3	Segmentación de mercado .....	25
2.5.3.1	Segmentación geográfica.....	25
2.5.3.2	Segmentación demográfica.....	26
2.5.3.3	Segmentación psicológica.....	26
2.6	Cálculo de la muestra .....	26
2.6.1	Tamaño de la muestra.....	26
2.6.2	Prueba para calcular proporciones.....	27
2.6.3	Determinación de la muestra .....	28
2.7	Diseño de la encuesta .....	28
2.7.1	Encuesta.....	28
2.8	Tabulación y análisis de los resultados .....	34
2.9	Análisis de la demanda.....	41
2.9.1	Definición .....	41
2.9.2	Importancia.....	41

2.9.3	Métodos .....	41
2.9.4	Análisis del mercado de la industria de la consultoría basado en las 5 fuerzas de Porter. ....	43
2.9.5	Factores que afectan la demanda .....	45
2.9.6	Demanda histórica .....	46
2.9.6.1	Métodos para realizar las proyecciones de crecimiento de las pymes en la ciudad de Quito .....	47
2.9.6.1.1	Tasa de crecimiento promedio anual .....	47
2.9.6.2	Demanda actual.....	49
2.9.6.3	Proyección de la demanda con tasa de crecimiento.....	50
2.9.6.4	Método de regresión lineal .....	50
2.10	Análisis de la oferta.....	53
2.10.1	Definición .....	53
2.10.2	Tipo de oferta.....	54
2.10.3	Factores que afectan la oferta .....	54
2.10.4	Oferta actual y participación del mercado .....	55
2.10.5	La Competencia .....	56
2.10.6	Oferta actual.....	57
2.10.7	Proyección de la oferta con tasa de crecimiento.....	58
2.10.8	Demanda insatisfecha .....	58
2.10.8.1	Definición.....	58
2.10.8.2	Estimación de la demanda insatisfecha.....	59
2.11	Análisis de precio .....	59
2.11.1	Aspectos de fijación de precio .....	60
2.11.2	Precios históricos .....	60
2.11.3	Precios actuales.....	61
2.11.4	Promoción.....	63
CAPÍTULO 3 .....		64
ESTUDÍO TÉCNICO .....		64
3.1	Definición.....	64
3.2	Importancia.....	64

3.3	Objetivos del estudio técnico .....	64
3.3.1	Objetivo general.....	64
3.3.2	Objetivos específicos .....	64
3.4	Tamaño del proyecto .....	64
3.4.1	Capacidad del proyecto.....	65
3.4.2	Factores que condicionan el tamaño del proyecto .....	65
3.4.3	Tamaño óptimo del proyecto .....	66
3.5	Localización .....	69
3.5.1	Macro localización.....	69
3.5.2	Micro localización .....	70
3.5.2.1	Factores de localización.....	71
3.5.2.2	Métodos para determinar la Micro localización .....	71
3.5.2.3	Método cuantitativo por puntos .....	72
3.5.2.4	Factores relevantes a tomar en cuenta para la ubicación de la consultoría....	72
3.6	Ingeniería del proyecto .....	74
3.6.1	Diseño y distribución de la oficina .....	75
3.6.2	Flujo grama del proceso del servicio de consultoría.....	78
3.7	Requerimientos del proyecto.....	80
3.7.1	Talento humano .....	80
3.7.2	Tecnología (equipos de cómputo).....	83
3.7.3	Equipos de oficina .....	83
3.7.4	Muebles, y Suministros de oficina.....	84
3.8	Requisitos legales para la constitución de la consultoría .....	88
3.8.1	Leyes vinculadas.....	89
3.8.2	Permisos legales para el funcionamiento de la consultoría .....	90
3.8.3	Tipo de empresa adecuada para el servicio de consultoría contable-tributaria y financiera. ....	91
3.8.4	Base filosófica de la consultoría .....	91
3.8.4.1	Misión .....	92
3.8.4.2	Visión.....	92
3.8.4.3	Objetivos:.....	92

3.8.4.4	Principios y Valores fundamentales .....	93
3.8.6	Estrategia de introducción .....	94
3.8.7	Estructura administrativa y organizacional.....	94
3.8.8	Manual de funciones.....	95
CAPÍTULO 4.....		101
ESTUDÍO FINANCIERO .....		101
4.1	Definición.....	101
4.1.1	Objetivos.....	101
4.1.1.1	Objetivo general.....	101
4.1.1.2	Objetivos específicos .....	101
4.2	Determinación de inversiones .....	101
4.2.1.1	Propiedad planta y equipo o activos fijos. ....	102
4.2.2	Activos intangibles .....	103
4.2.3	Capital de trabajo .....	104
4.3	Financiamiento .....	106
4.4	Gastos de venta o publicidad.....	110
4.5	Gastos financieros .....	111
4.6	Presupuestos de operación.....	111
4.6.1	Presupuesto de ingresos (ingresos operacionales).....	111
4.6.1.1	Proyección de ingresos .....	112
4.6.2	Presupuesto de egresos .....	113
4.6.2.1	Proyecciones de egresos .....	114
4.7	Estados financieros.....	116
4.7.1	Estado de resultados.....	116
4.7.2	Flujo de Caja.....	118
4.7.3	Balance general.....	120
4.8	Punto de equilibrio .....	124
4.9	Evaluación económica.....	127
4.9.1	Tasa de descuento .....	127
4.9.2	VAN (valor actual neto) .....	128
4.9.3	Tasa interna de retorno (TIR) .....	130

4.9.4	Relación beneficio – costo (B/C).....	130
4.9.5	Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	131
4.10	Índices financieros ( razones financieras) .....	132
4.10.1	Importancia de los índices financieros.....	132
CONCLUSIONES .....		136
RECOMENDACIONES.....		137
LISTA DE REFERENCIAS .....		138
ANEXOS .....		144

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de las variables.....	3
Tabla 2: Clasificación de las pymes.....	9
Tabla 3: desarrollo de las pymes en el Ecuador.....	9
Tabla 4: Actividades de la empresa CIIU.....	18
Tabla 5: Total empresas en Ecuador por ciudades.....	22
Tabla 6: Clasificación de las empresas en Ecuador.....	23
Tabla 7: Clasificación de las empresas en Quito.....	23
Tabla 8: Distribución por sectores de las mi pymes en Quito.....	24
Tabla 9: Evolución de las pymes en la ciudad de Quito.....	24
Tabla 10: Variables del mercado objetivo.....	26
Tabla 11: Aceptación del servicio de consultoría.....	27
Tabla 12: Tamaño de la empresa.....	34
Tabla 13: Sector de la economía.....	34
Tabla 14: Tiempo realizando la actividad.....	35
Tabla 15: promedio de transacciones.....	35
Tabla 16: Cumplimiento de obligaciones.....	36
Tabla 17: Área necesita el servicio.....	37
Tabla 18: Área que necesita el servicio.....	37
Tabla 19: existencia de empresas de consultoría.....	37
Tabla 20: Contratos con otras empresas.....	38
Tabla 21: contrataría los servicios de la nueva empresa.....	38
Tabla 22: Modalidades de trabajo.....	39
Tabla 23: Frecuencia del servicio.....	39
Tabla 24: Característica adicional del servicio de consultoría.....	40
Tabla 25: Recursos que destina al pago de servicios de consultoría.....	40
Tabla 26: Evolución de las pymes en la ciudad de Quito.....	46
Tabla 27: Demanda histórica del servicio de asesoría para pymes en la ciudad de Quito .....	48
Tabla 28 Demanda actual con tasa de crecimiento.....	50
Tabla 29: Proyección de la demanda del servicio.....	50

Tabla 30: Demanda histórica con el método de regresión lineal simple.....	51
Tabla 31: proyección de la demanda con regresión lineal .....	52
Tabla 32: Oferta actual y participantes del mercado.....	55
Tabla 34: Oferta actual de consultorías.....	57
Tabla 35: Proyección de empresas consultoras en quito.....	58
Tabla 36: Balance demanda-oferta futura para las pymes en la ciudad de Quito para los próximos 5 años .....	59
Tabla 38: Ref. Tabla recursos que destina al pago de servicios de consultoría .....	62
Tabla 39: Promoción .....	63
Tabla 40: Porcentaje de la demanda insatisfecha que la empresa atenderá .....	66
Tabla 41: Oferta del servicio de consultoría en tributación .....	66
Tabla 42: Oferta del servicio de consultoría en contabilidad.....	67
Tabla 43: Oferta del servicio de consultoría en finanzas .....	67
Tabla 45: Micro localización método cuantitativo por puntos.....	73
Tabla 46: Matriz de localización óptima.....	74
Tabla 47: Gastos arriendo .....	75
Tabla 48: Distribución de la oficina.....	76
Tabla 49: Personal y remuneración que se requerirá .....	80
Tabla 50: Cálculos provisionales para el primer año .....	82
Tabla 51: Tecnología.....	83
Tabla 53: Muebles y enseres .....	84
Tabla 54: Mantenimiento activos .....	85
Tabla 55: Suministros de oficina .....	85
Tabla 56: Suministros de limpieza.....	85
Tabla 57: Servicios básicos .....	86
Tabla 58: Gastos de constitución .....	87
Tabla 59: Inversión inicial .....	87
Tabla 60: Sociedades en ecuador .....	89
Tabla 61: Inversiones .....	103
Tabla 62: Rubro para el cálculo del capital de trabajo.....	105
Tabla 63: Plan de inversiones .....	106

Tabla 64: Estructura del financiamiento del proyecto .....	107
Tabla 65: Constitución del capital propio .....	107
Tabla 67: Amortización del crédito.....	108
Tabla 68: Estructura de la depreciación de los activos .....	109
Tabla 69: Resumen depreciaciones .....	110
Tabla 70: Gastos de venta .....	111
Tabla 71: Gastos financieros .....	111
Tabla 72: Presupuesto de ingresos .....	112
Tabla 73: Clasificación de costos fijos y variables .....	113
Tabla 74: Proyección de egresos.....	115
Tabla 75: Estado de resultados.....	117
Tabla 76: Flujo de fondos .....	119
Tabla 78: Balance general.....	122
Elaborado por: María Alexandra García García .....	122
Tabla 79: Punto de equilibrio servicios tributarios .....	124
Tabla 79: Punto de equilibrio servicios contables.....	125
Tabla 80: Punto de equilibrio servicios financieros .....	126
Tabla 81: Cálculo de la TMAR.....	128
Tabla 82: Flujo de fondos .....	128
Tabla 83: Cálculo del VAN y de la TIR del proyecto.....	129
Tabla 84: Relación beneficio / Costo .....	130
Tabla 85: (PRI).....	131
Tabla 86: Razón corriente .....	132
Tabla 87: Razón de capital de trabajo .....	133
Tabla 88: Nivel de endeudamiento .....	133
Tabla 89: Apalancamiento externo .....	134
Tabla 90: Rentabilidad sobre activos .....	134
Tabla 91: Rentabilidad sobre el capital.....	134
Tabla 92: Análisis Dupont .....	135

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Árbol de problemas .....	4
Figura 2: Tipos de independencia cliente-consultor .....	6
Figura 3: Requisitos para empresas extranjeras .....	7
Figura 4: Desarrollo de las pymes en el Ecuador.....	9
Figura 5: Proceso de la mejora continua del sistema de gestión.....	14
Figura 6: Características del servicio .....	17
Figura 7: Portafolio de los servicios que ofrecerá la empresa de consultoría.....	19
Figura 9: Distribución de las empresa en Ecuador.....	22
Figura 10: Evolución de las pymes en la ciudad de Quito.....	24
Figura 11: Mapa de Quito .....	25
Figura 12: Las cinco fuerzas que guíen la competencia de la industria.....	43
Figura 13: Análisis de las cinco fuerzas de porter en la consultoría que se creara .....	44
Figura 14: Evolución de las pymes .....	46
Figura 15: Distribución pymes por sectores en Quito.....	49
Figura 16: Distribución de las pymes en la ciudad de Quito (proyección).....	53
Figura 17: Macro y micro localización .....	69
Figura 18: Mapa distrito metropolitano de Quito (área urbana) .....	70
Figura 19: Métodos micro localización.....	71
Figura 20: Vista oficinas edificio espinosa (localización de la consultoría).....	75
Figura 21: Diseño de la oficina .....	77
Figura 22: Flujo grama empresa de consultoría contable tributaria y financiera.....	79
Figura 23: Requerimientos del proyecto .....	80
Figura 24: Misión y visión de la empresa .....	92
Figura 25: Organigrama de la consultoría.....	95
Figura 26: Punto de equilibrio servicios tributarios .....	125
Figura 27: Punto de equilibrio servicios contables .....	126
Figura 28: Punto de equilibrio servicios financieros .....	127

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Ley de consultoría, codificación .....	144
Anexo 2: Establecimientos dedicados al comercio .....	146
Anexo 3: Quito es la ciudad con más empresas .....	147
Anexo 4: En la sierra hay más comercios .....	148
Anexo 5: Datos préstamo quirografario .....	149
Anexo 6: Nomina del personal.....	150
Anexo 7: Cotización de los activos fijos para la empresa.....	153

## **RESUMEN**

El presente proyecto nace como una necesidad personal y profesional de la puesta en práctica de todos los conocimientos adquiridos en el ejercicio académico, mismo que está conformado por cuatro capítulos los cuales han sido elaborados con un lenguaje sencillo para un fácil entendimiento.

En el capítulo uno, se presenta la operacionalización de las variables, planteamiento del problema y la introducción al tema de las consultorías, su origen importancia y los beneficios de este tipo de servicios, relacionados a las pymes.

El capítulo dos corresponde al estudio de mercado, aquí se buscó conocer el porcentaje de demanda insatisfecha que existía en la ciudad de Quito con respecto al servicio de consultoría ya que este es un factor vital para el desarrollo del proyecto.

En el capítulo tres, se realiza el estudio técnico, se determinó el tamaño de la empresa y el consumo aparente; también, se estableció la localización de la empresa así como los requerimientos de personal, materiales y tecnológicos; y finalmente los requisitos legales para la creación y posterior puesta en marcha de la misma.

En el capítulo cuatro, se realiza el estudio financiero dentro del cual, se analizan las inversiones, ingresos, egresos y costos; además las proyecciones de los balances y flujo de caja; y en la evaluación económica, se determina el punto de equilibrio, VAN, TMAR, PRI, TIR y Costo/Beneficio, verificando la viabilidad del proyecto.

Finalmente, se presentan las conclusiones del proyecto y sus respectivas recomendaciones.

## **ABSTRACT**

This project started as a personal and professional need for the implementation of all the knowledge acquired in the academic year , which consists of the same four chapters have been written in simple language for easy understanding.

The operationalization of the variables, the problem statement and introduction to the topic of consulting, origin importance and benefits of this type of services related to SMEs is presented in chapter one.

chapter two corresponds to the market survey, here we sought to determine the percentage of unsatisfied demand existed in Quito with respect to the consulting service as this on a vital project for the development of factor.

In Chapter Three, the technical study is performed, the size of the company and the apparent consumption was determined, the location of the company and the requirements of personnel, materials and technology was also established; and finally the legal requirements for the creation and subsequent implementation of the same.

In Chapter Four, the study in which financial, investment, income, expenses and costs analyzes are performed; projections of balance sheets and cash flow were performed; and economic evaluation, breakeven, VAN, MARR, PRI, TRI and Cost / Benefit is determined by checking the viability of the project.

Finally the project findings and their recommendations are presented.

## INTRODUCCIÓN

La consultoría en el país anteriormente era solo demandada por las empresas grandes, y un porcentaje mínimo por las medianas y pequeñas empresas, esto debido a los altos costos que se cobraban por los servicios la falta de diversificación de los mismos y también por el pensamiento errado de los empresarios de creer que era un gasto inútil, pero la necesidad imperante de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera en remplazo de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad ya que según las disposiciones de la Súper Intendencia de Compañías todas las empresas que se encuentren registradas en el Ecuador deben a partir del 01 de Enero de 2013 presentar sus estados financieros bajo las NIIFs, adicional los constantes cambios a las leyes tributarias los incentivos y las diversas resoluciones que realiza el Servicio de Rentas Internas ha generado que se cree una cultura tributaria y ya no se vea a la declaración de impuestos, la presentación de información financiera como una obligación de unos cuantos sino una forma de cumplir con sus obligaciones como contribuyente responsable, esto motivo a que aumente la creación de empresas que ofrecen todo tipo de servicios como asesorías en tributación, contabilidad finanzas etc.

Por todos los argumentos mencionados anteriormente, y después de realizar un sondeo para recolectar información sobre el mercado objetivo se determinó que la implementación de una empresa que ofrezca servicios de consultoría en tributación, contabilidad y finanzas al sector de las pymes con personal altamente preparado y calificado es una gran oportunidad de negocio.

# CAPÍTULO 1

## GENERALIDADES

### 1.1 Variables de estudio

#### 1.1.1 Variable dependiente

**Creación de una empresa de consultoría contable-tributaria y financiera:** crear, una empresa dedicada a dar el servicio de consultoría, y así satisfacer las necesidades existentes en el sector.

#### 1.1.2 Variable interviniente

**Pymes de la ciudad de Quito:** Están administradas por los mismos familiares.

#### 1.1.3 Variable independiente

**Estudio de factibilidad:** elaborar, estudios de mercados, técnicos, y financieros para conocer de una forma concreta la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

### 1.1.4 Operacionalización de las variables

**Tabla 1: Operacionalización de las variables**

Concepto	Dimensiones	Indicadores	Índices
<p><b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>  <b>Creación de una empresa de consultoría contable-tributaria y financiera.</b> Crear, una empresa dedicada a dar el servicio de consultoría, y así satisfacer las necesidades existentes en el sector.</p>	Disponibilidad de recursos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recursos Humanos</li> <li>Recursos Económicos</li> <li>Recursos Tecnológicos</li> </ul>	¿Se ha considerado el presupuesto para la puesta en marcha del proyecto?
<p><b>VARIABLE INTERVINIENTE</b>  <b>Pymes de la ciudad de Quito.</b> Están administradas por los mismos familiares.</p> <p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>  <b>Estudio de factibilidad.</b></p> <p>Elaborar, estudios de mercados, técnicos, y financieros para conocer de una forma concreta la viabilidad y rentabilidad del proyecto.</p>	<p>Pymes del área urbana de la ciudad de Quito</p> <p>Conocimiento previos sobre viabilidad de proyectos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Muestra</li> <li>Estudio Técnico</li> <li>Estudio Mercado</li> <li>Estudio Financiero</li> </ul>	<p>¿Se aplica una encuesta?</p> <p>¿Se conoce las necesidades y demandas de los clientes potenciales?</p> <p>¿Se tiene previsto la tecnología, espacio físico y recursos económicos para ejecución del proyecto?</p>

Elaborado por: María Alexandra García García

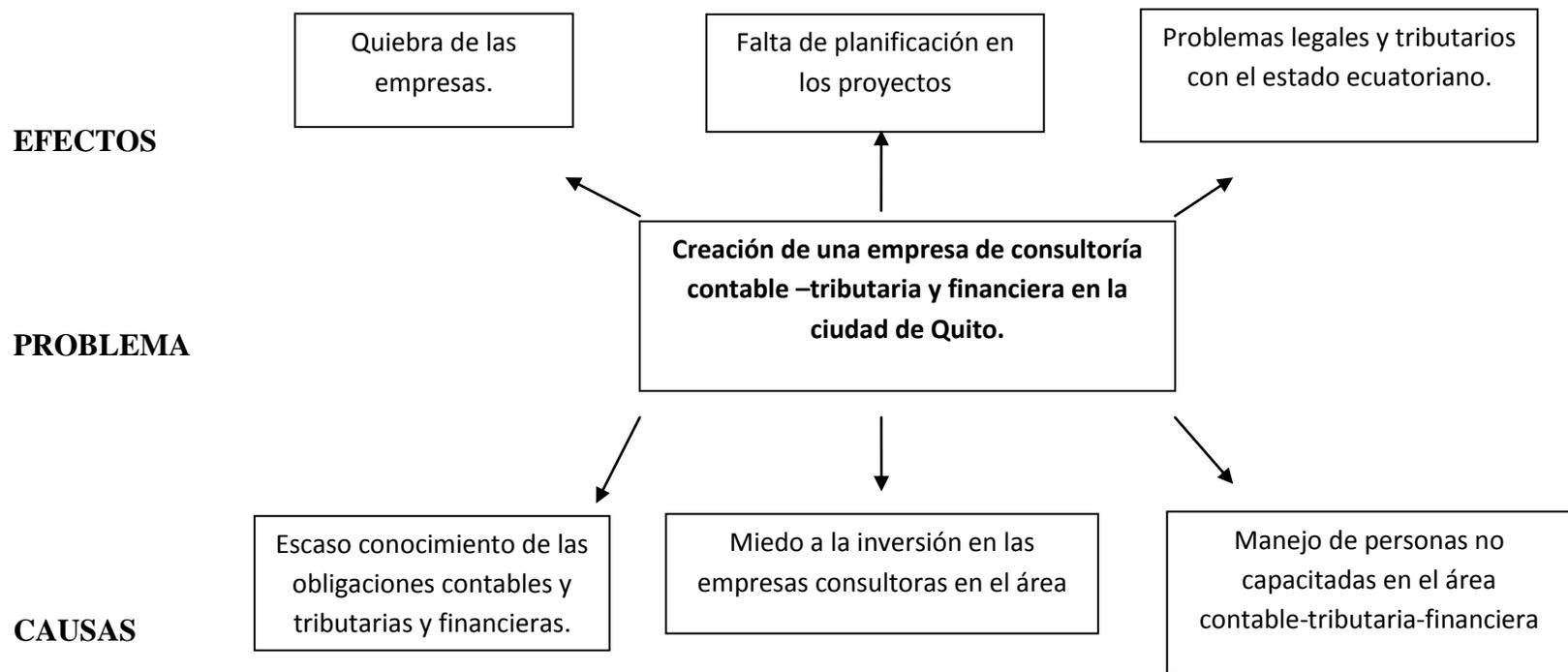


Figura 1: Árbol de problemas  
 Elaborado: María Alexandra García García

## **1.2 Características generales de las empresas de consultoría**

### **1.2.1 Definición de consultoría**

Según el artículo 1 de la Ley de Consultoría vigente establece que:

Se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de pre factibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación. (Ley de Consultoría, 2004)

### **1.2.2 Características de la consultoría**

- a. Es un servicio independiente, que se determina por la experiencia e imparcialidad del consultor, cuyo papel es el de actuar como asesor, con responsabilidad por la calidad e integridad de sus consejos
- b. Proporciona conocimientos y capacidades profesionales para resolver problemas prácticos
- c. Debe dar resultados tangibles, concretos, específicos y congruentes en términos de tiempo y costo
- d. La empresa debe ver la contratación de una buena consultoría como una inversión y no como un gasto en términos de lo que va a ganar con ella.
- e. El cambio es la razón de ser de la consultoría; cambios que mejoren el rendimiento de las empresas y al mismo tiempo, hagan más interesante y satisfactorio el trabajo del personal. <http://www.sinca.org/articulo25-importancia-de-la-consultoria-empresarial.html> 23-08-2012

### **1.2.3 Beneficios de la consultoría**

- a. Aprovechamiento de su capacidad de resolver problemas
- b. Obtención de un punto de vista imparcial y novedoso en la solución de problemas.

- c. Se diagnostican sistemas y procesos.
- d. Definición de las debilidades y fortalezas de la empresa, las fuerzas de resistencia y cambio dentro y fuera, la forma en que opera como sistema y los criterios adecuados para lograr su salud corporativa y financiera.
- e. Utilizar expertos que tienen conocimientos y capacidades especiales.
- f. Reducción de costos y aumento de la rentabilidad de la inversión. (Fleitman, www.fleitman.net, 2012)

### 1.2.4 Servicio independiente

El consultor debe ser objetivo al hacer sus conclusiones sobre el problema que presente el cliente. Esta independencia del consultor tiene múltiples facetas como las que se explica en la figura 2.

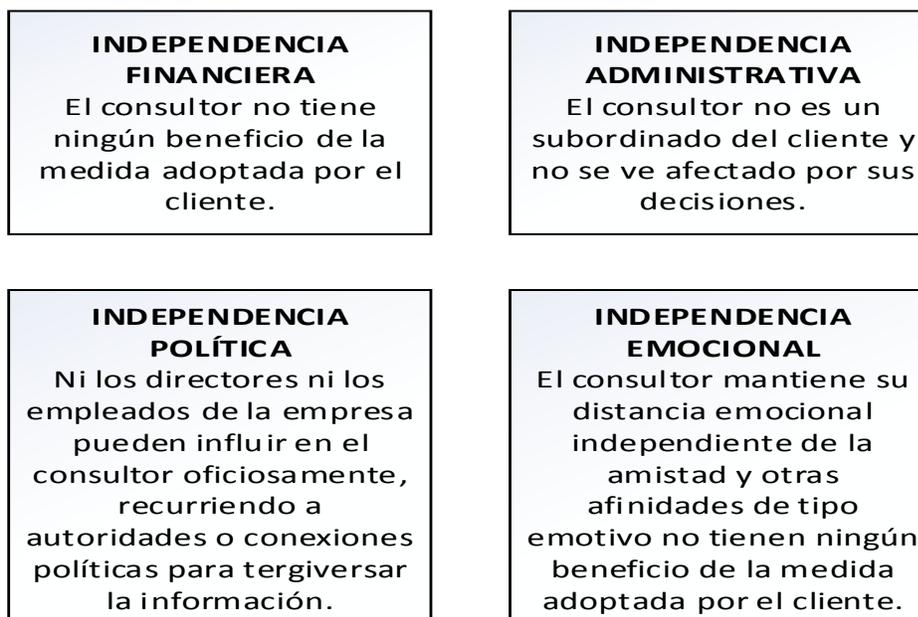


Figura 2: Tipos de independencia cliente-consultor  
 Fuente: (Cohen, 2006)  
 Elaborado por: María Alexandra García García

### 1.2.5 Origen de la consultoría

La consultoría surge con la finalidad de lograr un equilibrio de la maximización de los procesos y ha llegado a evolucionar para el desarrollo de cualquier organización.

Todos los cambios rápidos que se dieron en esta época; desde la modificación tecnológica hasta la economía de los países; provocó que la demanda de servicios de consultoría creciera en forma considerable; por ello fue que se propició el establecimiento de un mayor número de empresas de consultoría, debido a la necesidad que tenían las empresas para adaptarse a los cambios que día a día exigía la competencia. De esta forma la consultoría fue abarcando otra gama de servicios, progresó y comenzaron a emplearse nuevas metodologías a los procesos que se llevarían a cabo dentro de las empresas consultoras; por lo que algunas empresas llegaron a ser tan competitivas que se internacionalizaron. Debido al auge que alcanzaron estas empresas, el proceso de desarrollo de los consultores tomó grandes dimensiones en los países industrializados (Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y Francia). (Cámara Nacional de Empresas de Consultoría, 2012)

### **1.2.6 La consultoría en el Ecuador**

Hoy por hoy, en el país, la consultoría ha alcanzado un notable crecimiento, esto debido a que el gobierno, a través del Servicio de Rentas Internas, ha incrementado los controles a los contribuyentes para que realicen sus declaraciones a tiempo, paguen sus impuestos y no los evadan; adicionalmente, a partir del 2013, todas las empresas, entre estas las catalogadas como Pymes, deben presentar los estados financieros bajo las normas NIIFs el organismo encargado de controlarles es la Súper Intendencia de Compañías, debido a esto es que el servicio de consultoría ha diversificado sus ofertas enfocándose en otras ramas como es las consultorías en tributación, contabilidad, financiera, talento humano etc. Según el artículo 8 de la ley de consultoría. Las empresas extranjeras que deseen ofrecer servicios de consultoría en el Ecuador, deberán:

- Demostrar que existen en el país de origen como empresas de consultoría.
- Domiciliarse en el Ecuador de acuerdo a la ley.
- Afiliarse a la Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE).

Figura 3: Requisitos para empresas extranjeras

Fuente:(Ley de Consultoría, Art. 8)

Elaborado por: María Alexandra García García

Las personas jurídicas extranjeras podrán ofrecer sus servicios tanto en el sector público, como en el privado, asociados a empresa ecuatoriana o individual en campos donde no exista experiencia nacional. (Ley de Consultoría, Art. 8)

### **1.2.7 La consultoría en las pymes**

En las pymes, la decisión de recurrir o contratar los servicios de consultoría resulta un poco difícil, debido a que los propietarios de estos entes económicos consideran innecesario y a la vez un poco caros, pero en algunos casos sí son considerados este tipo de servicios sobre todo en lo que concierne a las consultoría tributarias y contables, debido especialmente a los altos controles que efectúa el Servicio de Rentas Internas para lograr que todos los contribuyentes se mantengan al día con sus obligaciones tributarias.

Las pymes en su mayoría no se financian con fondos externos, y prefieren hacerlo con recursos propios (ahorros, o aportes de algún familiar), es decir no suelen acudir a una entidad financiera a solicitar un préstamo, adicional el espacio físico del lugar de trabajo es estrecho y todas las áreas se encuentran muy cercanas, finalmente estas empresas sobre todo las pequeñas son administradas por miembros de su propia familia suele existir mucho recelo al dar responsabilidades y autoridad a personas ajenas a ellos.

Según la sección 1 de las NIIFs para pymes las define como:

“Entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas, es decir las que no registran sus estados financieros en comisiones de valores u organizaciones reguladoras con el fin de emitir algún tipo de instrumento en un mercado público”.

Pero para poder entender mejor el significado de pymes, se debe conocer primero lo que significa estas siglas: Pequeñas y Medianas Empresas, y el aporte que generan a la economía nacional. La Secretaria de la Comunidad Andina expresa que para que una empresa sea catalogada como pymes, se toma en cuenta el número de empleados, que esta puede tener dentro de su organización, como se detalla en la tabla 2.

**Tabla 2: Clasificación de las pymes**

Tipo de empresas	Número de empleados
Pequeña empresa	Emplean de 10 a 49 trabajadores
Mediana empresa	Emplean de 50 a 99 trabajadores

Fuente: (Comunidad Andina, 2009)

Elaborado por: María Alexandra García García

De acuerdo a estudios realizados por el el INEC, en el censo económico se pudo conocer que en el mercado local las pymes se desarrollan principalmente en las provincias de pichincha, Guayas, Manabí, los datos también revelan que el comercio es la actividad económica que más se realiza en el país.

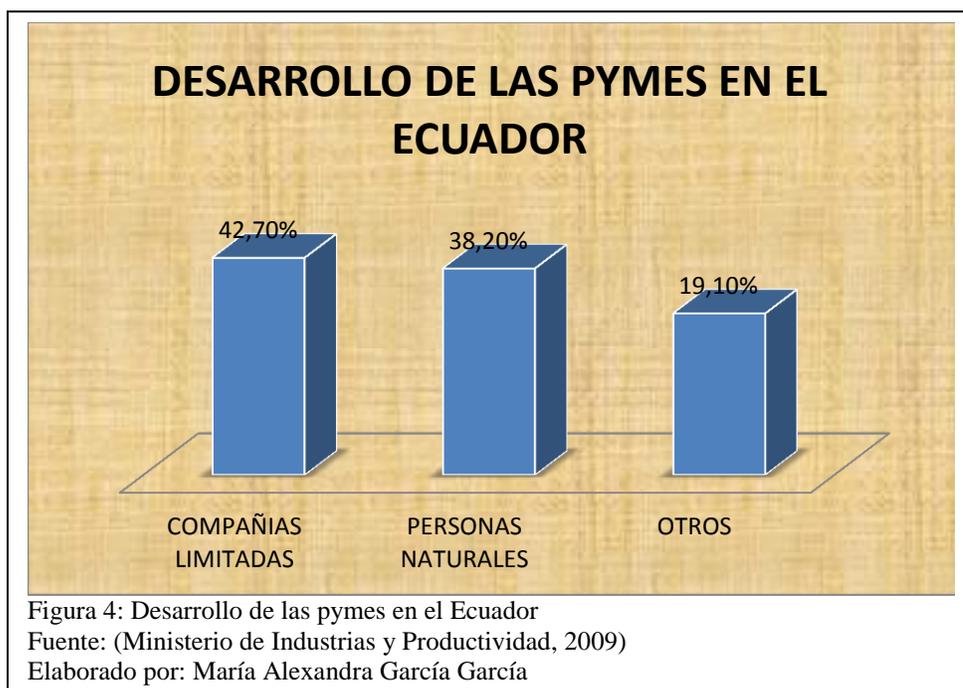
Según un estudio del Ministerio de Industrias y Productividad sobre el desarrollo de las Pymes en el Ecuador y como están formadas legalmente se puede observar en la siguiente tabla.

**Tabla 3: desarrollo de las pymes en el Ecuador**

Compañías Limitadas	42,70 %
Personas Naturales	38,20%
Otros	19,10%

Fuente: (Ministerio de Industrias y Productividad, 2009)

Elaborado por: María Alexandra García García



Lo que se puede observar en el gráfico es que las compañías limitadas tienen un porcentaje del (42,70%) y aquellas que operan como personas naturales (38.2%), y un 19,10% corresponde a otros.

### **1.3 Cultura e identidad organizacional**

Es muy importante la cultura en las empresas debido a que este repercute directamente en el normal desenvolvimiento de las mismas.

El desarrollo de la cultura organizacional ayuda a todos los integrantes de una organización ya que mediante ciertas actitudes conductuales del personal, se puede conocer que tan positivo es la relación que existe entre compañeros de la misma entidad. Una cultura laboral abierta y humana alienta la participación y conducta madura de todos los miembros de la organización. (Apuntes Marketing II, 2008)

El clima organizacional está determinado por la percepción que tengan los empleados de los elementos culturales, esto abarca el sentir y la manera de reaccionar de las personas frente a las características y calidad de la cultura organizacional. (Financiera, 2010)

El clima organizacional, es una percepción individual de la empresa y su entorno, convirtiéndose en mediador para que las personas desarrollen procesos creativos e innovadores; la adecuada gestión de este, formando un entorno en el cual se pueda tener una mayor identidad con la empresa, apertura al cambio, autonomía, trabajo en equipo y motivación para hacer su labor cada vez mejor, son factores fundamentales en la dinámica administrativa. (Chase, Aquilano, & Jacobs, 2008)

Este tipo de recursos son muy utilizados por las empresas que quieren tener éxito, y mantener una buena imagen de los empleados, ciertamente, se preocupan por los intereses del personal y buscan siempre crear un ambiente de comunicación, satisfacción y sobre todo la confianza para con los directores si hubiese algún problema o inquietud sobre el trabajo.

## 1.4 Calidad

### 1.4.1 Definición de la calidad

Es la clave para lograr la competitividad, con una buena calidad es posible captar un mercado y mantenerse en él.

Sin embargo existen algunos autores que definen de la siguiente manera a la calidad.

“Según Juran la dirección de la calidad se desarrolla utilizando tres mecanismos: Planificación, control y mejora”.

**Planificación de la calidad.** Esta es la actividad de desarrollo de productos y procesos requeridos para satisfacer las necesidades de los clientes. Implica una serie de pasos universales que en esencia son los siguientes:

- a. Determinar quiénes son sus clientes
- b. Determinar las necesidades de los clientes
- c. Desarrollar las características del producto que respondan a los requerimientos del cliente
- d. Crear procesos capaces de producir esas características
- e. Transferir los planes resultantes al personal operativo.

**Control de calidad.** Este proceso se compone de las siguientes etapas:

- a. Evaluar los resultados operativos reales
- b. Comparar los resultados reales con los objetivos
- c. Actuar en función de la diferencia

**Mejora de la calidad.** El tercer miembro de la trilogía de la calidad tiene como objetivo conseguir unos resultados que estén a un nivel significativamente más alto que los alcanzados en el pasado. (Juran, 1998)

**Deming.** Estableció que utilizando técnicas estadísticas una compañía podrá graficar como estaba funcionando un sistema para poder identificar con facilidad los errores y encontrar maneras para mejorar dicho proceso. (Deming, 2001)

**Feigenbaum.** Concebía la calidad como satisfacer las expectativas del cliente.

**Crosby.** Calidad es el cumplimiento de los requisitos.

**Ishikawa.** Define la calidad como desarrollar, diseñar, manufacturar, y mantener un producto de calidad que sea lo mas economico, util y siempre satisfactorio para el consumidor. (Ishikawa, Introducción al Control de Calidad, 1994)

**Taguchi.** Establece que es más barato trabajar en el rediseño de los productos y sus procesos de fabricación, que en el control de calidad de los mismos, porque las acciones de mejora de calidad son más económicas, en cuanto más cercanas estén a la etapa de diseño. Para Taguchi la calidad significa: “La mínima pérdida ocasionada a la sociedad, desde el envío del producto al cliente hasta su uso total”. Estas pérdidas incluyen no solo los costos de calidad de la compañía que inciden en elevar su precio, sino tambien los costos ocasionados a cualquier persona que se ve afectada por la calidad del producto. (Guajardo Garza, 1996)

#### **1.4.2 Importancia de calidad**

En muchas empresas, la máxima prioridad antes de los años 80 no estaba en la calidad, sino en los plazos de entrega, en los costes o en otros parámetros. (Apuntes Marketing II, 2008)

Pero las actuales presiones del mercado han hecho que esas preferencias pasen a la calidad, con la inclusión de declaraciones como las siguientes:

- a. El liderazgo en calidad tiene la máxima prioridad.
- b. La calidad ha de tener igual prioridad que los costes y plazos de entrega.
- c. Las decisiones de la dirección han de tener igual consideración hacia la calidad que hacia los aspectos de costes y programación. (Rubio Domínguez, 2006)

## **1.5 Mejora continua**

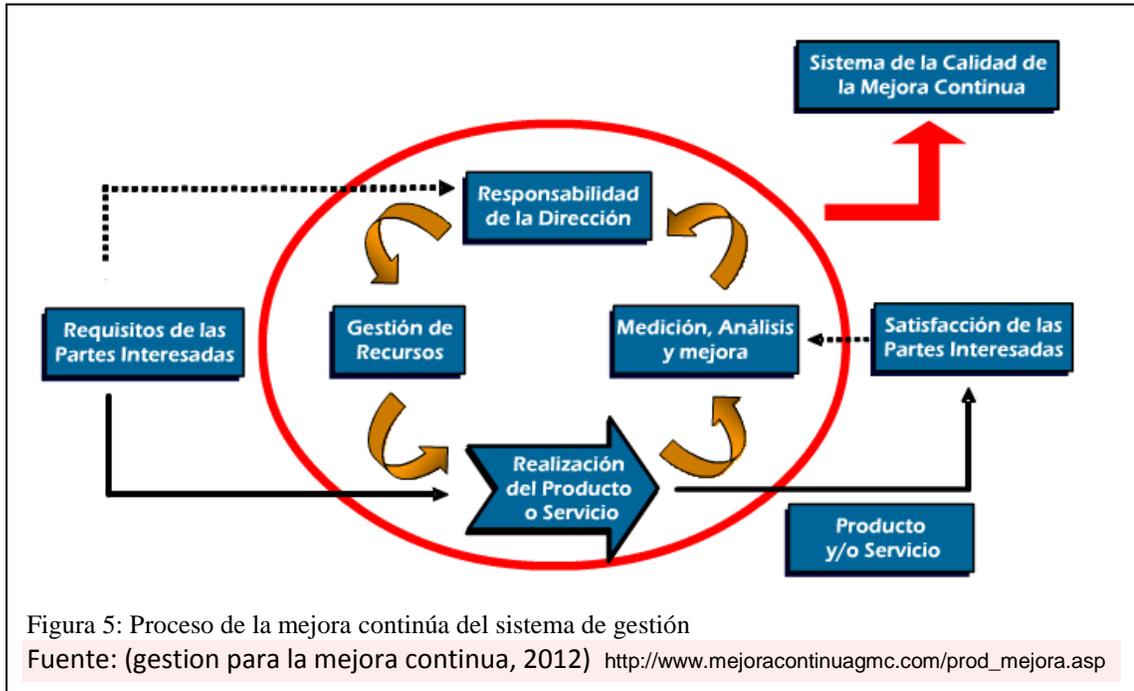
Técnicamente, puede haber dos clases de mejora de la calidad: mediante un avance Tecnológico, o mediante la mejora de todos los Procesos Productivos. A la hora de mejorar, hay que concentrarse en algunos aspectos, sin dispersar esfuerzos.

### **1.5.1 Beneficios de la mejora continua**

Al disponer de una buena metodología a costos aceptables es más económico intentar mejorar el producto o servicio final por otros métodos igualmente eficaces. La organización tiene un carácter social, cuyos miembros tienen un objetivo común. Mejorando el funcionamiento de las relaciones de los individuos que pertenecen a una organización, se mejora la capacidad de conseguir los objetivos y metas. (gestion para la mejora continua, 2012)

### **1.5.2 Aplicar los principios de la mejora continua**

- a. A través de la Mejora Continua, el Personal Mejora el Rendimiento de la Organización: Una organización sólida, que se adapte a las necesidades y expectativas de los procesos productivos, mejora su rendimiento.
- b. Formación y Capacitación del Personal en los Métodos y Herramientas del Proceso de Mejora Continua: El personal capacitado puede afrontar los cambios en la organización y mejorar sus funciones y responsabilidades en beneficio de la organización.
- c. La Mejora Continua debe ser un Objetivo para cada Individuo de la Organización: se aplica a cada miembro de la organización en procesos, procedimientos, formatos e instructivos. Debe ser su propio líder y obtener resultados.
- d. Establecer Metas y Objetivos Medibles para la Mejora Continua: La organización debe fijar, periódicamente nuevas metas y objetivos que mejoren los resultados anteriores, basándose en análisis de datos y experiencias previas. (gestion para la mejora continua, 2012)



La administración de los Sistemas de Gestión de la Calidad genera un trabajo adicional en el desempeño de las funciones establecidas dentro de las organizaciones, provocando el consumo de valiosos recursos humanos y materiales. Con la implantación y certificación de un Sistema de Gestión de la Calidad, la organización se ve en la obligación de desviar de sus tareas principales a sus mejores elementos o contratar nuevo personal para que se ocupe de la administración del Sistema de Gestión. (gestion para la mejora continua, 2012)

## **CAPÍTULO 2**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado tiene por objeto establecer la cuantía de bienes y servicios, derivados de una nueva unidad de producción que en cierta área territorial y sobre determinadas condiciones de venta, la comunidad está dispuesta a adquirir. (Baca Urbina, 2006)

En todo estudio de mercado es importante investigar a los potenciales clientes junto con sus gustos y preferencias como también, a la competencia existente, los servicios y precios que están ofertando en el mercado.

#### **2.1 Objetivo general**

Determinar la existencia de una oportunidad de negocio en el sector de la consultoría en el área contable, tributario y financiero para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la ciudad de Quito.

#### **2.2 Objetivos específicos**

- a. Analizar la oferta y la demanda histórica y actual del servicio de consultoría contable-tributaria y financiera en el segmento de las pymes, de la ciudad de Quito.
- b. Identificar mediante la encuesta cuales son los servicios que requerirán con mayor medida necesitan los clientes.
- c. Determinar qué factores influyen en la decisión de utilizar el servicio de consultoría contable-tributaria y financiera.
- d. Establecer el número de consultorías al año que requerirán los futuros clientes.
- e. Identificar qué factores influyen en el cliente a la hora de decidir cuánto estarían dispuestos a pagar por el servicio.

## **2.3 Importancia del estudio de mercado**

La realización del estudio de mercado es una herramienta imprescindible para identificar no solo los atributos valorados por el cliente sino conocer el segmento al que se va a dirigir el proyecto, y así determinar si la demanda existente justifica la implementación de la nueva empresa.

### **2.3.1 Antecedentes del estudio de mercado**

Surge como una necesidad del marketing que no puede ser resuelto por otro método. Ya que se buscaba identificar la demanda de un producto o servicio y a la vez el precio o tarifa que está dispuesto a pagar el cliente o el que está cobrando la competencia. Al realizar el estudio de mercado este contribuye a disminuir el riesgo que conlleva y permite conocer mejor los antecedentes del problema. (Guido Sanchez, 2012)

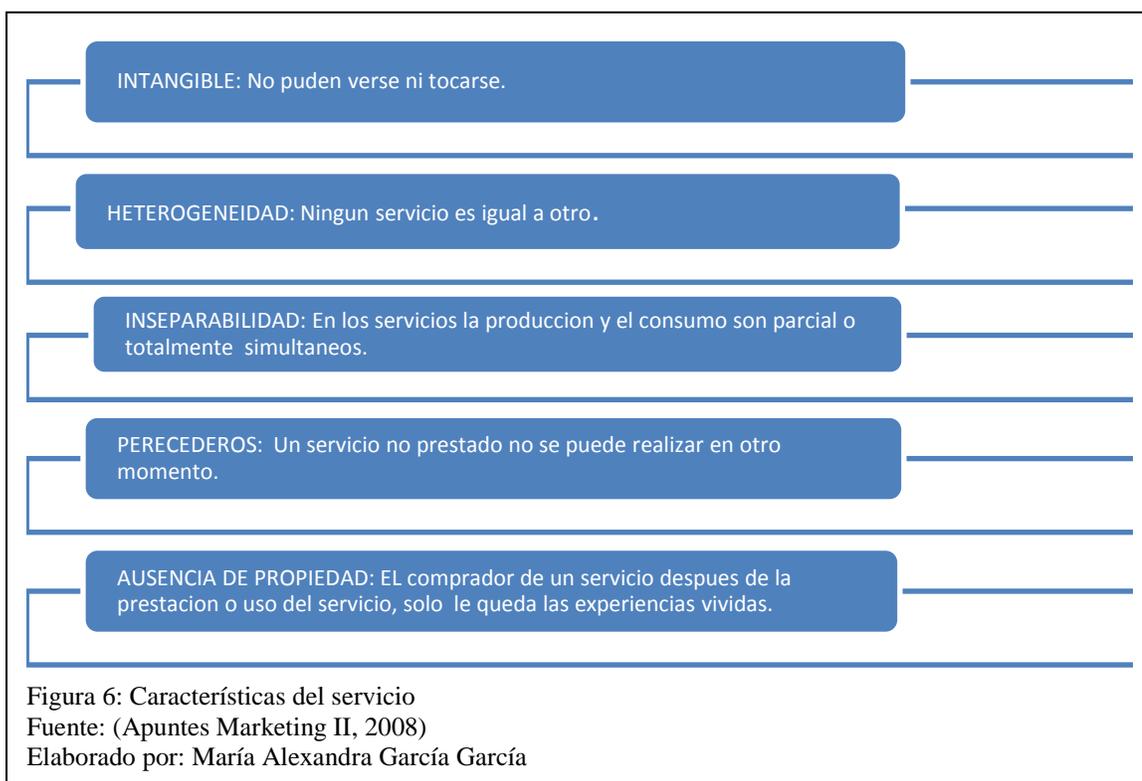
### **2.3.2 Definición y características de los servicios**

#### **2.3.2.1 Definición**

Los servicios, en términos simples, son acciones, procesos y ejecuciones, mediante los cuales un bien intangible es producido y consumido simultáneamente. Un papel fundamental es la capacitación y las actitudes del personal de la empresa, debido a que forman parte del proceso de prestación del servicio, por tanto influyen directamente en las percepciones del comprador. (Thompson, 2006)

En conclusión se puede entender que el servicio son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo, en si son el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los servicios se refieren a un hecho, un desempeño que no es posible poseer físicamente.

### 2.3.2.2 Características del servicio



- a. **Intangibilidad**, no pueden verse, probarse, sentirse, oírse ni olerse antes de su adquisición por los compradores. Esta característica dificulta una serie de acciones que pudieran ser deseables de hacer. Los servicios no se pueden inventariar ni patentar.
- b. **Heterogeneidad (o variabilidad)**, dos servicios nunca serán idénticos o iguales. Esto por varios motivos: las entregas de un mismo servicio son realizadas por personas a personas, en momentos y lugares distintos. Cambiando unos solo de esos factores el servicio ya no es el mismo.
- c. **Inseparabilidad**, en los servicios la producción y el consumo son parcial o totalmente simultáneos. A estas funciones muchas veces se puede agregar su venta. Esta inseparabilidad también se da con la persona que presta el servicio.
- d. **Perecedero**, los servicios no se pueden almacenar por la simultaneidad entre producción y consumo. La principal consecuencia de esto es que un servicio no prestado no se puede realizar en otro momento ( por ejemplo un vuelo con asiento vacío en un vuelo comercial)

- e. **Ausencia de propiedad**, los compradores de servicios adquieren un derecho a recibir una prestación, uso, acceso o arriendo de algo, pero no la propiedad del mismo. Después de la prestación solo existe como experiencias vividas. (Apuntes Marketing II, 2008)

## 2.4 Características del servicio de consultoría

El servicio de consultoría se describe de la manera como se muestra en la tabla # 4.

**Tabla 4: Actividades de la empresa CIU**

	<b>Código</b>	<b>Actividad</b>
<b>K</b>	7414	De Consultoría Comercial y las Actividades de Gestión (jurídicas de contabilidad, teneduría de libros y actividades de auditoría y asesoría fiscal, estudios de mercado y encuestas de opinión.)
<b>K</b>	7414.01	Actividades de planificación, organización, funcionamiento, control e información administrativa.
<b>K</b>	7414.09	Otras Actividades de Asesoramiento empresarial y en materia de Gestión (Los servicios de agrónomos, y economistas agrarios en dirección y gestión empresarial y servicios profesionales, los servicios de consultoría de riesgos laborales y medio ambiente etc.)

Fuente: (INEC, 2012)

Elaborado por: María Alexandra García García

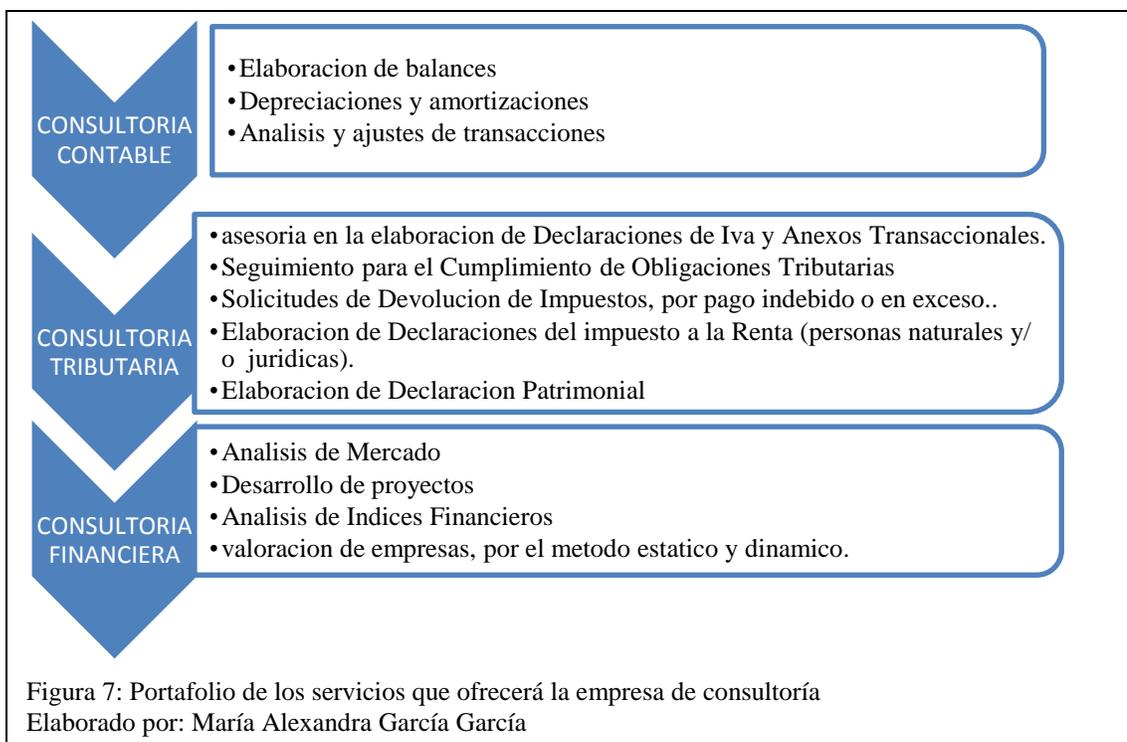
Para establecer las actividades de consultoría se ha determinado que los servicios a entregar son tres:

- a. Consultoría en Contabilidad
- b. Consultoría en Tributación
- c. Consultoría en Finanzas

A continuación se describen los servicios que se ofrecerán:

### 2.4.1 Servicio de consultoría

La empresa que se busca crear ofrecerá una variedad de servicios de consultoría en contabilidad, tributación y finanzas en las Pymes de la ciudad de Quito, los mismos que se detallan a continuación.



### 2.4.2 Proceso del servicio

Define como son atendidos los clientes. Es decir consiste en cumplir cada una de las etapas del proceso de servicio, para alcanzar el producto final. En este tipo de servicios, el producto final es el consejo dado o el cambio generado en el cliente (empresa) que demanda nuestros servicios.

## 2.5 Diseño de la investigación de mercado

### 2.5.1 Investigación de mercado

Según Naresh Malhotra, la investigación de mercados es “la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de mercadotecnia” (Malhotra, 2008)

#### a. Fuentes de información.

Existen 2 tipos de fuentes de información:



- **Primarias:** Ofrecen un punto de vista desde adentro del evento en particular o periodo de tiempo que se está estudiando. (Universidad del Turabo, 2013)

Las fuentes primarias donde se recolectara la información, son las empresas u organizaciones categorizadas como PYMES que cumplan con las variables establecidas en la segmentación demográfica.

- **Secundarias:** Es toda información publicada en forma estadística sobre el tema de la investigación.

Las fuentes secundarias serian datos estadísticos e información en general proporcionado por el INEC, Cámara de Comercio de Quito, Banco Central del Ecuador entre otras.

## **b. Instrumentos de recolección de información**

Son los medios a través del cual el investigador se relaciona con los participantes para obtener la información necesaria que permitirá lograr los objetivos de la investigación. Entre los más importantes están los siguientes:

- **Observación directa**, la observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoyara el investigador para obtener el mayor número de datos.
- **Entrevista**, es un instrumento de gran utilidad para la recolección de datos directamente con los clientes.
- **Revisión de archivos**, pueden ser tesis ya elaboradas que servirán de referencia para el trabajo de investigación.
- **Documentos de gobierno**, revisar las leyes, reglamentos decretadas por el ejecutivo.
- **Consulta a expertos**, ayuda a fortalecer la investigación por su sustento
- **Análisis de documentos**, como libros, folletos, acortes al tema de investigación.
- **Internet**, esta es una herramienta muy utilizada en la actualidad para obtener información actualizada sobre datos estadísticos, definiciones etc.
- **Encuesta**, es un instrumento muy utilizado para obtener información de primera mano.

### **2.5.2 Determinación de la población**

#### **2.5.2.1 Población**

La población o universo se refiere al conjunto de todos los elementos que tienen una característica común. La población puede ser finita o infinita. (Suárez Ibujés, 2011)

#### **POBLACIÓN: PYMES DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

Según los datos preliminares que dio a conocer el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), del censo Económico realizado en el 2010. En Ecuador existe un total de 541.889

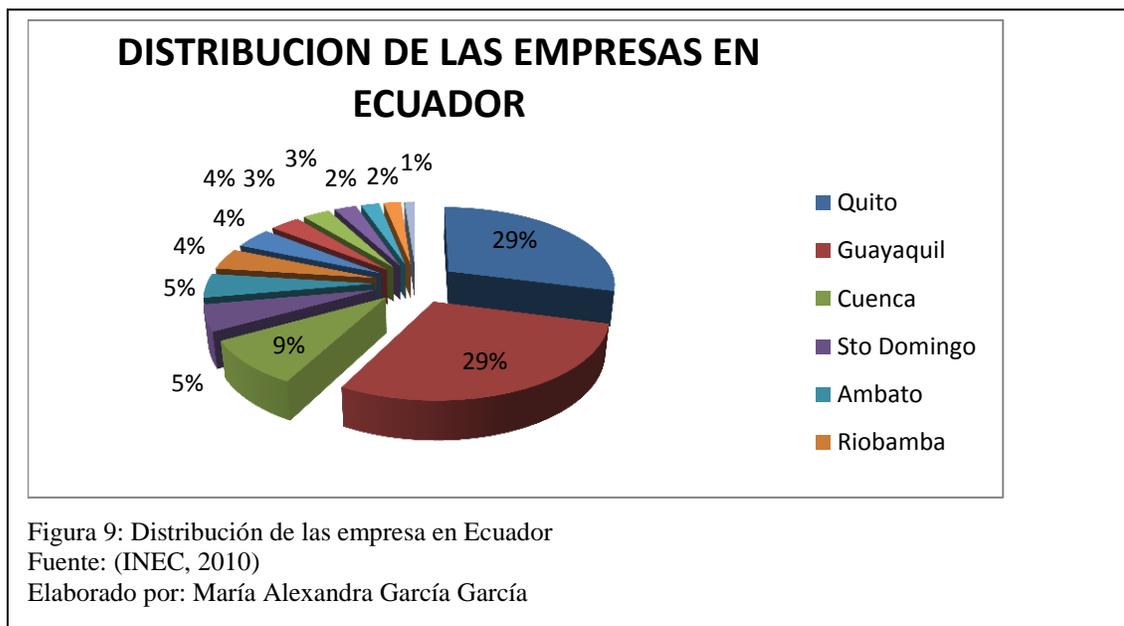
Empresas, siendo Quito la ciudad con más empresas como se puede observar en la tabla siguiente:

**Tabla 5: Total empresas en Ecuador por ciudades**

Número de empresas en Ecuador		
	Quito	91.991
	Guayaquil	90.636
	Cuenca	28.715
	Sto. Domingo	16.660
	Ambato	15.420
	Riobamba	13.871
	Loja	13.436
	Machala	10.800
	Ibarra	9.828
	Portoviejo	8.035
	Esmeraldas	6.679
	Latacunga	6.276
	Tulcán	3.693
	<b>Total</b>	<b>541.889</b>

Fuente: (INEC, 2010)

Elaborado por: María Alexandra García García



Como se puede observar en el gráfico Quito y Guayaquil, son las ciudades con el mayor número de empresas, ya que coinciden con un 29%.

Del total de empresas existente en Ecuador según el mismo Censo el 52% son microempresas, el 41 % PYMES y el 7 restante corresponde a grandes empresas. Lo cual se detalla en la tabla # 6.

**Tabla 6: Clasificación de las empresas en Ecuador**

Clasificación de las empresas en Ecuador		
	%	No establecimientos
Micro	52	281.782
Pequeña	<b>26</b>	<b>140.891</b>
Medianas	<b>15</b>	<b>81.283</b>
Grande	7	37.933
<b>Total</b>	100	541.889

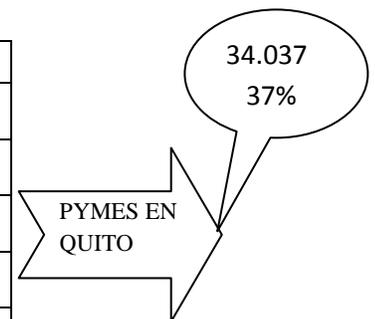


Fuente: (INEC, 2010)  
Elaborado por: María Alexandra García García

De la misma encuesta del Censo Económico del 2010 se pudo conocer que en Quito existen un total de 91.991 empresas, las cuales se clasifican por su tamaño en la tabla 7.

**Tabla 7: Clasificación de las empresas en Quito**

Clasificación de las empresas en Quito		
	%	No establecimientos
<b>Micro</b>	58	53.355
<b>Pequeña</b>	25	<b>22.998</b>
<b>Mediana</b>	12	<b>11.039</b>
<b>Grande</b>	5	4.599
<b>Total</b>	100	91991



Fuente: (INEC, 2010)  
Elaborado por: María Alexandra García García

Otro dato importante que arrojo esta encuesta es que en las empresas de Quito el sector del comercio es donde se concentra el mayor número de mi pymes como se observa en la tabla 8

**Tabla 8: Distribución por sectores de las mi pymes en Quito**

Sector	Manufactura		Comercio		Servicios		Otros	
	No Empresas	%						
MICRO	2.456	0,52	29.891	0,66	12.864	0,71	10.462	0,74
PEQUEÑA	1.600	0,34	12.987	0,28	3.455	0,18	2.426	0,15
MEDIANA	678	0,14	2.365	0,06	1.450	0,11	1.593	0,11
TOTAL	4.734	100	45.243	100	17.769	100	14.481	100

Fuente: (INEC, 2010)

Elaborado por: María Alexandra García García

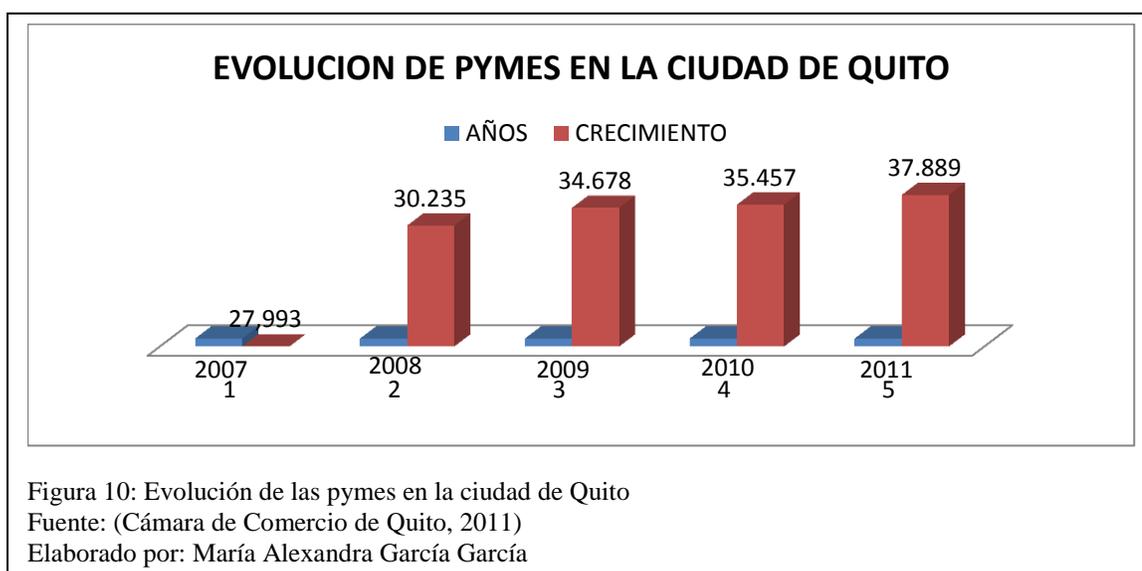
No obstante, como se mencionó anteriormente la empresa que se pretende crear esta se enfoca en ofrecer un servicio de Consultoría, al sector de la pequeñas y medianas empresas – Pymes de la Ciudad de Quito, por lo tanto en la práctica, este será el universo de análisis del cual se escogerá una muestra que represente la situación, necesidades y preferencias del sector. En la tabla # 9, se puede observar cómo han evolucionado según datos obtenidos de la Cámara de Comercio de Quito.

**Tabla 9: Evolución de las pymes en la ciudad de Quito**

Años	Crecimiento
2007	27,993
2008	30.235
2009	34.678
2010	35.457
2011	37.889

Fuente: Cámara de Comercio de Quito

Elaborado por: María Alexandra García García



La Cámara de Comercio de Quito, reporta en sus estadísticas que para el año 2011 existen 37.889 pymes registradas y activas, y este dato será el que se tome realmente como universo para el cálculo de la muestra del proyecto.

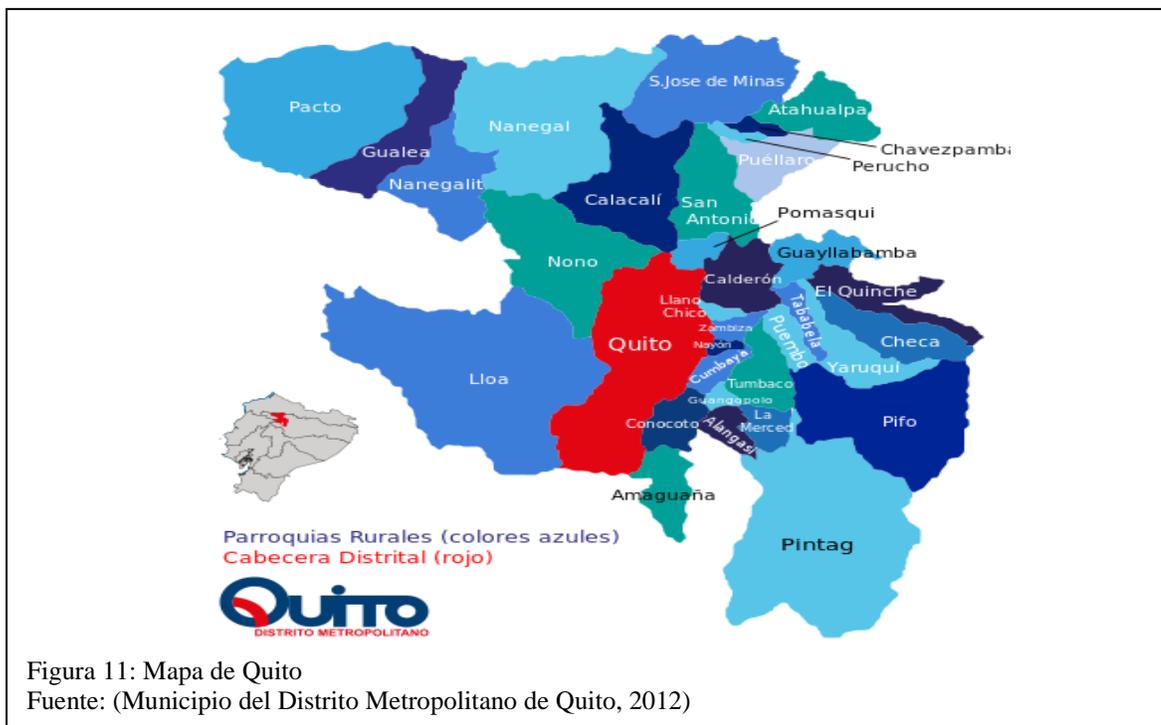
### 2.5.3 Segmentación de mercado

Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. Philip Kotler, define a la segmentación de mercado como el “Grupo de consumidores que responden de la misma manera a un determinado estímulo del marketing”. (Kotler, Las preguntas más frecuentes sobre marketing, 2008)

De acuerdo a esta definición la segmentación para este estudio es el siguiente:

#### 2.5.3.1 Segmentación geográfica

Según un estudio realizado por el Municipio de Quito en el sector norte existe una gran cantidad de empresas catalogadas Pymes.



### 2.5.3.2 Segmentación demográfica

El mercado de servicios de consultoría en tributación, contabilidad y finanzas para las Pymes está dividido en las siguientes variables:

**Tabla 10: Variables del mercado objetivo**

<b>Variables</b>	
<b>Tamaño</b>	Pymes
<b>Estructura Legal</b>	Personas Jurídicas y Naturales
<b>Empleados</b>	Desde 10 personas ,hasta 100 personas
<b>ventas Anuales</b>	Desde 60.000 mil hasta 1,5 millones
<b>Activos Totales</b>	hasta 800 mil

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2013)

Elaborado por: María Alexandra García García

### 2.5.3.3 Segmentación psicológica

Para efecto del proyecto se divide a las pymes por la necesidad y/o deseo del servicio de consultoría en contabilidad, tributación y finanzas.

## 2.6 Cálculo de la muestra

El método de selección de la muestra para la aplicación de la investigación será aleatoria simple, es decir los elementos son seleccionados de tal manera que cada uno de ellos tiene igual probabilidad de ser seleccionada de la población.

### 2.6.1 Tamaño de la muestra

La muestra es un subconjunto de la población, seleccionado de tal forma, que sea representativo de la población de estudio, obteniéndose con el fin de investigar alguna o algunas de las propiedades de la población de la cual procede.

## 2.6.2 Prueba para calcular proporciones

Para definir la probabilidad de aceptación (P) y la probabilidad de rechazo (Q) se realizó una prueba piloto a 20 empresarios de las PYMES que se seleccionaron al azar en las agencias del Servicio de Rentas Internas de las localizadas en la Av. Ramírez Dávalos, y la de la Av. Maldonado al sur de la ciudad. Los resultados de esta prueba sirvieron para calcular el tamaño de la muestra del proyecto.

En dicha prueba y del análisis realizado en base a la siguiente pregunta filtro se dieron los siguientes resultados.

- **Si se le ofreciera servicios profesionales en consultoría Contable-tributaria y financiera, ¿Usted estaría dispuesto a contratar dichos servicios?**
  - 18 personas respondieron que si utilizarían el servicio
  - 2 que no

**Tabla 11: Aceptación del servicio de consultoría**

Opciones	Cantidad	porcentaje
<b>SÍ</b>	18	90
<b>NO</b>	2	10
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Fuente: Investigación de Mercados

Elaborado por: María Alexandra García García

Con estos resultados se procedió a medir la probabilidad de éxito (P) del proyecto y la probabilidad de fracaso (Q) del mismo con las siguientes conclusiones:

$$P = 18/20$$

$$P = 0,90$$

La probabilidad de éxito es el 90%

$$Q = 2/20$$

$$Q = 0,10$$

Se puede concluir que de las 2 personas que contestaron que no la probabilidad de fracaso es del 10%

### 2.6.3 Determinación de la muestra

Por tratarse de una población finita, considerando como universo a las 37.889PYMES que tienen jurisdicción en el Distrito Metropolitano de Quito, se utilizara la siguiente fórmula estadística.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$

**Dónde:**

N= Población (37.889)

n=tamaño de la muestra =?

e= error máximo permitido (5%)

z= Nivel de confianza (95%) equivalente al 1.96.

p= 0.90

q= 0,10

Remplazando los respectivos valores en la formula se obtiene los siguientes resultados:

$$\frac{1,96^2 * 0,90 * 0,10 * 37.889}{0,05^2 * (37.889 - 1) + 1,96^2 * 37.889} = 138$$

El tamaño de la muestra que permitirá obtener información con un 95% de confianza y un 5% de error; es de 138 encuestas, considerando una población de 37.889 PYMES, que son los potenciales clientes del servicio de consultoría.

## 2.7 Diseño de la encuesta

### 2.7.1 Encuesta

Es la más adecuada para examinar información descriptiva, preguntando directamente a los consumidores del servicio se pueden hallar datos relativos a sus creencias, preferencias, opiniones, satisfacción, comportamientos, etc. (Ballester, 1985)

La encuesta elaborada para el proyecto cuenta con 14 Preguntas.

Por medio del cuestionario se tendrá un panorama más claro de las expectativas y necesidades de los potenciales clientes.



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**  
**CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA**

**Nombre**.....

**Lugar**.....

**DIRIGIDO A EMPRESARIOS O REPRESENTANTES LEGALES DE LAS  
PYMES DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

**OBJETIVO:** Determinar a través de las necesidades y preferencias de la población la factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la consultoría Contable-Tributaria y Financiera en la Ciudad de Quito.

**CARGO:** \_\_\_\_\_

**INSTRUCTIVO:** Marque con una “x” la respuesta de su preferencia.

1. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

- ✓ Micro ( )
- ✓ Pequeña ( )
- ✓ Mediana ( )
- ✓ Grande ( )

2. ¿En qué sector de la economía se encuentra su empresa?

- ✓ Producción ( )
- ✓ Comercio ( )
- ✓ Servicios ( )

- 3 ¿Aproximadamente por cuánto tiempo viene realizando esta actividad?
- ✓ 0 – 1 años ( )
  - ✓ 1 – 3 ( )
  - ✓ 3 – 5 ( )
  - ✓ 5 en adelante. ( )
- 4 ¿Un promedio de transacciones (compra-venta) que realiza mensualmente?
- ✓ 0-100 transacciones ( )
  - ✓ 101-200 transacciones ( )
  - ✓ 201-300transacciones ( )
  - ✓ 301-400 transacciones ( )
  - ✓ 401-500 transacciones ( )
  - ✓ 501-600 transacciones ( )
  - ✓ Más de 600 transacciones ( )
- 5 ¿Se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones con los siguientes organismos de control?
- ✓ Superintendencia de Compañías SÍ ( ) NO ( )
  - ✓ Servicio de Rentas Internas SÍ ( ) NO ( )
  - ✓ IESS SÍ ( ) NO ( )
  - ✓ Ministerio de Relaciones Laborales SÍ ( ) NO ( )
- 6 ¿Considera, que su empresa requiere en alguna área el servicio de consultoría?
- ✓ SÍ ( )
  - ✓ NO ( ) Fin de la Encuesta
- 7 ¿De las siguientes áreas en cuál cree usted que requiere el servicio de consultoría su empresa?
- ✓ Área contable ( )
  - ✓ Área financiero ( )
  - ✓ Área tributario ( )

✓ Todas las anteriores ( )

✓ Otras ( )

Especifique -----

8 ¿Sabe sobre la existencia de empresas que ofrezcan servicios de consultoría contable – tributaria y financiera?

✓ SÍ ( )

✓ NO ( )

9 ¿En el momento mantiene contratados los servicios de consultoría contable-tributaria y financiera con alguna de ellas?

✓ SÍ ( )

✓ NO ( )

10 ¿Estaría dispuesto/a a contratar los servicios de una nueva empresa especializada en consultoría contable – tributaria y financiera, enmarcados en las disposiciones legales vigentes?

✓ SÍ ( )

✓ NO ( )

11 ¿Dónde prefiere recibir los servicios que usted contrate?

✓ En su empresa ( )

✓ En las oficinas de la empresa que le oferta el servicio ( )

12 ¿Con que frecuencia su empresa contrataría o contrata los servicios de consultoría contable –tributaria y financiera?

✓ Mensual ( )

✓ Trimestral ( )

✓ Semestral ( )

✓ Anual ( )

13 ¿Qué característica adicional busca en el servicio de consultoría contable-tributaria y financiera?

✓ Prestigio ( )

✓ Experiencia ( )

✓ Eficiencia ( )

✓ Puntualidad ( )

✓ Otros ( )

Especifique -----

14 ¿Sabe realmente cuanto invierte mensualmente en el pago de los servicios de consultoría que usted solicita?

✓ 0- 100 dólares ( )

✓ 101-200 dólares ( )

✓ 201-300 dólares ( )

✓ 301-400 dólares ( )

✓ más de 400 dólares ( )

### **GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**NOTA:** la información requerida tiene únicamente el carácter de confidencial y se utilizará solo para fines académicos.

## 2.8 Tabulación y análisis de los resultados

### 1. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

**Tabla 12: Tamaño de la empresa**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Micro	14	10%
Pequeña	89	65%
Mediana	27	19%
Grande	8	6%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

De acuerdo con los resultados obtenidos, se puede evidenciar que en la ciudad de Quito un alto número de empresas se encuentran en la categoría de Pequeñas empresas con un porcentaje del 65%, equivalente a 89 Empresa seguido por las medianas empresas con un 19% del total de los encuestados es decir 27. Y muy por debajo las micros con un 10% que representan a 14 y las grandes empresas con un 6% equivalente a 8 de las 138 encuestas.

### 2. ¿En qué sector de la economía se encuentra su empresa?

**Tabla 13: Sector de la economía**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Producción	22	16%
Comercio	90	65%
Servicio	26	19%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

De acuerdo a la encuesta realizada es predominante en la ciudad de Quito, que el 65% de las PYMES se dedican a actividades del comercio es decir 90 ; seguidas por empresas de servicios con el 19% esto equivale a 26 empresa y el 16% es decir 22 a la producción.

### 3. ¿Aproximadamente por cuánto tiempo viene realizando esta actividad?

**Tabla 14: Tiempo realizando la actividad**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
0- 1	34	25%
1 - 3	25	18%
3 - 5	55	40%
5 en adelante	24	17%
<b>TOTAL</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Esta pregunta es muy importante, ya que con los resultados obtenidos, podemos saber cuan estable son las empresas, con las que se busca ofrecer el servicio, y se obtuvieron los siguientes resultados el 40% que equivale a 55 de las Pymes tienen actividades comerciales de 3- 5 años, seguidos por el 25% 34 Pymes de menos de un año, el 18%, 25 empresa corresponde al intervalo de 1-3 años, mientras que el 17%, 24 empresa restante tiene presencia en el mercado más de 5 años.

### 4. ¿Un promedio de transacciones (compra-venta) que efectúa mensualmente?

**Tabla 15: promedio de transacciones**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
0-100	9	7%
101-200	12	9%
201-300	17	12%
301-400	41	30%
401-500	25	18%
501-600	14	10%
MAS DE 600	20	16%
<b>TOTAL</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Al conocer, el total de transacciones que realizan las empresas, se contara con información importantísima para tener una idea de la dimensión del servicio, el 30%) de los empresarios respondieron que un total de 300 a 400 transacciones realizan al mes, luego un porcentaje del 18% se encuentra entre 401-500 al mes.

**5. ¿Se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones con los siguientes organismos de control?**

**Tabla 16: Cumplimiento de obligaciones**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
<b>Súper Compañías</b>		
SÍ	47	34
NO	91	66
TOTAL	138	100
Opciones	Cantidad	Porcentaje
<b>Súper Compañías</b>		
SÍ	47	34
NO	91	66
TOTAL	138	100
<b>SRI</b>		
SÍ	37	27
NO	101	73
TOTAL	138	100
<b>IESS</b>		
SÍ	72	52
NO	66	48
TOTAL	138	100
<b>MRL</b>		
SÍ	72	52
NO	66	48
<b>TOTAL</b>	138	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Al analizar esta respuesta es claro observar que un porcentaje alto de empresarios tiene, necesidad urgente de servicios dirigidos al área tributario ya que la mayoría no se encuentra al día con el servicio de rentas internas exactamente lo que arrojó la encuesta es que un 73% no se ha preocupado por este ente controlador

**6. ¿Considera, que su empresa requiere en alguna área el servicio de consultoría?**

**Tabla 17: Área necesita el servicio**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
<b>SÍ</b>	95	69%
<b>NO</b>	43	31%
<b>TOTAL</b>	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Es claro con el 69% que las empresas tienen una necesidad urgente de recibir consultoría en cualquiera o en todas las aéreas a las que la empresa que se pretende implementar ofrece.

**7. ¿De las siguientes áreas considera usted que su empresa necesita asesoría profesional?**

**Tabla 18: Área que necesita el servicio**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Área contable	28	20%
Área financiera	35	26%
Área tributaria	62	45%
OTRAS	13	9%
<b>TOTAL</b>	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

En esta pregunta se obtiene que el 43% de los encuestados prefieren el servicio de asesoría en el área Tributaria, seguido del 25% para la consultoría Financiera, y finalmente 22% el área Contable. Un 10% en otras aéreas, como Recursos humanos, y Marketing fueron los más sugeridos.

**8. ¿Sabe sobre la existencia de empresas que ofrezcan servicios de consultoría contable - tributaria y financiera?**

**Tabla 19: existencia de empresas de consultoría**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
<b>SÍ</b>	51	37%
<b>NO</b>	87	63%
<b>TOTAL</b>	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Un 63% de las empresas encuestadas respondió que no tiene conocimiento de empresas que presten un servicio con las mismas características o similar al que ofrece la empresa de consultoría que se busca poner en marcha.

**9. ¿En el momento mantiene contratados los servicios de consultoría contable-tributaria y financiera con alguna de ellas?**

**Tabla 20: Contratos con otras empresas**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
SÍ	47	34%
NO	91	66%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Es importante tomar en cuenta que el 66% de los empresarios no tiene contratado ningún servicio de consultoría, lo cual se convierte en un gran nicho de mercado para el servicio de consultoría.

**10. ¿Estaría dispuesto/a contratar los servicios de una nueva empresa especializada en la consultoría contable - tributaria y financiera, enmarcados en las disposiciones legales vigentes?**

**Tabla 21: contrataría los servicios de la nueva empresa**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
SÍ	113	82%
NO	25	18%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

El 82% respondió, que si estaría dispuesto a contratar los servicios de consultoría en el área contable-tributaria y financiera que se ofrece.

## 11. ¿Dónde prefiere recibir los servicios que usted contrate?

**Tabla 22: Modalidades de trabajo**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
En su empresa	35	25%
En las oficinas de la empresa que ofrece el servicio	103	75%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Un total de 103 empresario, respondieron que prefieren recibir el servicio en las oficinas de la empresa que les ofrece el servicio, eso demuestra que no tienen problema para entregar información de la empresa para ser analizada por la empresa que ofrece el servicio.

## 12. ¿Con que frecuencia su empresa contrataría o contrata los servicios de consultaría contable -tributaria y financiera?

**Tabla 23: Frecuencia del servicio**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Mensual	116	84%
trimestral	5	4%
Semestral	3	2%
Anual	14	10%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Se puede observar por e/ 84% que los empresarios utilizan o utilizarían el servicio con una frecuencia mensual.

**13. ¿Qué característica adicional busca en el servicio de consultoría contable-tributaria y financiera?**

**Tabla 24: Característica adicional del servicio de consultoría**

Opciones	Cantidad	porcentaje
prestigio	20	14%
Experiencia	42	30%
eficiencia	39	28%
Puntualidad	30	23%
Otros	7	5%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

El 30% de los empresarios lo que buscan en una empresa que ofrece este tipo de servicios es que tenga experiencia, en el área, pero también un 28% busca que sea eficiente, además un 23% que sea puntal. No será difícil para la empresa que se pretende implementar cumplir con estos requerimientos, pues se contara con personal preparado y eficiente.

**14. ¿Sabe realmente cuanto invierte mensualmente en el pago de los servicios de consultoría que usted solicita?**

**Tabla 25: Recursos que destina al pago de servicios de consultoría**

Opciones	Cantidad	porcentaje
0-100\$	15	11%
11-200\$	22	16%
201-300\$	80	58%
301-400\$	11	8%
301-400%	10	7%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: María Alexandra García García

Un 58% respondió que el precio que paga o pagaría por el servicio que se ofrece es 201-300\$. Esta información es importante tomar en cuenta a la hora de decidir qué precio se cobrara.

## **2.9 Análisis de la demanda**

### **2.9.1 Definición**

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántas empresas están dispuestas a adquirir los bienes o servicios y a qué precio. La demanda que se va a analizar en el presente caso es la prestación de servicios de consultoría contable, tributaria y financiera a pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Quito.

### **2.9.2 Importancia**

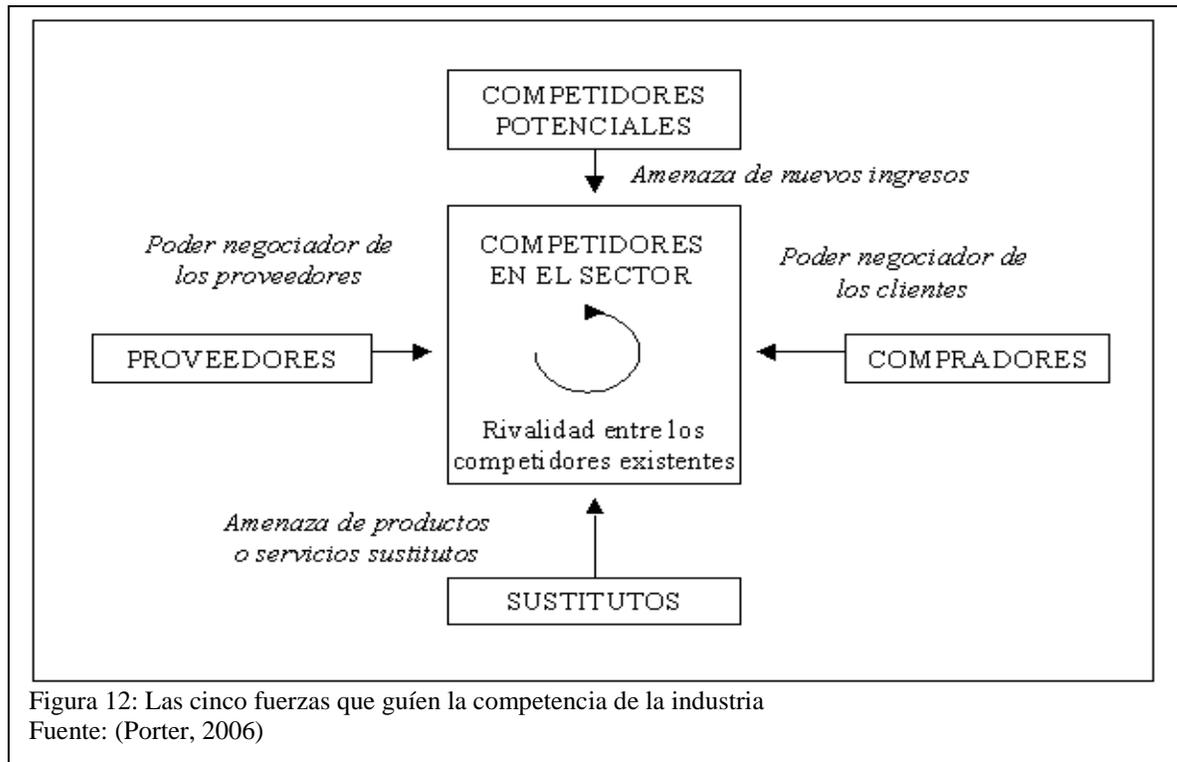
La estimación correcta de la demanda existente o potencial debe constituir el primer paso en la evaluación de la viabilidad de una inversión. El conocimiento del posible nivel de la demanda que el proyecto podrá cubrir no solamente determinará su factibilidad general, sino que también influirá en la decisión de la ubicación del mismo. No es conveniente ejecutar un proyecto si este no responde a una demanda. (FAO. Departamento de Cooperación Técnica, 2013)

### **2.9.3 Métodos**

- a. Las Expectativas de los Clientes, es un método que mide la intención de los consumidores. Se basa en la respuesta de los clientes en relación al consumo esperado.
- b. La opinión del personal de ventas, cada vendedor estima cuanto va a vender durante un periodo determinado.
- c. El Panel de Ejecutivos, es un sondeo de la opinión experta de los Directivos y Ejecutivos de la empresa acerca de las ventas futuras. Se les pregunta por separado con cuestionarios, se incluye cualquier tipo de intuición, corazonada o información formal y profunda.

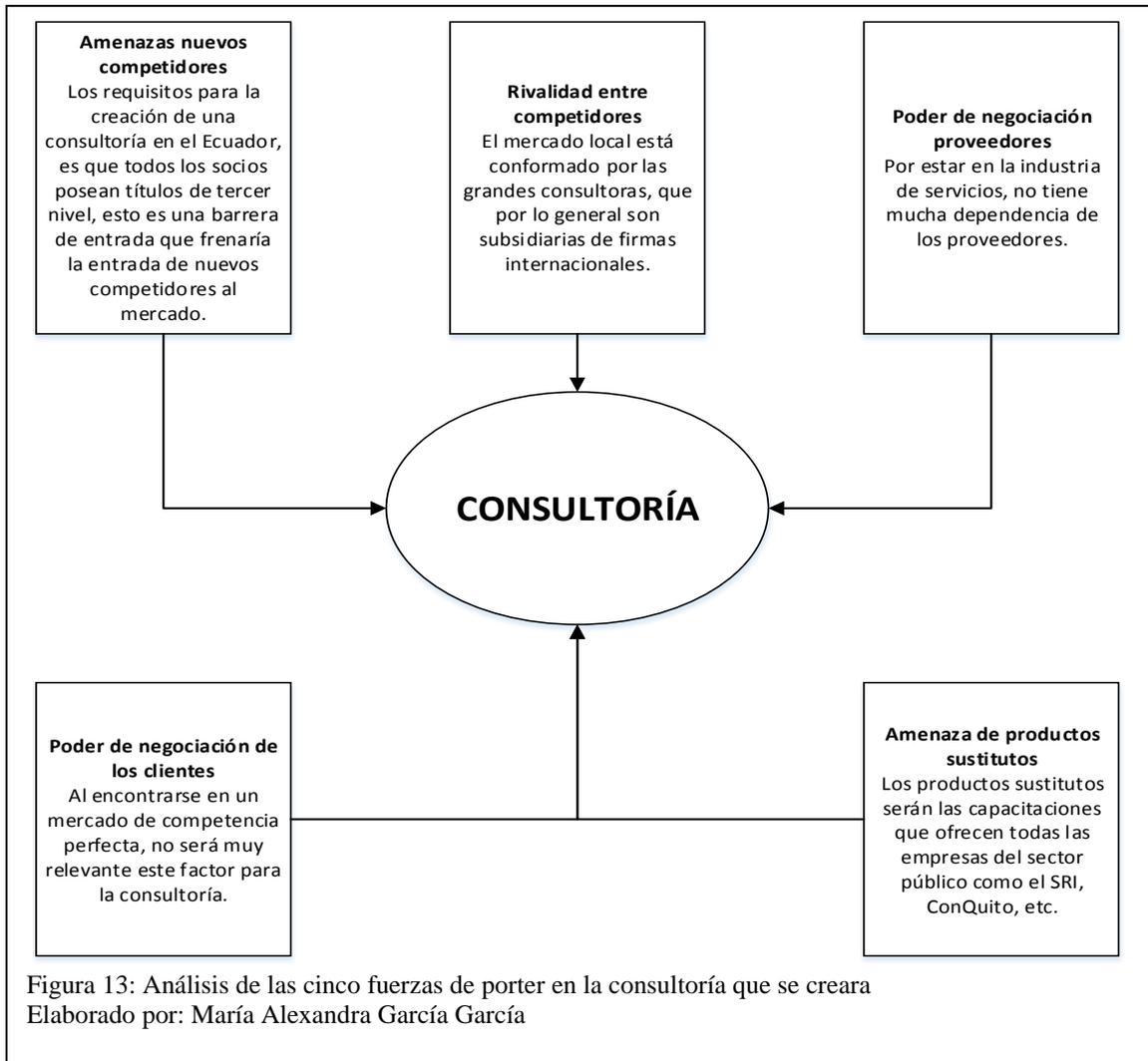
- d. La técnica DELPHI, es un método de medición del futuro que no se basa en la confrontación directa sino en la repetición y realimentación controlada. Cada individuo prepara su previsión; un coordinador hace un resumen anónimo; lo reenvía a todos los participantes; y estos a su vez reconducen sus prevenciones y ajustan sus opiniones externas.
  
- e. Las pruebas de mercado, es una prueba que supone situar un producto determinado en varias ciudades representativas de un territorio para hacer comprobaciones sobre sus elementos o sobre sus ventas. Después, se proyecta la experiencia al resto del territorio considerado.
  
- f. El análisis de series temporales, es un método de análisis de datos históricos para desarrollar predicciones futuras. Se basa en que lo sucedido en el pasado deberá ser la base de lo que sucederá en el futuro. Hay que descomponer la información en factores de análisis con influencia en el resultado final: tendencias, factores estacionales, ciclos, etc. y establecer combinaciones.
  
- g. El análisis estadístico de la demanda, en tanto que el análisis de series establece relaciones entre el tiempo y las ventas, el análisis estadístico establece relaciones entre las ventas y los factores más importantes que le afectan, con intención de prever el futuro. El sistema más utilizado es el análisis de regresión. Otros sistemas son los análisis variables, bivariantes y multivariantes, métricos y no métricos. Se trata de identificar los factores que ejercen un impacto más espectacular en las ventas de un producto, para luego estimar la magnitud de este impacto en las ventas futuras. Son análisis de tipo matemático y requieren la participación de expertos. (Wiki EOI, 2012)

## 2.9.4 Análisis del mercado de la industria de la consultoría basado en las 5 fuerzas de Porter.



El modelo de Porter es muy importante analizarlo ya que se podrá conocer con más claridad cuáles son las condiciones que influirán en la creación de la nueva empresa, para elaborar estrategias que ayuden a consolidarse y mantenerse en el mercado de las consultorías.

En la figura siguiente se analiza con más detalle como cada una de las cinco fuerzas.



**Amenaza de entrada de nuevos competidores.** El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

**Poder de negociación de los proveedores.** Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo.

**Poder de negociación de los compradores.** Se refiere a una amenaza impuesta sobre la industria por parte de los clientes, a causa del poder de que estos disponen para negociar los precios, facilidad para cambiar de compañía proveedora, etc.

**Amenaza de ingreso de productos o servicios sustitutos.** Un mercado segmento no es atractivo si existen productos o servicios sustitutos reales o potenciales. La situación se complica, si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa y la industria.

**Rivalidad entre los competidores.** Para una empresa será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, serán muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerra de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos o servicios. (12Manage. The executive fast track, 2012).

### **2.9.5 Factores que afectan la demanda**

Factores determinantes de la demanda distintos al precio como son:

- a. Dimensiones del mercado.** Esto se refiere a la cantidad de población en un determinado lugar, menos población menos clientes, es factor puede afectar a los ingresos de la empresa. (Economía, 2011)
- b. Preferencias o gustos personales.** Esto se refiere a la decisión de cada persona, esto se debe a que las personas están en su derecho de elegir lo que quiere consumir, por este factor muchos productores fallan en sus negocios por la falta de demandantes. Debido a que los bienes o servicios no son de buen gusto para el demandante. (Economía, 2011)

En la implementación del presente estudio, se busca crear un servicio que presente como fortalezas aquellas debilidades de las empresas existentes es decir la competencia al cumplir con lo mencionado se ofrecerá al consumidor una alternativa atrayente, por lo que la inclinación por el uso del servicio será fundamental para la demanda del mismo.

### 2.9.6 Demanda histórica

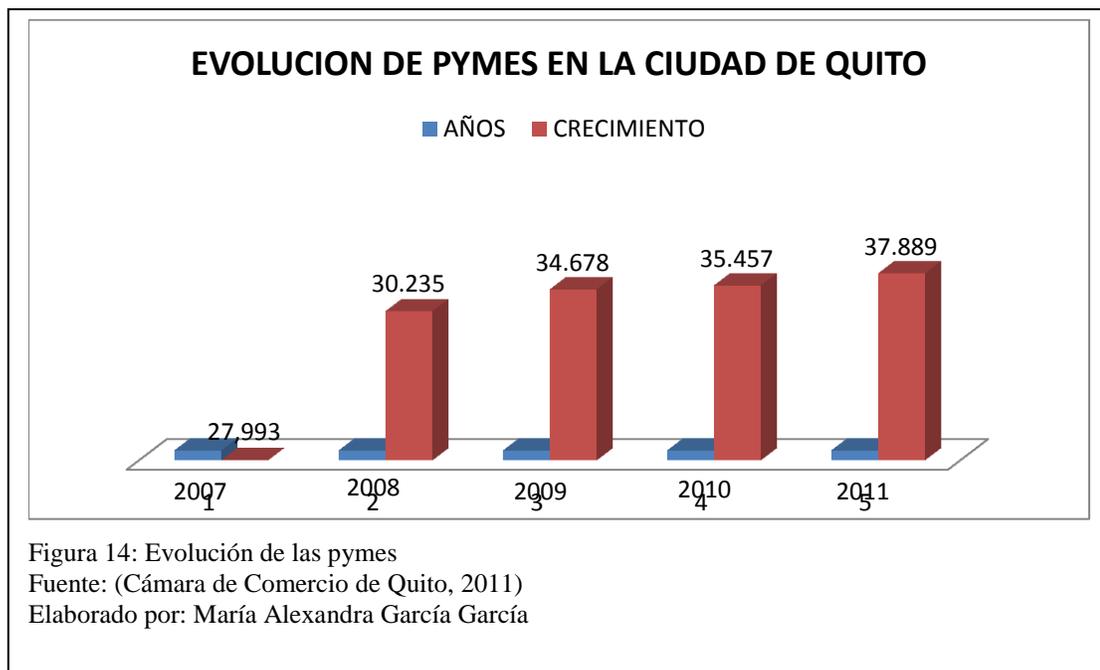
Para proyectar la demanda del servicio de consultoría contable, tributaria y financiera, se recurrirá a los datos históricos contenidos en la tabla 26, sobre la información que dio la Cámara de Comercio de Quito, de cómo han evolucionado las pymes en Quito.

**Tabla 26: Evolución de las pymes en la ciudad de Quito**

Evolución de las pymes en la ciudad de Quito	
AÑOS	CRECIMIENTO
2007	27,993
2008	30.235
2009	34.678
2010	35.457
2011	37.889

Fuente: (Cámara de Comercio de Quito, 2011)

Elaborado por: María Alexandra García García



### 2.9.6.1 Métodos para realizar las proyecciones de crecimiento de las pymes en la ciudad de Quito

Para el presente proyecto se utilizaran los dos métodos más utilizados para realizar proyecciones, luego se escogerá el que más se ajuste a los criterios de la investigación.

- a. Tasa de crecimiento
- b. Regresión lineal

#### 2.9.6.1.1 Tasa de crecimiento promedio anual

Este método calcula la tasa de crecimiento de año a año. Luego suma y obtiene un promedio, el mismo que sirve para realizar las proyecciones. (Meneses Alvarez, 2004)

Este método toma como base la tendencia histórica de los datos, para determinar la tasa de crecimiento promedio anual:

**Formula de la tasa de crecimiento:**

$$Tc = \frac{VF - Vo}{Vo} * 100$$

$$tc = \frac{30.235 - 27.993}{27.993} * 100 = 8\%$$

$$tc = \frac{34.678 - 30.235}{30.235} * 100 = 14,69\%$$

$$tc = \frac{35.457 - 34.678}{34.678} * 100 = 2,25\%$$

$$tc = \frac{37.889 - 35.457}{35.457} * 100 = 6,86\%$$

$$\frac{\sum TC}{n}$$

$$\frac{31,80}{5} = 6,36\%$$

**Tabla 27: Demanda histórica del servicio de asesoría para pymes en la ciudad de Quito**

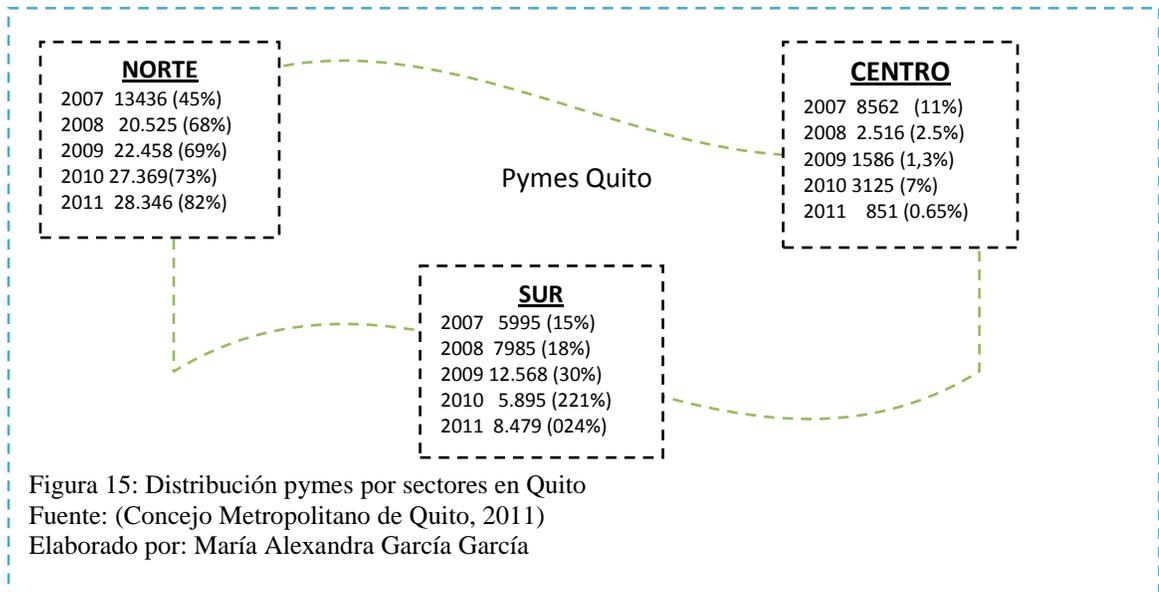
<b>Años</b>	<b># de Pymes</b>	<b>Variación</b>	<b>% de Crecimiento</b>
<b>2007</b>	27.993		
<b>2008</b>	30.235	2.242	8%
<b>2009</b>	34.678	4.443	14,69%
<b>2010</b>	35.457	1000	2,25%
<b>2011</b>	37.889	2.432	6,86%

Elaborado por: María Alexandra García García

La tasa de crecimiento promedio anual de las pymes en la ciudad de Quito, es del 6,36%. Dato que se ha obtenido considerando la información histórica proporcionada por la Cámara de Comercio de Quito de los últimos 5 años, es decir desde el año 2007 hasta el año 2011. Al realizar los cálculos de este crecimiento, se puede observar que del 2009 al 2010 como se observa en la tabla 27 el crecimiento fue de tan solo el 2,25% equivalente a 1000 empresas, este descenso en el año 2010 en la creación de empresas, es tal vez motivado por que la crisis financiera mundial desde el 2008 está golpeando al Ecuador y en el 2009 fue notoria esa recesión debido a la falta de liquidez, también por la rebaja en las remesas de los migrantes ecuatorianos, pero en el 2010 el gobierno Nacional se ha endeudado sobre todo con China.

Según el estudio de la revista América Economía la deuda pública total (interna y externa) a diciembre del 2010 asciende a \$ 14.220 millones, de los cuales 3.898 millones de dólares corresponden a la deuda que tiene con China el cual es con unos intereses muy altos. (economía, 2012).

Adicional a esto se incrementó el control tributario sobre todo a las pequeñas y medianas empresas, según datos del Servicio de Rentas Internas en el 2010 se recaudó \$ 7.330 millones de dólares, por concepto del Impuesto a la Renta, sin embargo de toda esta recaudación, el 85% proviene de los pequeños empresarios, no así las grandes empresas, que evaden estos pagos, el desempleo según datos proporcionados por el INEC en el primer semestre del 2010 alcanzó el 9,1%. Con toda esta información es fácil imaginar a que se debió esta reducción.



Estudios realizados por el municipio de Quito sobre la evaluación de densidad empresarial, confirma que la mayoría de empresas entre estas las catalogadas como pymes se concentran en un porcentaje alto en la zona norte aproximadamente un 80% y el restante 20% un 15% en el Sur y tan solo un 5% en la parte centro . El estudio dice:

Quito es una ciudad en donde se ha producido un desplazamiento progresivo de las actividades de centralidad. Es así que se ha pasado de un solo espacio central, el centro histórico, a un área multipolar izada que está formada por varios centros. Estas nuevas centralidades se han ubicado en la zona norte, en un comienzo, en el barrio de la mariscal y, posteriormente entre el sector de las avenidas Amazonas y Naciones unidas. En el sur, la centralidad que sobresale es el sector de la Villa Flora, en el eje comprendido en la AV. Maldonado hacia el sector del Recreo. (<http://www.cepeige.org/Revista/CENTRALIDADES%20URBANAS%20DMQ.pdf>).

Esta información será muy importante para realizar el estudio técnico ya que se tendrá una idea más clara al momento de analizar la localización de la empresa de consultoría Contable, tributaria y financiera para el mercado de las pymes.

### 2.9.6.2 Demanda actual

La empresa que se busca crear empezara a prestar sus servicios de consultoría a partir del 2014, teniendo datos del crecimiento de las Pymes solo hasta el 2011, se procedió a realizar los cálculos utilizando la tasa de crecimiento promedio de 6,36% para conocer cuántas empresa existen entre el 2012 y 2013 como se observa en la tabla 28.

**Tabla 28 Demanda actual con tasa de crecimiento**

<b>Años</b>	<b># de Pymes</b>	<b>% de Crecimiento</b>
<b>2012</b>	40.299	6,36%
<b>2013</b>	42.862	6,36%

Elaborado por: María Alexandra García García

### **2.9.6.3 Proyección de la demanda con tasa de crecimiento**

Para la proyección de la demanda real, se tomara la información obtenida de la encuesta planteada en la pregunta # 10, en donde se obtuvo como resultado que el 82% equivalente a 113 Pymes estarían dispuestos a contratar el servicio.

**Tabla 29: Proyección de la demanda del servicio**

<b>Años</b>	<b># de Pymes</b>	<b>% Crecimiento</b>	<b># de Pymes que demandara el servicio</b>
<b>2014</b>	45.588	6.36%	37.382
<b>2015</b>	48.487	6.36%	39.759
<b>2016</b>	51.571	6.36%	42.288
<b>2017</b>	54.851	6.36%	44.978
<b>2018</b>	58.339	6.36%	47.838

Elaborado por: María Alexandra García García

Basada en los resultados obtenidos, se puede observar claramente, que existe un número alto de pymes en los años en los cuales se proyecta será el horizonte del proyecto.

### **2.9.6.4 Método de regresión lineal**

La función de proyección se obtiene determinando los parámetros a y b a partir de los datos históricos de la variable dependiente del número de Pymes, (Y), en función de las variaciones de la variable independiente tiempo (X) (Izquierdo, 2011)

Método: Mínimos Cuadrados

$Y = a + bx$  (función de una recta)

$a$  y  $b$  = Parámetros que definen la ecuación de la recta, el propósito es conocer  $a$  y  $b$  para determinar la recta. El método lineal de ajuste proporciona dos ecuaciones para encontrar los valores de los parámetros  $a$  y  $b$ :

Ecuaciones paramétricas:

$$a. \sum y = aN + b\sum x \quad (1)$$

$$b. \sum xy = a\sum x + b\sum x^2 \quad (2)$$

$n$  = número de datos de la serie

**Tabla 30: Demanda histórica con el método de regresión lineal simple**

	X <sup>2</sup>	XY	Periodo base (X)	AÑOS	Demanda (Y) Pymes
	1	27.993	1	2007	27,993
	4	60.470	2	2008	30,235
	9	104.034	3	2009	34.678
	16	141.828	4	2010	35.457
	25	189.445	5	2011	37.889
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>523.770</b>	<b>15</b>		<b>166,252</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

- $166.252 = 5a + 15b \quad (-3) \quad -498.756 = -15a - 45b$
- $$\begin{array}{r} 523.770 = 15a + 55b \\ \hline 25.014 \quad 0 \quad 10b \\ b = \frac{25.014}{10} = 2.501 \end{array}$$
- $166.252 = 5a + 15(2.501)$
- $166.252 = 5a + 37.515$
- $166.252 - 37.515 = 5a$
- $128.737 = 5a$
- $a = \frac{128.737}{5} = 25.747.4$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 25.747,4 + 2.501x$$

### **Cálculos con regresión lineal**

$$2012 = 25.747,40 + 2.501(6) = 40.753,40$$

$$2013 = 25.747,40 + 2.501(7) = 43.254,40$$

### **Datos encuesta**

$$2014 = 25.747,40 + 2501(8) = 45.755 * 0.82 = \mathbf{37.519}$$

$$2015 = 25.747,40 + 2501(9) = 48.256 * 0.82 = \mathbf{39.569}$$

$$2016 = 25.747,40 + 2501(10) = 50.757 * 0.82 = \mathbf{41.620}$$

$$2017 = 25.747,40 + 2501(11) = 53.258 * 0.82 = \mathbf{43.671}$$

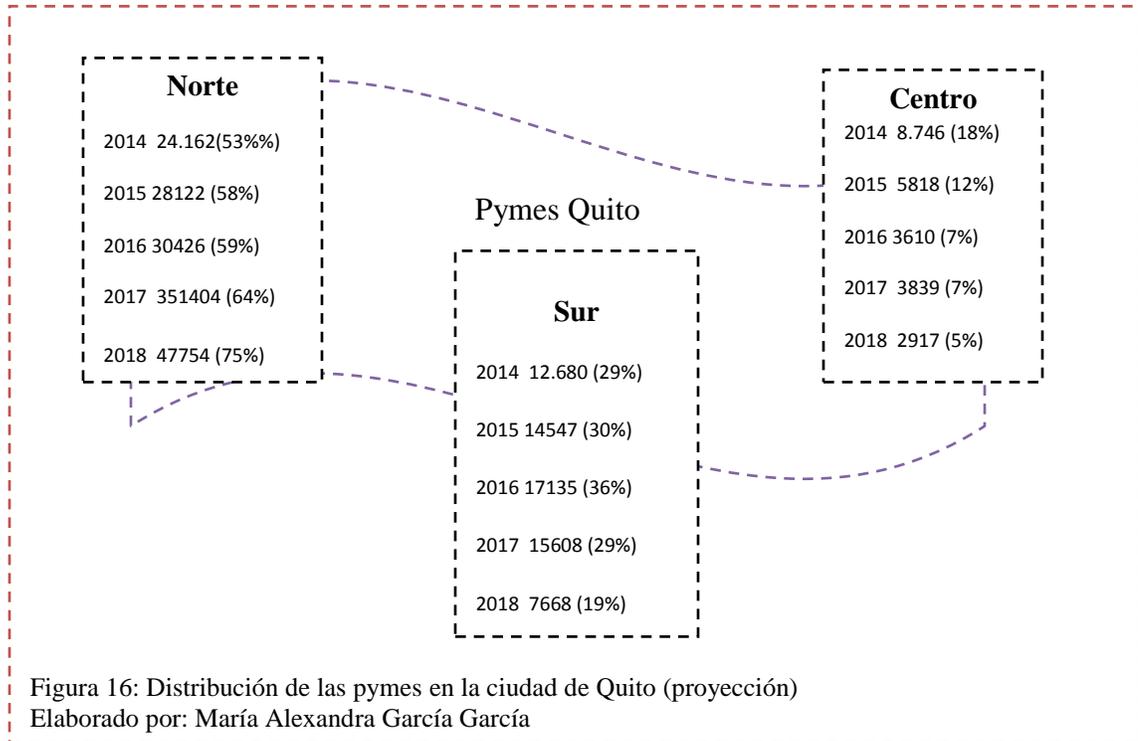
$$2018 = 25.747,40 + 2501(12) = 55.759 * 0.82 = \mathbf{45.722}$$

**Tabla 31: proyección de la demanda con regresión lineal**

<b>Años</b>	<b># Compañías proyectadas</b>	
<b>2014</b>	45.755,40	37.519
<b>2015</b>	48.256,40	39.569
<b>2016</b>	50.757,40	41.620
<b>2017</b>	53.258,40	43.671
<b>2018</b>	55.759,40	45.722

Elaborado por: María Alexandra García García

Basada en los resultados obtenidos, después de utilizar el método de Regresión Lineal se puede observar que el crecimiento de las Pymes a partir del 2014, es considerable lo cual motiva a continuar con el proyecto.



En el gráfico anterior se puede observar como las pymes dentro de los próximos 5 años es decir del 2014-2018 se concentran en su mayoría en el norte de la ciudad, con un 80% aproximadamente.

Para el presente proyecto, la proyección de la demanda se lo realizara con los datos obtenidos mediante el método de regresión lineal.

## 2.10 Análisis de la oferta

### 2.10.1 Definición

Se entiende como oferta a las distintas cantidades que un productor puede entregar al consumidor, a diferentes precios. Existe una relación funcional directa con los precios lo que nos indica que a precios menores la cantidad ofertada es mejor y a precios mayores la cantidad ofertada es mayor, conocida como Ley de la Oferta. (Puga Rosero, 2006).

El resultado que se pretende obtener de este análisis es conocer la oferta existente del servicio de consultoría contable, tributaria y financiera en la ciudad de Quito.

### 2.10.2 Tipo de oferta

El ambiente competitivo en que se desenvolverá la consultoría puede adquirir una de las siguientes formas generales: Monopólica, Competencia perfecta, Oligopólica.

- a. **Monopólica.** Se da cuando en un mercado económico, un único vendedor o producto oferta el bien o servicio que la demanda requiere para cubrir sus necesidades en dicho sector, para que un monopolio sea eficaz no tiene que existir ningún tipo de producto sustituto o alternativo, para el bien o servicio que oferta el monopolista
- b. **Competencia perfecta.** Se caracteriza porque existen muchos compradores y vendedores de un productos o servicio que por su tamaño, no puede influir en su precio; el producto es idéntico y homogéneo.
- c. **Oligopólica- Oligopolio.** Pocos productores controlan el mercado existe competencia entre ellos, sin embargo es común, que se den acuerdos entre ellos para manejar el mercado. (Apuntes Gestión de Empresa II, 2007)

El servicio que ofrece la consultoría en asuntos contables, tributarios y financieros, su actividad se enmarca en un mercado de competencia perfecta.

### 2.10.3 Factores que afectan la oferta

La oferta está dada por los precios de una manera directamente proporcional siempre y cuando los demás factores se mantengan constantes. (Baca G. , 2006) No obstante existen otros factores determinantes de la función de oferta.

En el presente estudio los factores determinantes de la oferta que tendrán mayor influencia son:

- a. **El Precio.** El precio del servicio es el factor fundamental que determina la cantidad que se puede ofrecer, cuando el precio es alto la venta del servicio de contabilidad, tributaria y financiera se hace más rentable y por tanto la cantidad ofrecida del

mismo es más elevada. Si el precio del bien disminuye la rentabilidad esperada por la venta disminuye.

- b. Gastos de operación.** Este factor influirá en el presente estudio ya que al determinar el costo de en el que se incurrirá para entregar el servicio, se conocerá la capacidad que posee la empresa, así como el precio con el que llegaremos al mercado objetivo.
- c. Tecnología.** Este factor influirá en la oferta del servicio ya que cuánto más eficiente sea la tecnología, mayores beneficios para la empresa, con lo que esta podría incrementar su oferta
- d. Impuestos.** Se entiende por impuesto la aportación económica en moneda o en especie que el estado fija y exige a los ciudadanos que la ley señala como generadora de crédito fiscal.

#### 2.10.4 Oferta actual y participación del mercado

El Servicio de Rentas Internas Presenta una lista de Empresa que realiza la actividad de Consultoría, la cual se detalla a continuación en la tabla 32

**Tabla 32: Oferta actual y participantes del mercado**

<b>Detalle actividad</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Actividades de asesoramiento y Consultoría en temas legales	352	18
Actividades relacionadas con el asesoramiento fiscal	82	4
Actividades de introducción al mundo de las NIIFs	332	16
Preparación de proyectos contables y financieros	797	38
Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría	42	2
Asesorías en temas de impuestos	62	3
Registro contable de transacciones comerciales para empresas u otras entidades. Análisis de Índices Financieros	691	14
Consultoría en actividades contables y financieras	311	15
<b>Total</b>	<b>2669</b>	<b>100</b>

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2013)  
Elaborado por: María Alexandra García García

### **2.10.5 La Competencia**

La oferta de servicios de consultoría orientada al segmento de las Pymes, en el área contable, tributaria y financiera es muy variada, identificar a los principales competidores es vital, según la información obtenida en la encuesta, con respecto a la pregunta # 8 se pudo conocer las empresas que frecuentan o identifican los futuros clientes de la empresa entre ellos tenemos:

- a. A & A Consultores
- b. BRZ Consultores
- c. Aseficansa Consultores Contables
- d. Contri Consultorie
- e. Advance Consultores
- f. Recalde y asociados

Según información encontrada en la página web de estas empresas, se pudo conocer a cuantos clientes les permite atender la capacidad instalada de los competidores, pudiendo concluir que el 70% de los oferentes pueden atender entre 10 y 40 clientes; y, de este porcentaje, el 47% registra un nivel de ventas anuales entre \$ 110.000 y 190.00 y el 23% vende hasta \$ 350.000 anuales. Adicional el promedio de consultorías que requieren sus clientes esta Consultoría Tributaria entre las 8 y 14 consultoría al año; en temas contables de entre 3 a 5 consultorías al año y finalmente existe un promedio de 1 a 3 consultorías en Finanzas; en este tipo de consultorías las más demandadas son las de valoración de empresas y de análisis de índices financieros.

**Tabla 33: Tipos de consultoría que ofrece la competencia**

		<b>Tipos de consultorías que ofrecen</b>		
		Tributación	Contabilidad	Finanzas
a	A & A Consultores	x		x
b	BRZ Consultores	x	x	x
c	Aseficansa Consultores Contables	x	x	
d	Contri. Consultoría	x	x	
e	Advance Consultores	x	x	x
f	Recalde y Asociados " Consultores Financieros"	x	x	x

Elaborado por: María Alexandra García García

Estas empresas ofrecen otro tipo de consultoría, como es la de recursos humanos, marketing, servicios de pago de todos los servicios básicos, elaboración de nóminas, pagos del IESS, etc. Pero para efectos del presente proyecto solo se tomó en cuenta los que tienen relación directa para la empresa que se busca poner en marcha.

#### **2.10.6 Oferta actual**

Al hablar de oferta actual se procede a realizar los cálculos de cuál será la oferta en el año 2013, ya que como se comentó al realizar el análisis de la demanda, este proyecto empezara a ofertar sus servicios a partir del 2014 y al tener información solo hasta el 2012 del Servicio de Rentas Internas. Es necesario saber cuántas empresas ofertantes habrá en este año, para luego poder proyectar la oferta a partir del año siguiente.

**Tabla 34: Oferta actual de consultorías**

<b>Año</b>	<b># de Consultora</b>
<b>2013</b>	2839

Elaborado por: María Alexandra García García

Es fácil entender que las empresas que ofrezcan el servicio de consultoría en el área contable, tributario y financiero tienen una tendencia de crecimiento.

### 2.10.7 Proyección de la oferta con tasa de crecimiento

Para el cálculo de la oferta de servicios de consultoría contable, tributaria y financiera en las pymes de la ciudad de Quito para el periodo 2014-2018 realizar la proyección de la oferta. Al no contar con datos sobre la oferta histórica de consultoría, se utilizara la tasa de crecimiento de las pymes en la ciudad de Quito que es de 6,36%.

Así para tener claro exactamente cuántas empresas consultoras existen en Quito se procede a multiplicar las que constan en la base de datos del Servicio de Rentas Internas por el número de empresas que atienden cada una de ellas.

**Tabla 35: Proyección de empresas consultoras en quito**

Año	Tasa de crecimiento	# de empresas consultoras	Promedio de consultoría atendidas * año	Total oferta aparente en # de consultoras
2014	6,36%	3.020	12	36.240
2015	6,36%	3212	12	38.544
2016	6,36%	3416	12	40.992
2017	6,36%	3633	12	43.596
2018	6.36%	3864	12	46.368

Elaborado por: María Alexandra García García

El total de empresas ofertantes en la ciudad de Quito, para el segmento de pymes en el 2018 alcanza las 46.368, a continuación se procederá a calcular la demanda insatisfecha del proyecto.

### 2.10.8 Demanda insatisfecha

#### 2.10.8.1 Definición

Se establece a través de la comparación de los datos obtenidos, tanto de la oferta como de la demanda actual de un producto o servicio. De este análisis se puede obtener un balance, que reflejaría un mercado saturado al cual no es factible ingresar o bien se puede encontrar una brecha desatendida la cual representa el mercado potencial del proyecto. (Salazar Zúñiga, 2008)

### 2.10.8.2 Estimación de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha consiste en la diferencia entre la demanda potencial y la oferta potencial del servicio de consultoría para los próximos 5 años, que es el tiempo del horizonte del proyecto. A continuación se muestra el cálculo de la demanda insatisfecha para el proyecto.

$$DI = \text{Demanda} - \text{Oferta}$$

**Tabla 36: Balance demanda-oferta futura para las pymes en la ciudad de Quito para los próximos 5 años**

Años	Demanda en # de empresa	Oferta en # de empresas	Demanda insatisfecha
2014	37.382	36.240	1.142
2015	39.759	38.544	1.215
2016	42.288	40.992	1.296
2017	44.978	43.596	1.382
2018	47.838	46.368	1.470

Elaborado por: María Alexandra García García

Como se puede observar en la tabla anterior existe la oportunidad en el mercado de consultoría en la ciudad de Quito.

### 2.11 Análisis de precio

La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio. (Kotler & Armstrong, Fundamentos de marketing, 2003)

Tanto los factores de oferta como los de demanda determinan los precios de los bienes: los precios disminuirán si hay exceso de oferta y aumentarán si la demanda es excesiva, hasta que se alcance el equilibrio. Del lado de la oferta, los precios vienen dados por los costes de producción y distribución, que a su vez están determinados por la escasez de materia prima, la tecnología y las limitaciones de tipo organizativo: la ley de los rendimientos decrecientes, los costes laborales, etcétera. (Corazonistas, 2012)

### **2.11.1 Aspectos de fijación de precio**

El precio puede analizarse desde muchos puntos, pero los más lógicos y utilizados a la hora de su fijación son los siguientes:

- a. Los precios que cobra la competencia
- b. La estructura de costos tanto fijos como variables
- c. El margen de utilidad que se quiere obtener del mismo
- d. La complejidad del servicio solicitado.

Para el presente proyecto la estrategia de fijación de precios a seguir se basara en la estructura de costos y los precios de la competencia.

### **2.11.2 Precios históricos**

Las consultorías y asesorías dependen del tiempo, complejidad y extensión de cada estudio, según información proporcionada por las empresas mencionadas entre los valores que solicitan a sus clientes por servicio son los que se detalla a continuación:

- a. Consultoría Tributaria Contable: \$ 850,00
- b. Asesoría Tributaria: \$ 200,00
- c. Consultoría Financiera: \$ 900,00
- d. Asesoría Legal: \$ 1000,00
- e. Consultoría Contable \$ 420,00

**Tabla 37: Precios que cobra la competencia por los servicios que ofrece**

		<b>Precios que cobran por servicio</b>		
		Tributación	Contabilidad	Finanzas
a	A & A Consultores	\$ 200,00	x	\$ 900,00
b	BRZ Consultores	\$ 180,00	\$ 400,00	\$ 700,00
c	Aseficansa Consultores Contables	\$ 155,00	\$ 380,00	x
d	Contri. Consultoría	\$ 165,00	\$ 370,00	
e	Advance Consultores	\$ 190,00	\$ 410,00	\$ 850,00
f	Recalde y Asociados " Consultores Financieros"	\$ 160,00	\$ 358,00	\$ 710,00

Elaborado por: María Alexandra García García

Los datos contenidos en la tabla anterior es referente al precio que cobran por los servicios que ofrecen, el costo que les genera la producción de los mismos, por cuestión de privacidad no nos fue revelado. Con esta información y la que se obtendrá después de calcular los costos tanto fijos como variables es posible ya poder estimar el precio que se cobrara por los servicios de tributación, contabilidad y finanzas que se pondrá a disposición de las empresas que demanden nuestros servicios, la idea es estar dentro de los que se están cobrando en el mercado.

### **2.11.3 Precios actuales**

El factor más importante que va influir en los precios en el presente proyecto es la competencia. Debido a que la consultoría que se busca crear se desarrolla en un mercado de competencia perfecta, por lo que al existir muchos ofertantes y demandantes se tiene un precio estándar o límite establecido de cuanto estarían dispuestos a pagar los demandantes por el servicio. En base a la encuesta se obtuvo la siguiente información al realizarles la pregunta de:

**¿Aproximadamente que monto de recursos destina o destinaria mensualmente para la contratación de estos servicios?**

**Tabla 38: Ref. Tabla recursos que destina al pago de servicios de consultoría**

Opciones	Cantidad	Porcentaje
0-100\$	15	11%
11-200\$	22	16%
<b>201-300\$</b>	<b>80</b>	<b>58%</b>
301-400\$	11	8%
301-400%	10	7%
<b>TOTAL</b>	<b>138</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Entre las empresas encuestadas sobre la pregunta de cuanto estaría dispuesto a pagar que se los realizo en la pregunta # 14 se estableció que el presupuesto destinado a la adquisición del servicio de consultoría contable y tributaria oscila en su mayoría entre US\$ 201 y US\$ 300, este resultado provee una referencia para establecer la estimación del costo que se deberá aplicar al nuevo servicio, ya que al no tomar en cuenta este parámetro no se podrá ser tan competitivo ante la oferta actual, incluso ante los servicios sustitutos.

Cabe tomar en cuenta a la hora de ofrecer este tipo de servicios que existirán unos meses en los cuales la demanda del servicio de consultoría podría subir considerablemente es en el mes de Abril dado que en esta fecha se realizan los pagos de utilidades y realizar las declaraciones del impuesto a la renta, adicional será igual en el mes de Diciembre y Enero, cuando se debe presentar el balance de fin de año, que a partir del 2013 hay que hacerlo utilizando las NIIFs.

En cuanto a los canales de comercialización el servicio de consultoría es directo, pues el proveedor del servicio se contacta directamente con el cliente final (empresario Pymes), para ofertar el servicio de consultoría.

#### 2.11.4 Promoción

La consultoría, para dar a conocer todos los servicios que ofrecerá, utilizará el método de la promoción, ya que es la mejor forma de llegar a los futuros clientes específicamente empresarios del segmento de las Pymes, las herramientas que se utilizarán para promocionar a la empresa son las que se detallan a continuación en la tabla 37.

**Tabla 39: Promoción**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Anual</b>
Hoja volantes	\$ 36,00
Tarjetas de presentación	\$ 18,00
Publicidad en comercio	\$ 56,00
<b>Total</b>	<b>\$110,00</b>

Fuente: Strategia Publicidad

Elaborado por: María Alexandra García García

## **CAPÍTULO 3**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

#### **3.1 Definición**

Se contemplan los aspectos técnicos y operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos para realizar las actividades del servicio deseado.

#### **3.2 Importancia**

El estudio técnico es importante ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones.

#### **3.3 Objetivos del estudio técnico**

##### **3.3.1 Objetivo general**

Determinar la viabilidad del proyecto en cuanto a variables técnicas a tener en cuenta como son: ubicación, tamaño, características, instalación, tecnología, para la puesta en marcha del proyecto.

##### **3.3.2 Objetivos específicos**

- a. Definir el tamaño y capacidad del proyecto
- b. Establecer la localización óptima de la compañía
- c. Estructurar el flujo de procesos de los servicios a ofrecer.
- d. Determinar la estructura administrativa y legal, para el funcionamiento del proyecto.

#### **3.4 Tamaño del proyecto**

Gabriel Baca Urbina en su libro “Evaluación de Proyectos” manifiesta que el tamaño óptimo de un proyecto es la capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción. Se

considera óptimo cuando se opera con los menores costos totales, o la máxima rentabilidad económica. (Baca Urbina, 2006)

### 3.4.1 Capacidad del proyecto

Se refiere al número de unidades de los servicios que el proyecto es capaz de producir en una jornada de trabajo normal, habitualmente se habla de 8 horas de trabajo. La capacidad de tiempo puede ser de tres tipos:

- a. **Capacidad diseñada.-** Es el máximo nivel posible de producción del bien o servicio por unidad de tiempo, con una utilización óptima de los recursos. Este tipo de capacidad es alcanzable en ciertos periodos de tiempo, pero no es sostenible.
- b. **Capacidad instalada.-** Tiene que ver con el nivel de producción del bien o servicio alcanzable, con una utilización normal de los insumos, los equipos y la mano de obra.
- c. **Capacidad utilizada.-** Es la parte proporcional de la instalada que realmente se usa de acuerdo al nivel de la demanda. Esta capacidad es útil para determinar la asignación de los costos fijos, puesto que a mayor capacidad, los costos fijos asignados a cada servicio o producto son menores.
- d. **Definición de la capacidad del servicio.-** La capacidad del servicio estará determinada por los factores como la capacidad instalada, la infraestructura, el tamaño mismo de la empresa, así como el recurso humano y los materiales a utilizarse. (Temas de administración de empresas agropecuarias, 2008)

### 3.4.2 Factores que condicionan el tamaño del proyecto

**El mercado,** es uno de los factores que inciden para determinar el tamaño del proyecto es la demanda insatisfecha que se identifica al realizar la investigación de mercado, ya que si se encuentra que existe, se considera que es factible la creación de la empresa. En el capítulo

anterior se determinó esta demanda basada en el análisis de las variables de oferta y demanda, el cual determino que existe un porcentaje alto de demanda insatisfecha como se muestra en la siguiente tabla, se establece que la consultoría estima atender al 3% de las empresas pymes establecidas en la ciudad de Quito.

**Tabla 40: Porcentaje de la demanda insatisfecha que la empresa atenderá**

Años	Demanda en # de Empresa	Oferta en # de Empresas	Demanda Insatisfecha	Oferta del proyecto	%
2014	37.382	36.240	1.142	35	3%
2015	39.759	38.544	1.215	36	3%
2016	42.288	40.992	1.296	39	3%
2017	44.978	43.596	1.382	41	3%
2018	47.838	46.368	1.470	44	3%

Elaborado por: María Alexandra García García

La consultoría en el 2014, empezara atendiendo a 35 empresas Pymes en cada área de consultoría que ofrece y en el 2018 alcanzara a 44.

### 3.4.3 Tamaño óptimo del proyecto

Considerando que la empresa, ofrecerá tres servicios diferentes de consultoría, en Contabilidad, Tributación y Finanzas se realizara la correspondiente identificación de cuantos servicios de cada uno podrá cubrir.

**Tabla 41: Oferta del servicio de consultoría en tributación**

Años	Oferta del proyecto 3% # de empresas	Demanda anual, servicios de consultoría en Tributación	Total anual servicios de consultorías en Tributación
2014	35	12	420
2015	36	12	432
2016	39	12	468
2017	41	12	492
2018	44	12	528
<b>Total</b>	195		<b>2.340</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Al cruzar las respuestas de la pregunta # 7 y la 12, sobre en qué área de la empresa necesita más el servicio de consultoría y la frecuencia de la demanda del mismo, es claro ver que la de

tributación alcanza el 45% y la frecuencia de solicitud del mismo es mensual, con el 84% de respuestas. Pero para tener mayor certeza en el número exacto de servicios requeridos en estas áreas se acudió a preguntar a las empresas que ofrecen en mismo servicio, lo cual estas arrojaron lo siguiente:

- a. Servicio de consultoría tributaria, frecuencia anual de 10 a 12
- b. Servicios de consultoría contable, frecuencia anual 5
- c. Servicio de consultoría financiera, frecuencia anual 2

Con estos datos se procederá a proyectar la oferta de los dos servicios restantes, como se puede observar en las tablas 42 y 43.

**Tabla 42: Oferta del servicio de consultoría en contabilidad**

Años	Oferta del proyecto 3% # de empresas	Demanda anual, servicios de consultoría en contabilidad	Total anual servicios de consultorías en contabilidad
2014	35	3	105
2015	36	3	108
2016	39	3	117
2017	41	3	123
2018	44	3	132
<b>Total</b>	195		585

Elaborado por: María Alexandra García García

En el año 2014, se atenderá a 35 empresas pymes, y 105 servicios de consultoría en contabilidad, y para el 2018 un total de 132 servicios a 44 empresas.

**Tabla 43: Oferta del servicio de consultoría en finanzas**

Años	Oferta del proyecto 3% # de empresas	Demanda anual, servicios de consultoría en Finanzas	Total anual servicios de consultorías en Finanzas
2014	35	1	35
2015	36	1	36
2016	39	1	39
2017	41	1	41
2018	44	1	44
<b>Total</b>	195		195

Elaborado por: María Alexandra García García

En la tabla 44, se resume la cantidad anual de servicios de consultoría en el área contable tributaria y financiera, que ofrecerá la empresa durante los años de proyección.

**Tabla 44: Tamaño del proyecto “cantidad de servicios de consultoría”**

Años	Cantidad de servicios de consultoría en tributación	Cantidad de servicios de consultoría en contabilidad	Cantidad de servicios de consultoría en finanzas	Cantidad anual de servicios
<b>2014</b>	$(35*12) = 420$	$(35*3) = 105$	$(35*1) = 35$	560
<b>2015</b>	$(36*12) = 432$	$(36*3) = 108$	$(36*1) = 36$	576
<b>2016</b>	$(39*12) = 468$	$(39*3) = 117$	$(39*1) = 39$	624
<b>2017</b>	$(41*12) = 492$	$(41*3) = 123$	$(39*1) = 41$	656
<b>2018</b>	$(44*12) = 528$	$(44*3) = 132$	$(44*1) = 44$	704
<b>Total</b>	<b>2.340</b>	<b>585</b>	<b>195</b>	<b>3.120</b>

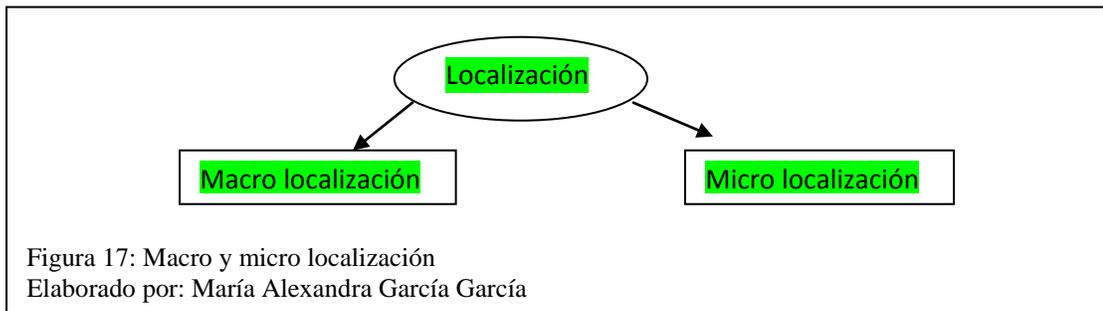
Elaborado por: María Alexandra García García

La empresa tendrá que disponer de la capacidad instalada para generar en el año 2014, 560 servicios y en el año 2018, 704 servicios, entre tributación, contabilidad y finanzas, laborando 8 horas diarias y 270 días aproximadamente al año, definiéndose así el tamaño del proyecto.

- a. **Disponibilidad de recursos financieros.-** Está determinada por las alternativas de financiamiento existentes. Este estudio es importante en el análisis del proyecto, ya que la asignación adecuada de los recursos financieros ayuda y facilita la ejecución del mismo. (Apuntes de Finanzas II, 2008) para la creación de la empresa, se realizara un balance entre el monto necesario para el desarrollo de la misma y lo que se arriesgara para financiarlo.
  
- b. **Disponibilidad de tecnología.-** es muy importante tomar en cuenta los aspectos tecnológicos para la implementación de la empresa, es por esto que se utilizara los más modernos, los cuales deben estar de acuerdo a las necesidades para la prestación del servicio, es decir la tecnología se limita al tamaño del proyecto, tomando en cuenta los espacios que se utilizara para la distribución de los equipos. (Apuntes de Gestion de Empresas , 2008)

### 3.5 Localización

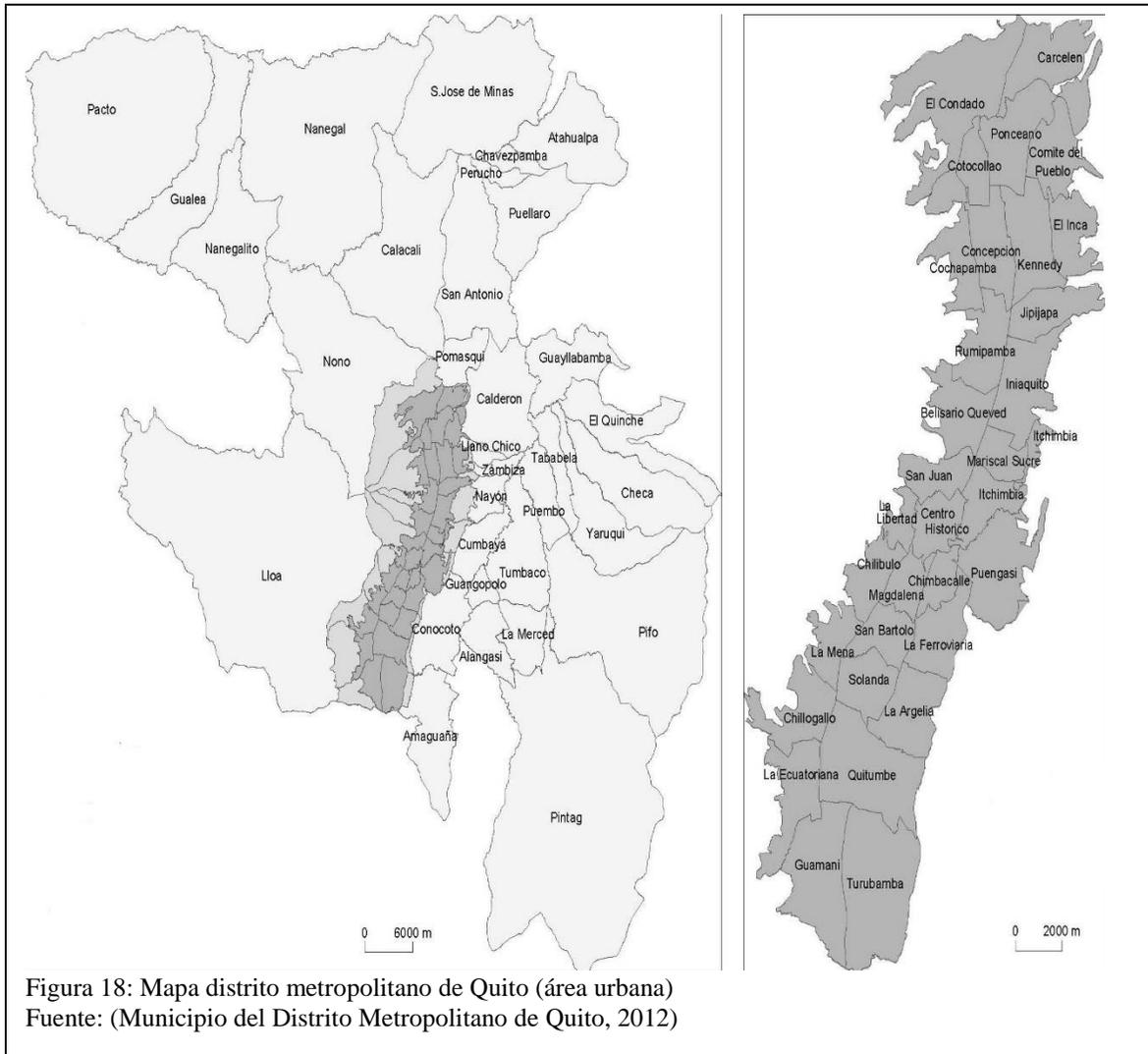
La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto con el fin de establecer el lugar que ofrece el máximo beneficio, en este tipo de estudios es necesario tener en cuenta dos aspectos; primero, se escoge el área geográfica y general (macro localización); segundo, se selecciona el sitio preciso o exacto (micro localización).



#### 3.5.1 Macro localización

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la empresa, la misma estará situada en:

- PAÍS: Ecuador
- CIUDAD: Quito
- SECTOR: Centro-norte
- PROVINCIA: Pichincha
- REGIÓN: Sierra



### 3.5.2 Micro localización

Consiste en el estudio que se realiza con el propósito de seleccionar el lugar exacto para la ubicación de la empresa, el cual debe estar estratégicamente ubicado, para el fácil acceso y localización (Meneses Alvarez, 2004), el municipio de Quito, realizo un estudio de la densidad económica y constato que las empresas entre estas las categorizadas como pymes, están estratégicamente ubicadas en la zona de la Mariscal, la Carolina y el Girón. Este dato se tomara de referencia para realizar la micro localización del proyecto.

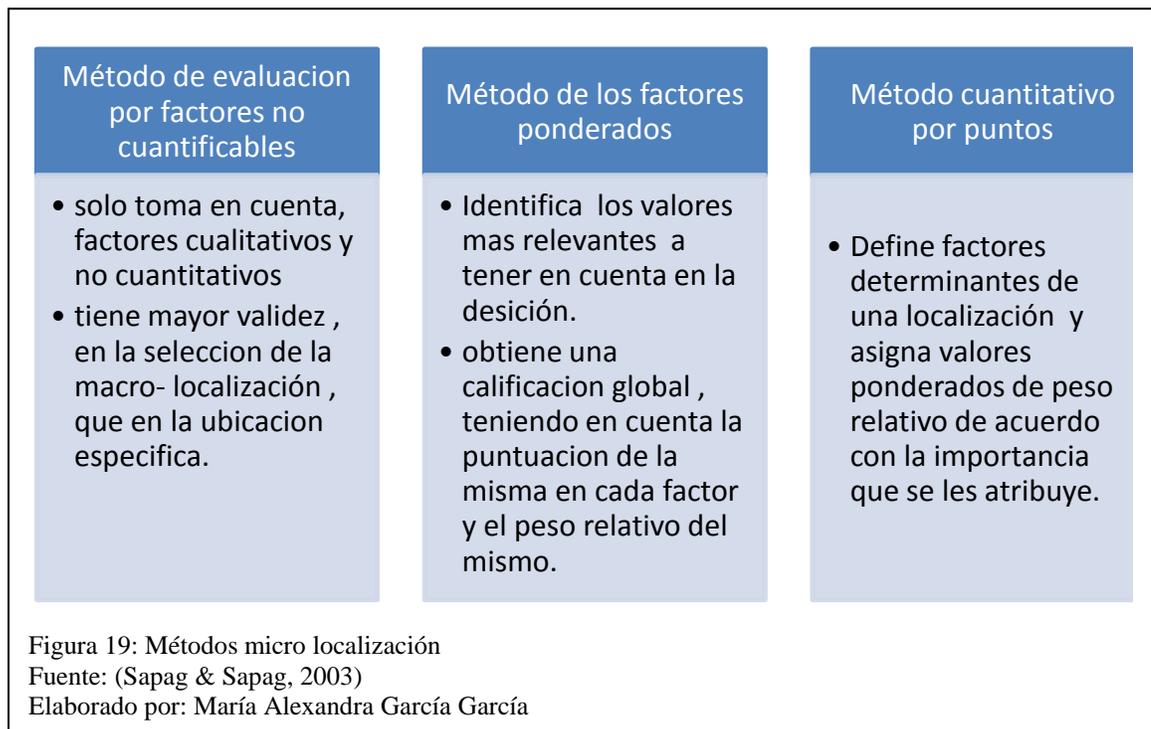
Existen factores de localización que pueden ser cuantificables en términos económicos y otros cuya incidencia puede solo ser medida considerando métodos subjetivos.

### 3.5.2.1 Factores de localización

- a. Ubicación de la población objetivo
- b. Localización de materias primas e insumos
- c. Disponibilidad y costo del recurso humano
- d. Transporte: costo, facilidad de acceso, demora
- e. Infraestructura de comunicaciones (internet, teléfono fijo y móvil.)

### 3.5.2.2 Métodos para determinar la Micro localización

Existen tres métodos de evaluación que son los más utilizados:



Para la determinación del lugar donde estará la empresa se utilizará el método cuantitativo por puntos.

### **3.5.2.3 Método cuantitativo por puntos**

Según Nassir Sapag Chain se debe: definir factores determinantes de una localización, asignar valores ponderados de peso relativo de acuerdo con la importancia que se les atribuye.

#### **Procedimiento.**

- a. Desarrollar una lista de factores relevantes,
- b. Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pesos deben sumar 1), y el peso asignado dependerá exclusivamente del criterio del investigador.
- c. Asignar una escala común a cada factor (por ejemplo de 0 a 10) y elegir cualquier mínimo.
- d. Calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala asignada y multiplicar la calificación por el peso.
- e. Sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de máxima puntuación. (Bedón, 2009)

### **3.5.2.4 Factores relevantes a tomar en cuenta para la ubicación de la consultoría**

- a. Servicios básicos
- b. Vías de acceso y transporte
- c. Grado de concentración comercial
- d. Infraestructura y arriendos
- e. Cercanía a proveedores

A continuación se muestra la matriz de localización, que evalúa los sectores seleccionados para la ubicación de la empresa de consultoría.

**Tabla 45: Micro localización método cuantitativo por puntos**

Factores de Localización	Peso	Sector la Mariscal		Sector la Carolina		Sector el Girón	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
<b>Servicios Básicos</b>	0.10	9	0.90	8	0.80	9	0.90
<b>Vías de Acceso y Transporte</b>	0.20	9	1.80	7	1.40	5	1.00
<b>Grado de Concentración Comercial</b>	0.30	9	2.70	8	2.40	6	1.80
<b>Infraestructura y Arriendos</b>	0.30	6	1.80	6	1.80	9	2.70
<b>Cercanía a Proveedores</b>	0.10	7	0.70	5	0.70	4	0.40
<b>Total</b>			<b>7.90</b>		<b>7.10</b>		<b>6.80</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

De acuerdo con los resultados obtenidos del análisis cuantitativo por puntos, la ubicación de la empresa será en la zona de la mariscal, por obtener la mayor calificación de 7.90. Pero para determinar la localización específica del proyecto, se procede a identificar 3 direcciones en esta zona, basados en los siguientes factores.

- a. Valor del arriendo de la oficina
- b. Distribución de la oficina
- c. Seguridad
- d. Ubicación de la oficina dentro del edificio
- e. Servicio de transporte

Las direcciones son:

- a. Av. Amazonas y Av. Ignacio de Veintimilla
- b. Calle 18 de Septiembre y Av. Amazonas
- c. Calle Juan León Mera y Av. Ignacio de Veintimilla

**Tabla 46: Matriz de localización óptima**

Factores de Localización	Peso	Av. Amazonas y Av. Veintimilla		Calle 18 de Septiembre y Av. Amazonas		Calle Juan León Mera y Av. Veintimilla	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Valor del arriendo	0.30	9	2.70	7	2.70	5	1.50
Distribución de la oficina	0.30	9	2.70	8	2.40	6	1.80
Servicio de Seguridad	0.10	6	1.20	8	0.80	6	0.60
Ubicación de la oficina dentro del edificio	0.20	9	1.80	9	1.80	9	1.80
Servicio de transporte	0.10	5	0.50	3	0.30	7	0.70
Total	1.00		<b>8.90</b>		<b>8.00</b>		<b>6.80</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Tomando los factores de localización del proyecto, se puede concluir que la ubicación de la oficina de consultoría Contable, Tributaria y Financiera será en la Av. Amazonas y Av. Ignacio de Veintimilla con una calificación de 8,90. Sin embargo se puede apreciar que en la calle Juan León Mera y Av. Veintimilla, el servicio de transporte tiene una ponderación mucho más alta con 0,70 a 0,50 de la opción escogida, esto demuestra que uno de los factores determinantes para la localización, no se ajusta a las exigencias del proyecto, será necesario tenerlo en cuenta para futuros análisis.

### **3.6 Ingeniería del proyecto**

La oficina se encuentra localizada en la zona de La Mariscal, donde tiene una gran afluencia de empresas como son: Bancos, entidades de control, etc.

La oficina de consultoría tiene las siguientes características:

- a. Una dimensión de 110 metros cuadrados y se ubicara en la av. Amazonas n22-131 en el edificio Espinoza
- b. El arriendo es de 650 dólares.

- c. Tiene divisiones modulares, 1 cuarto de baño y 1 plaza de garaje
- d. Hay 2 paradas de servicio de transporte público a 4 cuadras de la oficina.
- e. El edificio cuenta con personal de seguridad, la cuota por este servicio está incluido en el valor del arriendo.
- f. La oficina se encuentra ubicada en el segundo piso.



Figura 20: Vista oficinas edificio espinosa (localización de la consultoría)  
Fuente: [casas.mitula.ec/casas/oficinas-veintimilla](http://casas.mitula.ec/casas/oficinas-veintimilla)

**Tabla 47: Gastos arriendo**

Concepto	Costo mensual	Costo total anual
Arriendo	\$650	\$7.800

Elaborado por: María Alexandra García García

### 3.6.1 Diseño y distribución de la oficina

Este se realizara de tal forma que se logre una adecuada distribución de la oficina, reduciendo al mínimo posible los costos no productivos. Como se puede observar a través del gráfico, la consultoría no requiere un área demasiado grande de trabajo, si no se ha considerado solamente el necesario y está tomado en cuenta, los 110 m2 de los que consta la oficina.

**Tabla 48: Distribución de la oficina**

<b>Áreas Funcionales</b>	<b>Área m2</b>
Oficina Gerencia general	10,50
Sala de Reuniones	16
Área Consultoría	36
Secretaria-recepción	6.25
Oficina Contador	2.25
Sala de espera	2.25
<b>Total</b>	<b>73.25 m2</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Adicional está el área utilizado para los baños, pasillos, entrada, y se deja un espacio para en un futuro adecuar otra estación para un nuevo consultor.

En el siguiente plano, se muestra la distribución de las áreas funcionales de la oficina, estas son administrativa y operativa, dentro de estas áreas sus recursos físicos necesarios: estaciones de trabajo para la gerencia, esta cuenta con un sofá, una silla giratoria, un escritorio y dos sillas tipo butaca, estación de trabajo, en la sala de reuniones, será necesario un sofá y una mesa redonda de 1,5 metros, en la oficina de consultoría, se utilizara 3 escritorios 3 sillas giratorias y 6 sillas tipo butaca, el área de secretariado un escritorio y una silla giratoria, la oficina del contador tendrá un escritorio, una silla giratoria y una silla tipo butaca, y finalmente se requerirá de un sofá y una mesa de centro para el área de sala de espera. Adicional se requerirá de un computador de escritorio para cada empleado, y una portátil para el gerente, dos copiadoras, dos impresoras, un fax, 6 teléfonos, y dos archiveros.

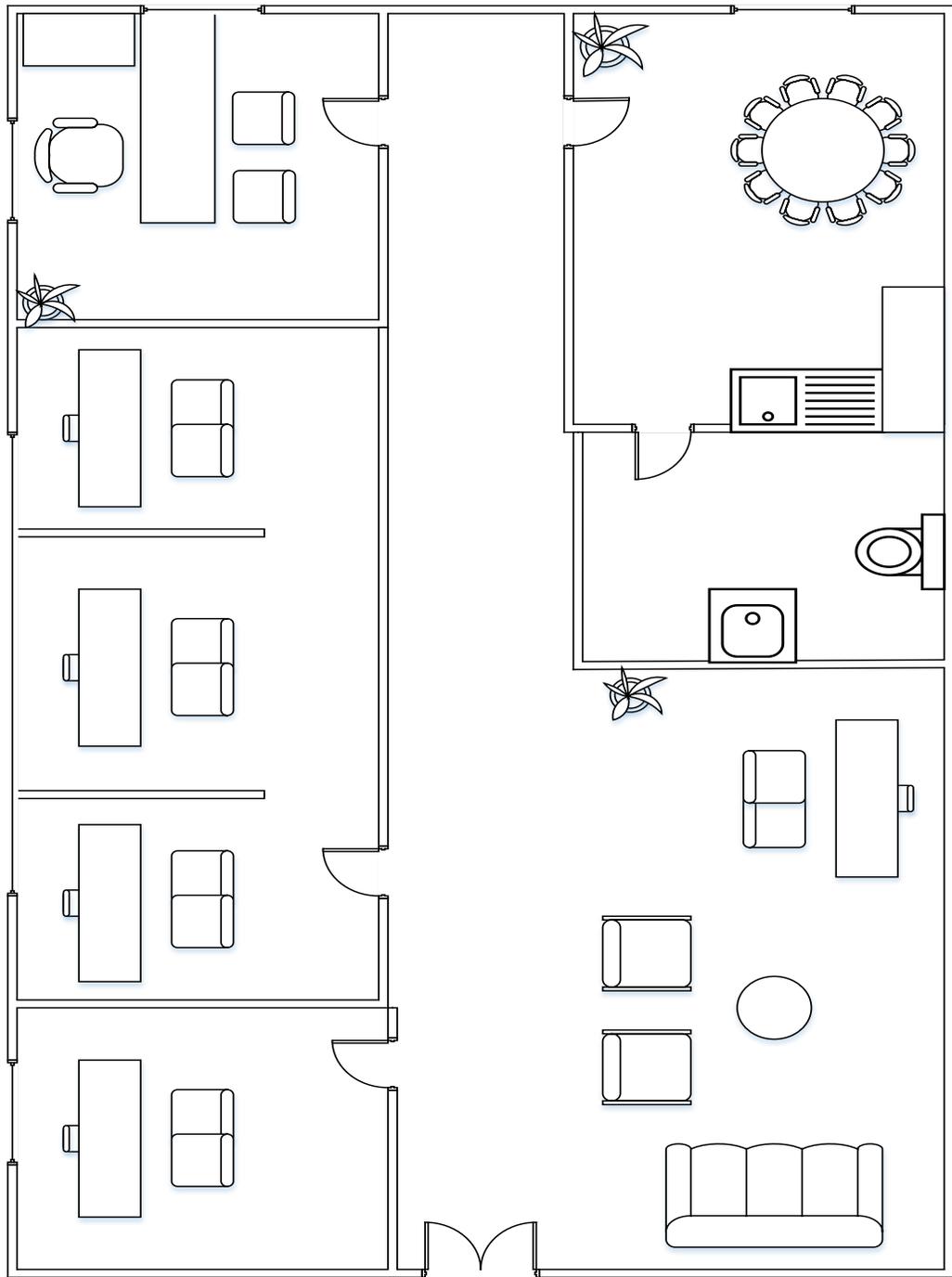


Figura 21: Diseño de la oficina  
Elaborado: Autora

### **3.6.2 Flujo grama del proceso del servicio de consultoría**

Es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso, que implica la elaboración del diagrama de flujo y la descripción del proceso, empleando una simbología para representar las operaciones efectuadas en el proceso del servicio. (Instituto Andaluz de Tecnología, 2010) En el gráfico # 41, se representa el flujo grama del proceso del servicio de consultoría

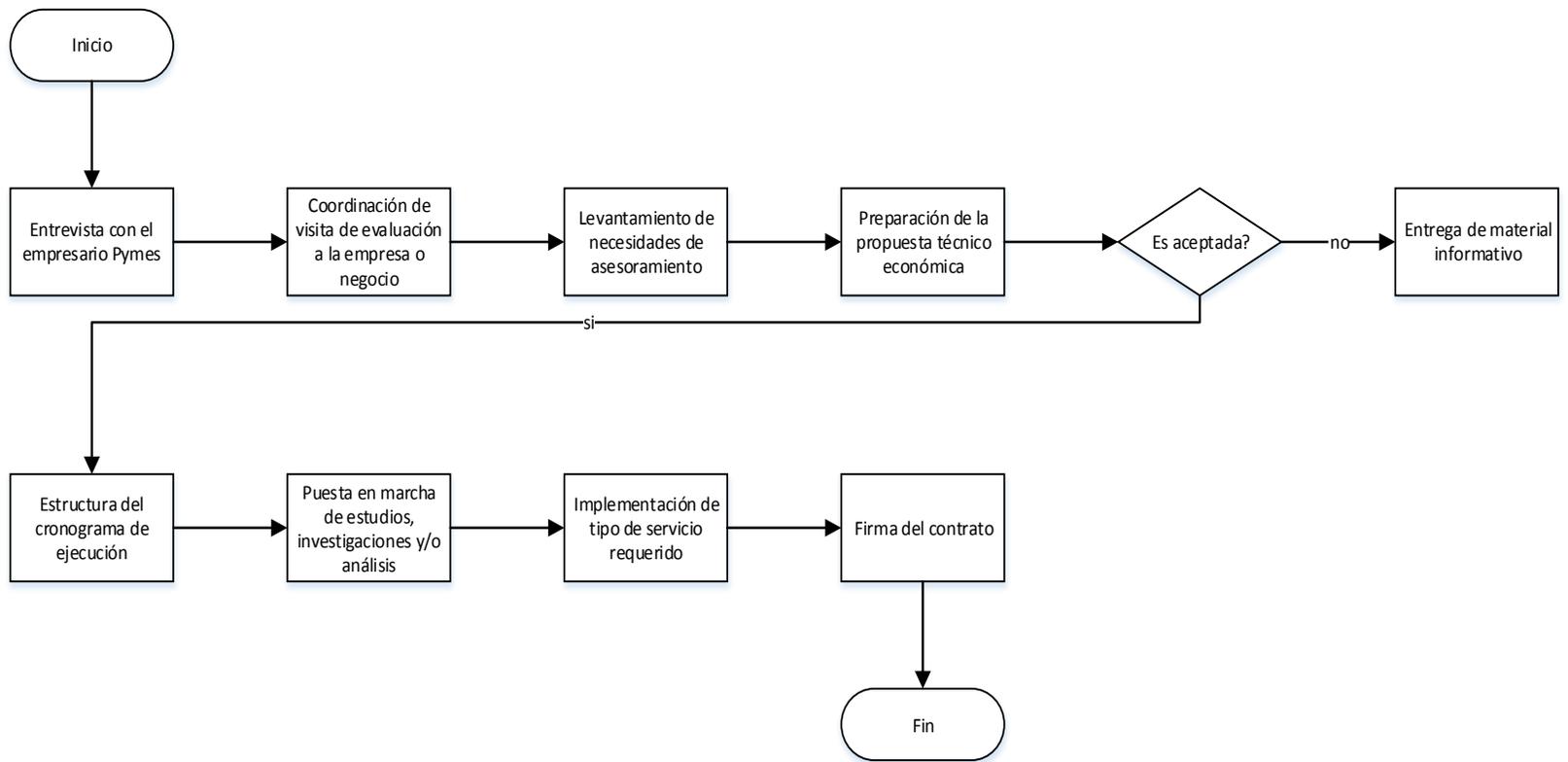
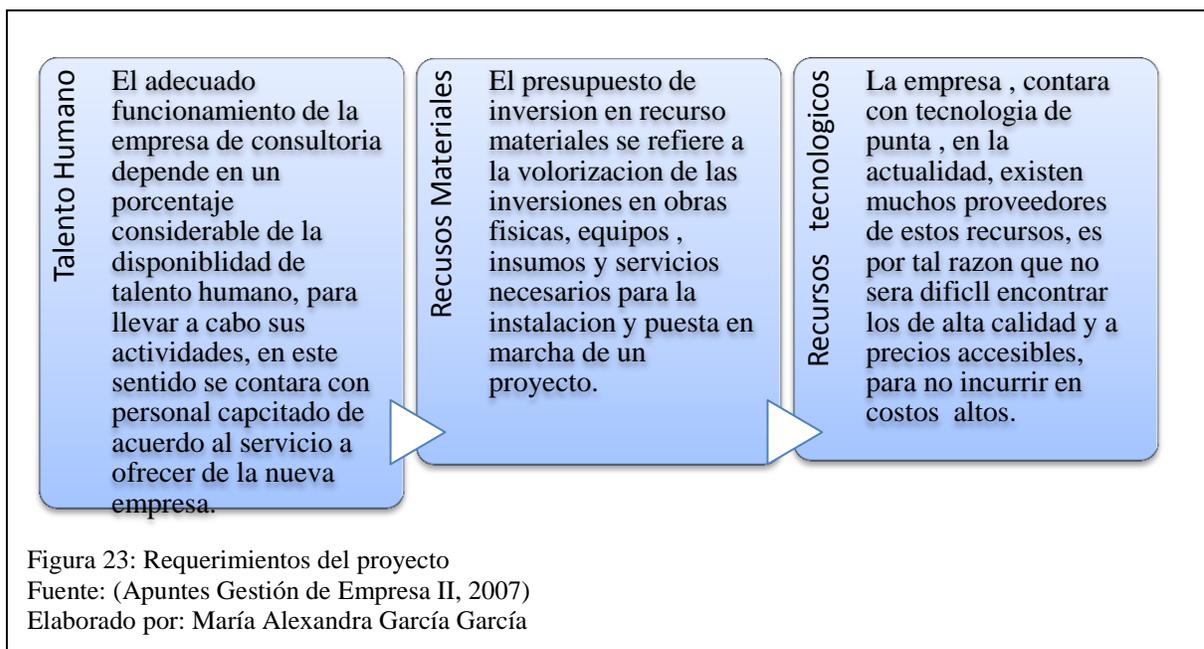


Figura 22: Flujo grama empresa de consultoría contable tributaria y financiera  
 Elaborado por: María Alexandra García García

### 3.7 Requerimientos del proyecto



A continuación se muestra en la tabla 47 el valor que la empresa cancelará por concepto de sueldos y salarios durante los 5 años del horizonte de proyecto. En el primer año no habrán desembolsos por concepto de vacaciones, ni fondos de reserva, estos se pagarán a partir del año dos, finalmente por políticas de la empresa se realizará un incremento en los sueldos a partir del año tres en el 5%.

**Tabla 49: Personal y remuneración que se requerirá**

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
No	Cargo	Sueldo\anual	Sueldo\anual	Sueldo\anual	Sueldo\anual	Sueldo\anual
1	Gerente	\$ 17.667,60	\$ 19.467,60	\$ 20.425,08	\$ 21.430,43	\$ 22.486,06
2	Secretaria	\$ 6.101,20	\$ 6.701,20	\$ 7.020,36	\$ 7.355,48	\$ 7.707,35
3	Contador	\$ 9.281,96	\$ 10.211,96	\$ 10.706,66	\$ 11.226,09	\$ 11.771,50
4	Consultor	\$ 11.161,50	\$ 12.286,50	\$ 12.884,93	\$ 13.513,27	\$ 14.173,03
5	Consultor	\$ 11.161,50	\$ 12.286,50	\$ 12.884,93	\$ 13.513,27	\$ 14.173,03
6	Consultor	\$ 11.161,50	\$ 12.286,50	\$ 12.884,93	\$ 13.513,27	\$ 14.173,03
7	Mensajero	\$ 4.915,64	\$ 5.392,64	\$ 5.646,38	\$ 5.912,80	\$ 6.192,53
	<b>Total</b>	<b>\$ 71.450,90</b>	<b>\$ 78.632,90</b>	<b>\$ 82.453,25</b>	<b>\$ 86.464,61</b>	<b>\$ 90.676,54</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

En la tabla 50 se puede apreciar que valores tendrá la empresa que provisionar cada mes, con respecto al personal con el que se contara para entregar los servicios ofertados. Esta muestra servirá para calcular el capital de trabajo que se realizara en el capítulo del estudio financiero.

**Tabla 50: Cálculos provisionales para el primer año**

No	Cargo	Total /sueldo	IESS	Bono Navidad	Bono Escolar	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total /Mensual
			Aporte patronal	13ER sueldo	14to sueldo			
1	Gerente	\$ 1.200,00	\$ 145,80	\$ 100,00	\$ 26,50	0	0	\$ 1.472,30
2	Secretaria	\$ 400,00	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 26,50	0	0	\$ 508,43
3	Contador	\$ 620,00	\$ 75,33	\$ 51,67	\$ 26,50	0	0	\$ 773,50
4	Consultor tributario	\$ 750,00	\$ 91,13	\$ 62,50	\$ 26,50	0	0	\$ 930,13
5	Consultor Contable	\$ 750,00	\$ 91,13	\$ 62,50	\$ 26,50	0	0	\$ 930,13
6	Consultor Financiero	\$ 750,00	\$ 91,13	\$ 62,50	\$ 26,50	0	0	\$ 930,13
7	Mensajero	\$ 318,00	\$ 38,64	\$ 26,50	\$ 26,50	0	0	\$ 409,64
	<b>Total</b>	<b>\$ 4.788,00</b>	<b>\$ 581,74</b>	<b>\$ 399,00</b>	<b>\$ 185,50</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>\$ 5.954,24</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

### 3.7.2 Tecnología (equipos de cómputo)

En el mercado existe un gran número de proveedores de equipos de cómputo, por lo que no fue difícil encontrar los que se ajustan a las necesidades del proyecto a precios accesibles y de excelente calidad como se detalla a continuación:

**Tabla 51: Tecnología**

Proveedor	Concepto	Características	Cantidad	Valor unitario	Valor total
	Portátil	hp 7400 T5600	1	720	720
<b>Créditos Económicos</b>	Computador	INTEL CORE i3	6	550	3.300
<b>Créditos Económicos</b>	Impresora	XEROX Phaser 3300MFP	2	120	240
	Copiadora	RICOH MPC 4500	2	170	340
<b>Soluciones SPOFTNESA S:A</b>	Licencia de software	Windows 7 Programa contable TELMEX	2	400	800
	<b>Total</b>			<b>1960</b>	<b>5.400</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

### 3.7.3 Equipos de oficina

A continuación se describe las características, los proveedores y el total de equipos de oficinas que se requerirá para la puesta en marcha de la empresa.

**Tabla 52: Equipos de oficina**

Proveedor	Detalle	Características	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Créditos Económicos</b>	Teléfono inalámbrico	Panasonic tg 4021	6	45	270
	Central telefónica	2 líneas\8extensiones	1	179	179
<b>Créditos Económicos</b>	Televisión	LED 32 LG	1	650	650
<b>Económicos</b>	Equipo de sonido	Sony 250w*4 RMS	1	708	708
	<b>Total</b>		<b>9</b>	<b>1582</b>	<b>1807</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

### 3.7.4 Muebles, y Suministros de oficina

La empresa de servicios de consultoría demandara de la adquisición de ciertos Muebles y suministros de oficina que servirán para el cumplimiento de los objetivos empresariales, a continuación se detalla cuales son:

#### a. Muebles y enseres

**Tabla 53: Muebles y enseres**

Proveedor	Muebles	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Muebles el Bosque	Mesa Redonda	1	135	135
muebles el Bosque	Silla tipo butaca	9	109	981
Mi comisariato	Escritorio	6	190	1140
Pica	Anaqueles	4	170	680
la casa del mueble	Estanterías	5	102	510
muebles el Bosque	Sofá	3	140	420
Mi comisariato	Sillas giratorias	5	160	800
<b>Total</b>			<b>1006</b>	<b>4666</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

#### b. Mantenimiento

Todos los equipos que se adquirirán para la puesta en marcha de la empresa deben recibir mantenimiento preventivo y correctivo por personal especializado, el cual se recomienda que se realice por el mismo proveedor del equipo. De un buen mantenimiento depende no solo un funcionamiento eficiente de los equipos, sino que además, se consigue otros objetivos como el hacer que estos tengan periodos de vida útil duradera. Actualmente ya no se utiliza la estrategia de reparar cuando se produzca el daño (mantenimiento correctivo), sino se aplica la técnica de dar a los equipos manteniendo antes de que ocurra el daño (mantenimiento preventivo). ([http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163\\_-\\_2\\_Capi\\_1.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163_-_2_Capi_1.pdf), 2012) 2013-04-18 para determinar el valor de mantenimiento de los activos a utilizar en el proceso del servicio, se ha considerado un porcentaje del 3% sobre su valor total. En la tabla # 52 se presenta el valor total de mantenimiento de los activos.

**Tabla 54: Mantenimiento activos**

Concepto	Costo	Porcentaje	Costo anual
<b>Tecnología</b>	\$ 4.600,00	3%	138,00
<b>Equipos de oficina</b>	1.917,00	3%	57,51
<b>Muebles y enseres</b>	4.095,00	3%	122,85
<b>Total</b>			<b>318,36</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

### c. Suministros de oficina

**Tabla 55: Suministros de oficina**

Proveedor	Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Paco</b>	Esferográfico	4 cajas	5,40	21,60
	Carpetas	54 unidades	0,25	13,5
	Grapadoras	8 unidades	18	144
	Tóner	3 unidades	19	57
	Recarga tóner	4 recargas	12	48
	Clip	2 cajas	4,5	9
	Perforadora	3 unidades	5,5	16,5
<b>Juan Marcet</b>	Lápices bic	4 cajas 24 unidad	9,5	38
	sacapuntas	20 unidades	1,5	30
	Borradores	20 unidades	0,8	16
	Resma de p	30 resmas	3,5	105
	abrecartas	6 unidades	2,3	13,80
	marcadores	18 unidades	1,3	23,40
	<b>Total</b>		<b>77,35</b>	<b>535,80</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

**Tabla 56: Suministros de limpieza**

Proveedor	Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Mega maxi</b>	trapeadores	10	2,50	25
<b>Almacenes espinosa</b>	Basureros	8	3,20	25,60
<b>Mega maxi</b>	Servilletas, papel higiénico	10 unidades	2,80	28
<b>Plásticos Uribe</b>	Escobas, recogedor	3	1,50	4,50
<b>Almacenes espinosa</b>	Overol limpieza	2	4,30	8,60
<b>mega maxi</b>	Detergente, desinfectante	3	4,80	19,20
<b>Total</b>			<b>19,10</b>	<b>110,90</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

#### **d. Servicios básicos**

En el sector de la mariscal, el costo kilovatio hora del servicio eléctrico es alto, por encontrarse en un sector comercial, de igual forma el metro cubico de consumo de agua. En la tabla # 55 se describe los valores estimados que se pagara por el uso de los servicio. Basados en un consumo real de la oficina de consultoría Recalde y asociados Asesores Financieros ubicado en la calle 9 de octubre y Av. Veintimilla.

##### **a. Servicio eléctrico**

Valor del kvh = 0,50 centavos de dólares

Total de kvh al mes es de  $240\text{kvh} * 0.50 = \$ 120$

##### **b. Consumo de agua potable**

Valor del M<sub>3</sub> es de 0,15 centavos de dólares

Total de M<sub>3</sub> al mes es de  $267 \text{M}_3 * 0.15 = \$ 40$

“Valores estimados”

##### **c. Plan de internet banda ancha (corporativo) + teléfono móvil + servicio de televisión por cable**

4 Mbps Internet

120 minutos de telefonía

32 canales

Total: \$ 45 mensuales

**Tabla 57: Servicios básicos**

<b>Servicio</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo total anual</b>
Luz	120	1440
Agua	40	480
teléfono	60	720
internet	45	540
<b>Total</b>	<b>265</b>	<b>3180</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

**Tabla 58: Gastos de constitución**

Descripción		Valor
investigación		\$ 400,00
Honorarios de Abogado		\$ 250,00
Inscripción de Constitución		\$ 120,00
Registro de Nombramiento		\$ 30,00
Permiso de Funcionamiento		\$ 160,00
Patente	\$ 20,00	
Bomberos	\$ 10,00	
Secretaría de Ambiente	\$ 85,00	
Ministerio de Salud	\$45,00	
<b>Total</b>		<b>\$ 960</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Los gastos para la constitución de la consultoría, son de \$ 960 A continuación se presentan una tabla resumen con todos los gastos en los que incurrirá la empresa, para la puesta en marcha de la misma.

**Tabla 59: Inversión inicial**

Propiedad Planta y equipo			
Muebles y enseres	Ref. Tabla # 51	\$ 4.666,00	
Equipos de oficina	Ref. Tabla # 50	\$ 1.807,00	
Equipos de computo	Ref. Tabla # 49	\$ 5.400,00	
<b>Total propiedad planta</b>		<b>\$ 11.873,00</b>	
Remuneraciones			
Sueldos		\$ 4.788,00	\$ 57.456,00
Beneficios	Ref. Tabla # 47	\$ 1.166,24	\$ 13.994,88
<b>Total sueldos</b>		<b>\$ 5.954,24</b>	<b>\$ 71.450,88</b>
Servicios			
Básicos	Ref. Tabla # 55	\$ 265,00	\$ 3.180,00
Arriendos	Ref. Tabla # 45	\$ 650,00	\$ 7.800,00
Mantenimiento	Ref. Tabla # 52	\$ 26,50	\$ 318,36
<b>Total servicios</b>		<b>\$ 291,50</b>	<b>\$ 11.298,36</b>
Suministros			
Oficina	Ref. Tabla # 54	\$ 44,65	\$ 535,80
Limpieza	Ref. Tabla # 53	\$ 9,24	\$ 110,90

<b>total suministros</b>		<b>\$ 53,89</b>	<b>\$ 646,70,</b>
<b>Gastos pre operativos</b>			
Gastos de constitución	Ref. Ref. Tabla # 56		\$ 960,00
Publicidad	Ref. Ref. Tabla # 37		\$ 110,00
<b>Total Gastos pre operativos</b>			<b>\$ 1.070,00</b>
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses	Ref. Tabla # 68	\$ 179,91	\$ 2.158,91
<b>Total Gastos financieros</b>		<b>\$ 179,91</b>	<b>\$ 2.158,91</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

El proyecto para ponerse en marcha necesitara incurrir en ciertos gastos como se puede apreciar en la tabla 59, pero es claro notar que el rubro más alto es el de la contratación del personal, equivalente a \$ 71.450,90, y el de limpieza es el más bajo con tan solo \$ 110,90, esta información se analizara con más profundidad en el estudio financiero, para calcular el capital de trabajo.

### **3.8 Requisitos legales para la constitución de la consultoría**

Al tomar la decisión de crear una empresa en el territorio ecuatoriano, el primer paso será adoptar una figura jurídica que mejor se adapte a las actividades propias del tipo de negocio que se quiere ofrecer, en esta fase es indispensable conocer ciertas características, derechos y obligaciones que se adquieren ante la ley y la sociedad al establecer una empresa de esta categoría.

### 3.8.1 Leyes vinculadas

**Tabla 60: Sociedades en Ecuador**

	Personas		Capital		
	En Nombre Colectivo	Comandita Simple	Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima	Economía Mixta
<b>Razón Social</b>	"Compañía"	"Compañías en Comanditas"	Compañía Limitada" - "Cía. Ltda."	"Compañía-Sociedad Anónima"	"Compañía de Economía Mixta"
<b>No de Socios</b>	Mínimo dos	Mínimo un gestor y un comanditario y máximo ilimitada.	Mínimo dos, y máximo quince	Dos o más socios	2 o más accionistas. (Estado, Persona: Natural - Jurídica)
<b>Capital</b>	Mínimo \$ 400,00	No existe un mínimo de capital fundacional	Mínimo \$ 400,00	Mínimo \$ 800 Dividido en acciones negociables	Mínimo \$ 800
<b>Administración</b>	Se nombrara en la junta general de socios	La administración está a cargo de los socios comanditados	Junta General nombra (administrador o gerente)	Debe determinarse claramente quien o quienes tienen su representación judicial y extrajudicial	Estará presidida por un miembro de la administración pública. La administración estatal lo nombrará.
<b>Liquidación</b>	De acuerdo a las estipulaciones de la Ley general de Sociedades Mercantiles y del contrato social o a las resoluciones que tomen los socios.	De acuerdo a las estipulaciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles y del contrato social o a las resoluciones que tomen los socios.	El Superintendente mediante disposición dispondrá la liquidación de la misma, resolución que por no ser susceptible de recurso alguno, quedará ejecutoriada en el momento mismo de su expedición.	El Superintendente mediante disposición dispondrá la liquidación de la misma, resolución que por no ser susceptible de recurso alguno, quedará ejecutoriada en el momento mismo de su expedición.	El Superintendente mediante disposición dispondrá la liquidación de la misma, resolución que por no ser susceptible de recurso alguno, quedará ejecutoriada en el momento mismo de su expedición.
<b>Responsabilidad</b>	Limitada hasta el monto de sus aportes	Ilimitada (S. Colectivos) Limitada (S. Comanditarios)	Limitada hasta el monto de su participación	Limitada hasta el monto de sus acciones	Limitada por el monto de las acciones pero como compañía responde ilimitadamente
<b>Disolución</b>	Si el # de socios es inferior, por pérdida de las dos terceras partes del capital social.	Pérdidas de las reservas y de más de cincuenta por ciento del capital social	Si excede los socios y no haberle transformado o disminuido los socios	No requiere de declaratoria, ni publicación, ni inscripción	No requiere de declaratoria, ni publicación, ni inscripción
<b>Auditoria</b>	Externa	Externa	Externa	Externa	Externa

Fuente: (Ley de compañías, 1999)

Elaborado por: María Alexandra García García

### **3.8.2 Permisos legales para el funcionamiento de la consultoría**

- a. Registro único de contribuyentes – SRI
- b. Ley de régimen municipal – Registro de patente municipal
- c. Permiso a cuerpo de bomberos
- d. Permiso de funcionamiento LUAE (otorga el municipio de la ciudad)
- e. Certificado de secretaria de medio ambiente
- f. Permiso de salud.
- g. Obtención del código patronal-IESS

- **Superintendencia de compañías**

Esta institución es la encargada, de aprobar la denominación de la consultoría, después de haber cumplido todos los requisitos exigidos para la creación de una empresa con las características de la empresa, adicional es obligación publicar un extracto de la escritura por una sola vez en los periódicos de mayor circulación a nivel nacional.

- **Obtención del RUC (personas jurídicas)**

- Copia certificada del nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil
- Copia de la cedula y la papeleta de votación del representante legal
- Certificación de la dirección domiciliaria en que la compañía desarrolle sus actividades económicas.
- Formulario RUC 01 A Y RUC 01 B, suscrito por el representante legal

El plazo para la inscripción que da el Servicio de rentas Internas es de 30 días a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas. (Servicio de Rentas Internas, 2012)

- **Requisitos para obtener la patente municipal**

- Formulario donde se describe que actividad va a desarrollar la empresa, las dimensiones, el personal que laborara en el mismo.
- la administración entrega un documento donde consta el valor a pagar y cuáles son las entidades de control que realizaran las respectivas inspecciones para dar el visto bueno. (Distrito Metropolitano de Quito, 2012)

### **3.8.3 Tipo de empresa adecuada para el servicio de consultoría contable-tributaria y financiera.**

Por su actividad económica será una organización terciaria, por cuanto es una empresa de servicios, según la forma jurídica será de Responsabilidad Limitada, basada en las limitaciones que da la ley de consultoría en la cual dice textualmente que solo se pueden constituir para este tipo de servicios en nombre colectivo o de responsabilidad limitada. Se constituirá con 3 socios los tres de nacionalidad ecuatoriana y en libertad de contratar, por su dimensión será una microempresa ya que estará formada por menos de diez trabajadores, según el ámbito geográfico es de carácter local por cuanto el servicio de consultoría y asesoría que preste será direccionado al Distrito Metropolitano de Quito, según el capital será una empresa privada.

- **Nombre o razón social**

El nombre seleccionado para la empresa es “**García & Asociados Consultores Tributarios Cía. Ltda.**” Nombre que será registrado en el Instituto de Propiedad Intelectual al fin de convertirlo en marca registrada

### **3.8.4 Base filosófica de la consultoría**

La cultura e identidad organizacional de la consultoría estará conformada por la misión, visión, los objetivos, la filosofía y además por los principios y valores corporativos los cuales

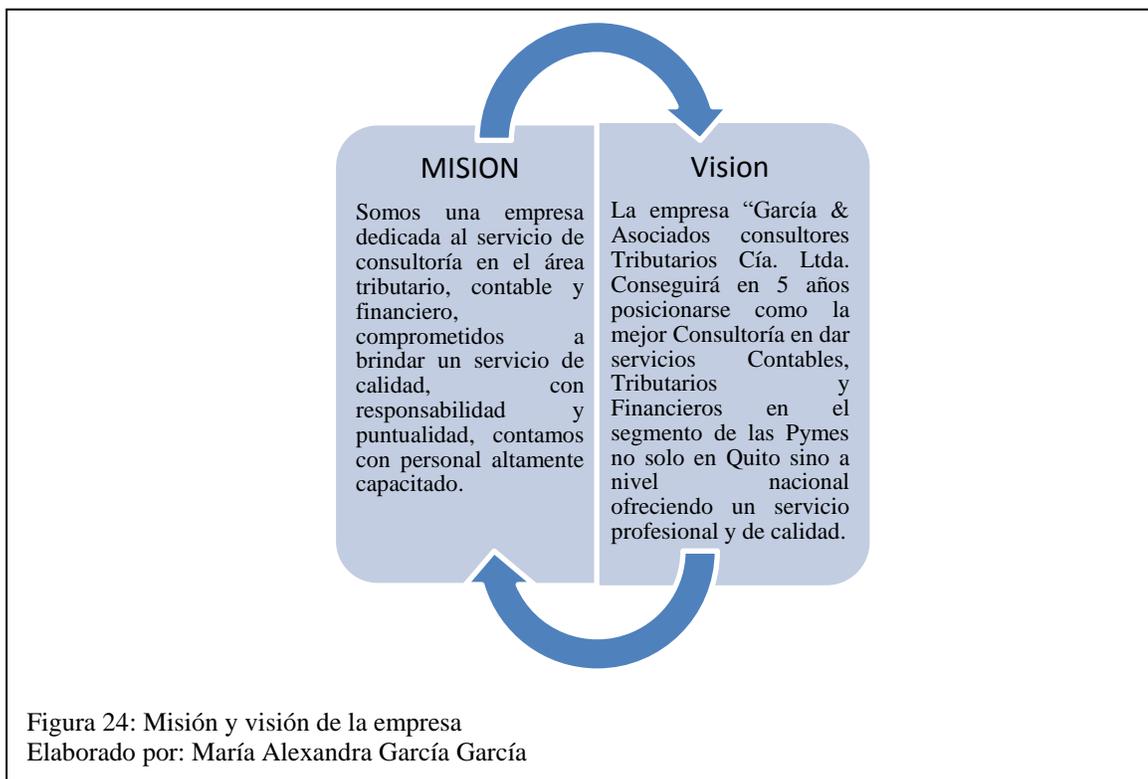
mostrarán una imagen de cómo se trabajara y se desempeñará el talento humano que conforme “García & Asociados Consultores Tributarios Cía. Ltda.”

#### 3.8.4.1 Misión

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

#### 3.8.4.2 Visión

Es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas, que proveen el marco de referencia de lo que una empresa quiere y espera ver en un futuro. Mediante el desarrollo de acciones apropiadas para la consecución del objetivo previsto. (Apuntes de Gestion de Empresas , 2008)



- c. Diversificar los servicios de consultoría que se ofrece a otras áreas, tales como recursos humanos, nomina, ventas, servicio al cliente, etc.

#### **3.8.4.4 Principios y Valores fundamentales**

- a) Excelencia en servicio al cliente
- b) Dar flexibilidad, ya que en muchas ocasiones lo que el cliente quiere es un servicio diferente al recibido anteriormente por la empresa que ofrecía sus servicios los cuales pueden afectar varios aspectos en contable, tributario y financiero.
- c.) El servicio debe ajustarse a las necesidades del cliente, más no a las de la empresa que ofrece el servicio.
- d.) Retribuir algo a la sociedad.
- e.) Generar valor agregado.
- f.) Ser honestos en todas las actividades encomendadas por el cliente.

#### **3.8.5 Filosofía corporativa (responsabilidad social)**

##### **Accionistas**

La responsabilidad de la empresa ante los socios consiste en incrementar el patrimonio de los mismos mediante rendimientos competitivos de su inversión, cuidando generar valor agregado dentro de un marco ético.

La responsabilidad de los accionistas con la empresa consistirá en brindar apoyo financiero y reinversión para lograr un buen crecimiento de la misma.

##### **Personal**

La responsabilidad de la empresa ante el personal consistirá en proporcionar los medios necesarios para que se desarrollen con dignidad ofrecerles un sueldo acorde a sus funciones y capacidades.

La responsabilidad del personal ante la empresa consistirá en dar resultados concretos tener una actitud de fidelidad y confidencialidad sobre la información que posean de la empresa.

### *Clientes*

Para la empresa, el cliente será la parte integral de la misma y, por lo tanto, se buscará permanentemente su beneficio y darles el mejor servicio y en los tiempos convenidos.

La responsabilidad de los clientes para con la empresa consistirá en cumplir a tiempo con sus pagos.

### *Gobierno*

Como parte integrante de la sociedad nuestro compromiso con el Estado Ecuatoriano consiste en cumplir cabalmente con nuestras obligaciones legales y fiscales.

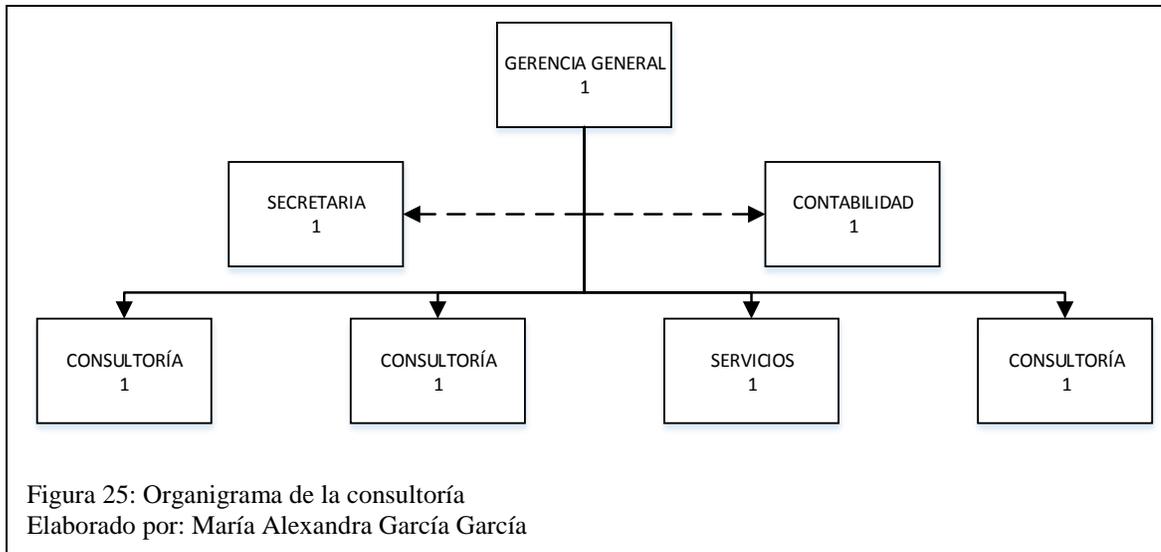
La responsabilidad por parte del gobierno ante la sociedad ecuatoriana debe ser proporcionar las bases necesarias para desarrollar a las empresas en un ámbito de libre competencia, infraestructura necesaria, seguridad, paz social y condiciones económicas adecuadas.

## **3.8.6 Estrategia de introducción**

La empresa “García & Asociados consultores Tributarios Cía. Ltda. Tendrá como estrategia de introducción la concentración en las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito y en un número bajo, esto para aprovechar el conocimiento y experiencia de los consultores en materia contable, tributaria y financiera.

## **3.8.7 Estructura administrativa y organizacional**

**Organigrama.** Es la representación gráfica de la estructura orgánica que refleja en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de asesoría. ( Fleitman, Negocios Exitosos, 2000)



Este organigrama muestra en el mayor nivel jerárquico al Gerente General quien es el responsable de la planificación, organización, dirección y control de las actividades de la empresa de consultoría así como la coordinación y toma de decisiones, bajo su mando tendrá un Contador, cuya función principal es la de llevar todos los registros contables de la empresa, también tendrá a una secretaria y un mensajero y finalmente tres consultores, especialistas en Contabilidad, Tributación y Finanzas, quienes serán los encargados de realizar los servicios que requieran los clientes que acuden a la empresa.

### 3.8.8 Manual de funciones

Mediante este documento se especifica la descripción del puesto, las funciones, requisitos y responsabilidades que debe cumplir cada persona que formara parte de la empresa.

**Área:** Administrativa

**Cargo:** Gerente General

**Perfil:**

- Mater en administración de empresas o gestión tributaria
- Seminarios y cursos relacionados con administración de recursos humanos.
- Tres o cuatro años de experiencia en gestiones de colaboración, planificación u organización.

**Competencias:**

- Capacidad de comunicación.
- Características de líder.
- Capacidad organizativa.
- Empatía y receptividad.

**Responde a:** Socios

**Actividad:** Representar legalmente a la empresa y responder por el cumplimiento de las leyes vigentes y los contratos suscritos.

**Funciones:**

- Coordinar, supervisar y dirigir las actividades de la empresa.
- Autorizar contrataciones o liquidaciones de contratos de trabajo.
- Vigilar el fiel cumplimiento de las disposiciones, políticas y reglamentos vigentes para el buen desempeño de la empresa.
- Crear dentro de la compañía un buen ambiente laboral
- Supervisar el funcionamiento del personal.

**Área:** financiera

**Cargo:** Contador

**Perfil:**

- Título de tercer nivel en Contabilidad y auditoría o carreras afines.

**Competencias**

- Integridad.
- Discreción.
- Honradez

**Responde a:** Gerencia y socios

**Actividad:** Es responsable de la planificación, y control de las operaciones contables de la empresa, procurando mantener actualizados los estados financieros, y cumplir con las obligaciones tributarias y las disposiciones legales emitidas por los organismos de control.

**Funciones:**

- Emitir estados financieros oportunos, confiables y de acuerdo a las NIIFs y otras disposiciones vigentes.
- Revisar reportes o estados financieros y demás documentos contables resultados de la gestión. Revisar conciliaciones bancarias y declaraciones de impuestos.
- Analizar saldos de cuentas contables de años anteriores requerido por organismos financieros de control.
- Atender requerimientos de información de organismos de control externo a la empresa, como el SRI, Superintendencia de Compañías, Ministerio de Relaciones IESS etc.

**Área:** Administrativa

**Cargo:** Secretaria-recepcionista

**Perfil:**

- Título profesional en secretariado
- Manejo de programas informáticos
- Estado Civil : Indistinto
- Mínimo 2 año de experiencia

**Competencias:**

- Buenas relaciones humanas
- Trabajar bajo presión.
- Poseer un alto conocimiento en programas informáticos (Excel, work, etc.)

**Responde a:** Gerente general

**Actividad:** Ejecutar labores secretariales administrativas contribuyendo con el proceso, gestión y tramitación de documentos, además del manejo de archivos de la empresa.

**Funciones:**

- Cumplir con todas las funciones inherentes a una secretaria (recepción de

documentos, llamadas telefónicas, manejo de archivos, etc.)

- Llevar el control de las actividades a realizar (Agenda)
- Elaborar documentos respecto de la actividad de la empresa que se emiten en la unidad y que son requeridos por sus superiores o clientes.

**Área:** operativa

**Cargo:** Consultor contable

**Perfil:**

- Título de tercer nivel en administración de empresas con mención en finanzas o auditoría.
- 25 años en adelante.

**Competencias:**

- Proactivo
- Profesional
- Capacidad de comunicación

**Responde a:** Gerente general

**Actividad:** dar solución a las necesidades o problemas que tiene el cliente en los temas contables de su empresa.

**Funciones:**

- Prestar servicios con integridad, competencia, eficiencia e independencia.
- Mantener el carácter de confidencial de toda la información relativa a las Organizaciones-clientes.
- Mantener archivos de los informes presentados a los clientes.

**Área:** Operativa

**Cargo:** Consultor financiero

**Perfil:**

- Ingeniero en administración de empresas o especialidades afines

- 25 años en adelante
- Conocimientos especializados en valoración de empresas, análisis de ratios financieros, inversiones bursátiles, NIIFs administración y dirección de negocios.

**Competencias:**

- Proactivo
- Profesional
- Capacidad de comunicación
- Responsable y discreto

**Responde a:** Gerente general

**Funciones:**

- Prestar servicios con integridad, competencia e independencia.
- Mantener el carácter de confidencial de toda la información relativa a las Organizaciones-clientes.
- Mantener archivos de los informes presentados a los clientes.
- Evaluar constantemente la calidad del trabajo de consultoría.
- Mantener contactos y conversaciones con las organizaciones-clientes.

**Área:** Operativa

**Cargo:** Consultor tributario

**Perfil**

- Estudios superiores en economía, auditoría y contabilidad.
- Conocimiento de leyes tributarias y societarias.
- Experiencia en elaboración de informes tributarios y su análisis.

**Competencias:**

- Interés por el desarrollo personal.
- Espíritu de equipo.
- Capacidad de comunicación.

**Funciones:**

- Manejo del sistema DIMM formularios y DIMM anexos para elaboración de declaraciones tributarias.
- Realizar las consultorías requeridas por el cliente
- Mantener archivos de los informes presentados a los clientes.
- Evaluar constantemente la calidad del trabajo de consultoría.
- Mantener el carácter de confidencial de toda la información relativa a las Organizaciones-clientes.

**Área:** Operativa

**Cargo:** Mensajero

**Perfil:**

- Edad de 25 a 35 años
- Género, indistinto.
- Estado civil, indistinto.

**Funciones:**

- Realizar la limpieza de la oficina
- Realizar depósitos en los diferentes bancos
- Llevar y traer correspondencia
- Atender cualquier solicitud del área administrativa

## **CAPÍTULO 4**

### **ESTUDÍO FINANCIERO**

#### **4.1 Definición**

Considera el costo efectivo que conlleva el operar determinado proyecto en términos financieros, que implica el costo de capital de trabajo, adquisiciones en activo fijo y gastos pre-operativos, hasta obtener los indicadores financieros en los estados financieros, como el balance general, el estado de pérdidas y ganancias, y el flujo de efectivo, entre otros. (Baca Urbina, 2006)

##### **4.1.1 Objetivos**

###### **4.1.1.1 Objetivo general**

Comprobar si el proyecto es económicamente rentable

###### **4.1.1.2 Objetivos específicos**

- a. Determinar el monto de inversión total requerida.
- b. Llevar a cabo el presupuesto de ingresos y egresos en que incurrirá el proyecto.
- c. Realizar las depreciaciones de los activos que se adquirieron para la creación de la empresa.
- d. Analizar costos y gastos incurridos
- e. Determinar el punto de equilibrio de la empresa.
- f. Realizar la Evaluación Financiera del proyecto cálculo del (VAN; TIR, PRI).

#### **4.2 Determinación de inversiones**

Es importante conocer cuál es la inversión que se requiere para la puesta en marcha de la

empresa de consultoría; es por tal motivo que se ha dividido el cuadro de inversión en:

- Propiedad planta y equipo o activos fijos
- Activos Intangibles
- Capital de trabajo

#### **4.2.1.1 Propiedad planta y equipo o activos fijos.**

En la sección 17 de las NIIF para pymes se define a la propiedad, planta y equipo como activos tangibles que se mantienen para uso en la producción de bienes o servicios para el arrendamiento a terceros, o para fines administrativos, y que se prevé utilizarlos durante más de un periodo contable.

Un activo fijo debe ser reconocido como tal cuando:

- a. Sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo.
- b. El costo de los activos para la empresa pueden ser valorados con fiabilidad.

#### **✚ Condiciones de los activos fijos:**

- a. Deben reflejarse en el estado de pérdidas y ganancias a través de la depreciación, que se comprende como el costo (gasto) consecuencia del desgaste (uso) de los activos fijos durante el periodo de vida útil de cada activo.
- b. Al ser un movimiento contable, las depreciaciones forman parte del flujo de caja pero luego se los suma, se contabilizan en el estado de pérdidas y ganancias en calidad de costo/gasto y en el balance general al disminuir el saldo de los activos fijos.

**Tabla 61: Inversiones**

<b>Descripción</b>		<b>Monto de la inversión</b>
Muebles de Oficina	Ref. Tabla 59	\$ 4.666,00
Equipos de Oficina		\$ 1.807,00
Equipos de Computo		\$ 4.600,00
<b>Total inversión</b>		<b>\$ 11.073,00</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Es importante aclarar que el valor del software no se considera como un activo fijo, es por ello que es separado del valor total de los equipos de cómputo, el cual es de \$ 800,00, consta en la tabla # 59, ira directamente al estado de resultados, como un gasto.

#### **4.2.2 Activos intangibles**

Son todos aquellos elementos incorpóreos o derechos asignados a ciertos artículos, que permiten a las empresas, la obtención de mayores beneficios, y que son necesarios para la idónea producción de un bien o para la conveniente prestación de un servicio. (Vergara, Ocampo, & Avendaño, 2012)

De acuerdo a la NIC 38 y la Sección 17 de las NIIF para Pymes, Activos Intangibles, son activos de carácter no monetario, identificable y sin apariencia física. El criterio de identificable, es cuando sea separable, que se pueda vender, transferir o alquilar, tales como:

- a. El conocimiento científico o tecnológico
- b. El diseño e implementación de nuevos procesos o nuevos sistemas
- c. Las licencias y concesiones
- d. La propiedad intelectual
- e. Los conocimientos comerciales o marcas adquiridas
- f. Los programas informáticos, las patentes, los derechos de autor, entre otros

- **Reconocimiento**

Una entidad reconocerá un activo intangible, si es probable que los beneficios económicos futuros que se han atribuido al mismo, fluyan a la entidad; y el costo del activo puede ser

medido de forma fiable, en la sección 18, se consideran que todos los activos intangibles tienen una vida útil finita, Bajo esta norma, los activos intangibles se amortizan cuyo importe se reconocerá como un gasto en el resultado del periodo. En la NIC 36 y la Sección 27 de NIIF para Pymes sobre el Deterioro de Intangibles, dice que la perdida por deterioro de un activo intangible, se reconocerá inmediatamente en el resultado del periodo, en otro apartado de esta misma norma, los Gastos de Constitución y de primer establecimiento, las Licencias Software no son reconocidos como activos intangibles, sino deben registrarse como gastos, puesto que el desembolso realizado no ha servido para adquirir ni crear ningún activo que pueda ser reconocido como tal. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2009)

- **Amortización**

De acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, Artículo 21, numeral 7, literal b, los Gastos de Constitución se amortizan hasta por cinco años de manera tal que pueda disminuir la base imponible para pagar impuestos, a una tasa del 20% anual. Pero en concordancia con las NIIF para Pymes, el total de los Gastos de Constitución, los \$ 960,00 se registrara en los gastos de administración el primer año de funcionamiento.

#### **4.2.3 Capital de trabajo**

Esta presentado por el capital adicional distinto de la inversión en activo fijo y diferido, para que empiece a funcionar la empresa. [...] Es importante contemplar la inversión en el capital de trabajo necesario para financiar los desfases de caja durante su operación. (Sapag & Sapag, 2003)

De los tres métodos con los cuales se puede calcular el capital de trabajo, para el presente proyecto se utilizara el método del periodo de desfase.

- **Método de periodo de desfase**

Calcula la inversión en capital de trabajo como la cantidad de recursos necesarios para financiar los costos de operación desde que se inician los desembolsos y hasta que se

recuperan. Para ello, toma el costo promedio diario y lo multiplica por el número de días estimado de desfase. (Baca Urbina, 2006)

### FÓRMULA

**K.T**= (costo total del año/360)\*Número de días del ciclo productivo

**K.T**= \$ 86.497,94, /360 días

**K.T**= \$ 240,27 \*30 días

**K.T**= \$ 7.208,18

A continuación en la tabla # 60 se presentan los rubros que han sido tomados en cuenta para el cálculo del capital de trabajo.

**Tabla 62: Rubro para el cálculo del capital de trabajo**

Detalle		Valor Anual	Valor mensual
Arriendo	ref. tabla 45	\$ 7.800,00	\$ 650,00
Suministros de oficina	ref. tabla 54	\$ 535,80	\$ 44,65
Sueldos y salarios	ref. tabla 47	\$ 71.450,88	\$ 5.954,24
Servicios básicos	ref. tabla 55	\$ 3.180,00	\$ 265,00
Mantenimiento activos	ref. tabla 52	\$ 318,36	\$ 26,53
Licencia software	ref. tabla 49	\$ 800,00	\$ 66,67
Suministro Limpieza	ref. tabla 53	\$ 110,90	\$ 9,11
Gastos de Constitución	ref. tabla 56	\$ 960,00	\$ 80,00
Intereses	ref. tabla 68	\$ 1.232,00	\$ 102,67
Publicidad	ref. tabla 37	\$ 110,00	\$ 9,17
<b>Capital de Trabajo</b>		<b>\$ 86.497,94</b>	<b>\$ 7.208,18</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

El capital de trabajo dotará del recurso monetario durante un mes, que constituirá el periodo pre operacional, tiempo en el cual se cubrirá todos los costos y gastos para la operación normal de los servicios y de las actividades internas de la empresa, hasta que el proyecto genere sus propios ingresos, el valor requerido para iniciar el negocio es de \$ 7.208,18.

A continuación se presenta en la tabla # 61 el monto exacto de inversión.

**Tabla 63: Plan de inversiones**

<b>Inversión</b>	<b>Valor</b>
Propiedad Planta y Equipo	\$ 11.073,00
Activos Intangible	0
Capital de Trabajo	\$ 7.208,18
Total Inversiones	\$ 18.281,18

Elaborado por: María Alexandra García García

La empresa para ponerse en marcha necesita \$ 18.281,18 este dato es importante al momento de decidir qué porcentaje se destinara al financiamiento.

### **4.3 Financiamiento**

Para que un proyecto sea viable, una condición fundamental es la igualdad del financiamiento con el plan de inversión, es por ello que el financiamiento es comprendido como la disponibilidad de recursos para ejecutar las inversiones.

#### **Ventajas de solicitar financiamiento a terceros:**

- a) Permite ejecutar (ampliar) proyectos que por falta de recursos no podrían ejecutarse.
- b) El gasto financiero (intereses) es deducible del impuesto a la renta (escudo fiscal).
- c) La intervención de una institución financiera permite verificar la asignación eficiente de los recursos

En el presente estudio el 56,24 % será cubierto por los socios, y el 43,76 % restante con un préstamo Quirografario a través del banco del pichincha, es decir el financiamiento previsto contempla un crédito de \$ 800,00 a 3 años plazo con una tasa pasiva del 15,40 % anual. La tabla # 62, muestra la estructura del financiamiento del proyecto.

**Tabla 64: Estructura del financiamiento del proyecto**

Fuentes	Porcentaje	Estructura
<b>Capital propio</b>	56,24%	\$ 10.281,18
<b>Crédito</b>	43,76%	\$ 8.0000
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 18.281,18</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

**Tabla 65: Constitución del capital propio**

Socios	Monto	% Participación
<b>Socio 1</b>	\$ 3.427,06	33,33%
<b>Socio 2</b>	\$ 3.427,06	33,33%
<b>Socio 3</b>	\$ 3.427,06	33,33%
<b>Total capital propio</b>	<b>\$ 10.281,18</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

El capital se encuentra integrado por tres socios, con igual porcentaje de aportes, lo cual suma el total de \$ 10.281,18 cada uno contara con una participación del 33,33 %.

**Tabla 66: Cuadro Comparativo de requisitos que piden las entidades financieras para conceder un préstamo quirografario.**

Entidad	Monto	Plazo	Tasa de interés	Garantías
Banco Pichincha	\$ 10.000,00	3- 4 años	15,40 %	Estabilidad laboral Nunca haber estado en mora Buena calificación en el sistema financiero Ganar el 10% más que el deudor.
Banco Bolivariano	\$ 6000,00	Hasta 3 años	16,10%	Estabilidad laboral Nunca haber estado en mora Buena calificación en el sistema financiero Ganar el 30% más que el deudor.
Banco de Loja	\$ 9.000,00	2-5 años	15,80%	Estabilidad laboral Nunca haber estado en mora Buena calificación en el sistema financiero Ganar el 50% más que el deudor.

Elaborado por: María Alexandra García Gar

Por las condiciones de las entidades financieras para conceder el préstamo se escogió la opción del Banco pichincha.

- **Requisitos que pide el banco del pichincha para conceder un préstamo quirografario**
  - Estabilidad Laboral
  - Nunca haber estado en mora
  - Buena calificación en el sistema financiero
  - Ganar el 10% más que el deudor
  
- **Características del crédito**
  - Financiamiento con Banco Pichincha
  - Tipo de crédito: personal
  - Monto: \$ 8.000
  - Tasa de interés: 15,40% anual
  - Plazo: 3 años

**FORMULA A UTILIZAR**

$$R = \left[ \frac{i}{1-(1+i)^{-3}} \right] vn$$

REEMPLAZANDO  $R = \left[ \frac{0,1540}{1-(1+0,1540)^{-3}} \right] = \$ 8.000$

R= 0,44088\* 8.000

R= \$ 3.527,08

**DONDE:**

R= Cuota de pago

i= tasa de interés

Vn= Valor neto

**Tabla 67: Amortización del crédito**

Tabla de amortización banco del pichincha					
Periodo	Saldo	Cuota	Amortización	Interés	Saldo pendiente
1	\$ 8.000,00	\$ 3.527,08	\$ 2.295,08	\$ 1.232,00	\$ 5.704,92
2	\$ 5.704,92	\$ 3.527,08	\$ 2.648,52	\$ 878,56	\$ 3.056,40
3	\$ 3.056,40	\$ 3.527,08	\$ 3.056,40	\$ 470,68	\$ -

Elaborado por: María Alexandra García García

- **Depreciaciones**

La Ley de Régimen Tributario interno, establece tiempos de vida útil y porcentajes de depreciación para que el gasto generado por depreciación sea deducible del impuesto a la renta, para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

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

La empresa depreciara sus activos bajo el método de línea recta, con valor residual y en base a la siguiente tabla de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno:

**Tabla 68: Estructura de la depreciación de los activos**

<b>propiedad planta y equipo</b>	<b>tiempo de vida útil</b>	<b>% de depreciación deducible</b>
Muebles y enseres	10 años	10 %
Equipos de Computo	3 años	33 %
Equipos de oficina	10 años	10 %

Fuente: (Ley de Régimen Tributario Interno, 2008)

Elaborado por: María Alexandra García García

De acuerdo a la NIC 16 y la sección 17 de las NIIF para pymes, se debe determinar la base a depreciar conocido como valor depreciable para ello debe acogerse a los criterios de medición que se podría resumir como la acumulación de todos los montos directos necesarios para poner el bien en uso, marcha o utilización se debe establecer la vida útil y el valor de salvamento.

- **Método de depreciación en línea recta**

Este método se consigue dividiendo el valor total del activo fijo para el número de años de vida útil que tiene el mismo.

### Muebles y Enseres

#### FORMULA:

$$DLR = \frac{CH-VR}{N}$$
$$DLR = \frac{4666,00-466,60}{10} = 419,94$$

Valor a Depreciar = 4666- 466,60= 4199,40

Valor en libros = 4666- 4199,40 = 466,60

#### DONDE:

DLR: depreciación línea recta

CH: Costo histórico

VR: Valor residual

N: Periodos de depreciación

### Equipos de oficina

$$DLR = \frac{1807 - 180,70}{10} = 162,63$$

Valor a Depreciar = 1807- 180,70 =1626,30

Valor en Libros = 1807- 1626,30 = 180,70

### Equipos de cómputo

$$DLR = \frac{4.600-460}{3} = 1.380$$

Valor a Depreciar = 4600- 460 = 4140

Valor en Libros = 4600- 4140 = 460

### **Tabla 69: Resumen depreciaciones**

Propiedad Planta	Costo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Depreciación	Valor en Libros
Muebles y Enseres	\$ 4.666,00	\$419,94	\$ 419,94	\$ 419,94	\$419,94	\$419,94	\$ 2.099,70	\$ 2.566,30
Equipos de Computación	\$1.807,00	\$ 162,63	\$ 162,63	\$ 162,63	\$162,63	\$162,63	\$ 813,15	\$ 993,85
Equipos de Oficina	\$4.600,00	\$1.380,00	\$1.380,00	\$1.380,00			\$ 4.140,00	\$ 460,00
<b>Total</b>	<b>\$ 11.073,00</b>	<b>\$1.962,57</b>	<b>\$1.962,57</b>	<b>\$1.962,57</b>	<b>\$582,57</b>	<b>\$582,57</b>	<b>\$ 7.052,85</b>	<b>\$ 4.020,15</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

El valor total de depreciación cada año de los activos fijos, utilizados en la prestación del servicio y en la gestión administrativa será de \$ 1.962,57

## **4.4 Gastos de venta o publicidad**

Son aquellos gastos que inciden directamente en la venta de los servicios ofrecidos por la empresa en la tabla # 67, se detalla los valores que se pagaran en el horizonte del proyecto.

**Tabla 70: Gastos de venta**

Gastos de Ventas		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad		\$ 110,00	\$ 115,50	\$ 121,28	\$ 127,34	\$ 133,71
<b>Total Gastos</b>		<b>\$ 110,00</b>	<b>\$ 115,50</b>	<b>\$ 121,28</b>	<b>\$ 127,34</b>	<b>\$ 133,71</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

#### 4.5 Gastos financieros

Son aquellos que corresponden a los intereses que se cancelará al Banco del Pichincha por el préstamo realizado, cuyo monto es de \$ 8.000, con un interés del 15,40% y un plazo de 3 años.

**Tabla 71: Gastos financieros**

Gastos Financie		Año 1	Año 2	Año 3
Interese Préstamo	Ref. tabla #64	\$ 1.232,00	\$ 878,56	\$ 470,68
Total Gastos Financieros		\$ 1.232,00	\$ 878,56	\$ 470,68

Elaborado por: María Alexandra García García

#### 4.6 Presupuestos de operación

Uno de los objetivos primordiales del presupuesto de operación es determinar los ingresos que se pretenden obtener, así como los egresos que se van a producir.

Para el presupuesto de operación del proyecto se realizara tanto el presupuesto de ingresos como el de egresos.

##### 4.6.1 Presupuesto de ingresos (ingresos operacionales)

Este presupuesto presenta el monto de ingresos generados por venta de los servicios de consultoría que ofrece la empresa por los siguientes servicios:

- a. Consultoría Tributaria
- b. Consultoría Contable
- c. Consultoría Financiera

Para el cálculo de los ingresos se toman en cuenta las siguientes especificaciones:

- Los valores que los empresarios de las Pymes estarían dispuestos a pagar, cuya información se encuentra reflejada en la encuesta concretamente en la pregunta # 14 que se realizó en el estudio de mercado , adicional a esto se le agrego un porcentaje que la empresa busca obtener para cubrir los costos y estar entre los que cobra la competencia.

#### 4.6.1.1 Proyección de ingresos

En la siguiente tabla se presentan los ingresos proyectados que en concepto de venta y prestación de servicios obtendrá el proyecto. El incremento en la cantidad de servicios será dependiendo del aumento de empresas pymes cada año en la ciudad de Quito La cantidad de servicios de consultoría en Tributación, Contabilidad y Finanzas que se espera vender durante los próximos 5 años y los precios a cobrar por cada uno de ellos son los siguientes:

**Tabla 72: Presupuesto de ingresos**

Presupuesto de ingresos					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b><u>Tributación</u></b>					
# Servicios Tributarios	Ref. tabla # 42 420	432	468	492	528
Precio unitario	\$ 160,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00
total ingresos	\$ 67.200,00	\$ 73.440,00	\$ 79.560,00	\$ 83.640,00	\$ 89.760,00
<b><u>Contabilidad</u></b>					
# Servicios Contables	105	108	117	123	132
Precio unitario	\$ 350,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Ingreso total	\$ 36.750,00	\$ 38.880,00	\$ 42.120,00	\$ 44.280,00	\$ 47.520,00
<b><u>Finanzas</u></b>					
# Servicios Financieros	35	36	39	41	44
Precio unitario	\$ 645,00	\$ 655,00	\$ 655,00	\$ 655,00	\$ 655,00
Ingreso total	\$ 22.575,00	\$ 23.580,00	\$ 25.545,00	\$ 26.855,00	\$ 28.820,00
<b>Total Ingreso servicios</b>	<b>\$ 126.525,00</b>	<b>\$ 135.900,00</b>	<b>\$ 147.225,00</b>	<b>\$ 154.775,00</b>	<b>\$ 166.100,00</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Los ingresos por la venta de los servicios en el primer año de operación del proyecto se estima serán de \$ 126.525,00, y en el quinto año de \$ 166.100,00. El incremento en los ingresos, estará en función a la cantidad de servicios, que demandara cada una de las Pymes

que conforman el tamaño del proyecto.

#### 4.6.2 Presupuesto de egresos

Es la representación ordenada y clasificada de los gastos que la empresa debe realizar para el normal funcionamiento.

- a. Costos Variable.- Son aquellos costos que varían, en su monto total, proporción directa a los cambios en los niveles de actividad.
- b. Costos Fijos.- Comprende los costos / gastos que son independiente del nivel de producción, en el corto plazo son estables; sin embargo en el largo plazo se modifican conforme cambia la capacidad instalada de la empresa.

**Tabla 73: Clasificación de costos fijos y variables**

	<b>Descripción</b>	<b>Valor Anual</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Costos Variables</b>
(+)	<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	\$ 52.338,66	\$ 41.602,86	\$ 10.735,80
	Suministros de Oficina	\$ 535,80		\$ 535,80
	Honorarios	\$ 10.200,00		\$ 10.200,00
	Sueldo Consultores	\$ 33.200,00	\$ 33.200,00	
	Gasto Arriendo	\$ 7.800,00	\$ 7.800,00	
	Mantenimiento Activos	\$ 318,36	\$ 318,36	
(+)	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$ 43.017,30	\$ 43.017,30	
	Sueldos	\$ 37.966,40	\$ 37.966,40	
	Gerente	\$ 17.667,60	\$ 17.667,60	
	Secretaria	\$ 6.101,20	\$ 6.101,20	
	Contador	\$ 9.281,96	\$ 9.281,96	
	Mensajero	\$ 4.915,64	\$ 4.915,64	
	Otros Gastos ( Licencia Software)	\$ 800,00	\$ 800,00	
	Suministros de Limpieza	\$ 110,90	\$ 110,90	
	Servicios Básicos	\$ 3.180,00	\$ 3.180,00	
	Gastos de Constitución	\$ 960,00	\$ 960,00	
(+)	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	\$ 1.232,00	\$ 1.232,00	
	Intereses	\$ 1.232,00		
(+)	<b>GASTOS DE VENTA</b>		\$ 110,00	
	Publicidad	\$ 110,00		
(+)	Depreciación	\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	
(=)	<b>COSTO TOTAL DE OPERACIÓN</b>	\$ <b>98.660,53</b>	\$ <b>87.924,73</b>	\$ <b>10.735,80</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

#### **4.6.2.1 Proyecciones de egresos**

En la siguiente tabla se presenta un resumen de los gastos tanto fijos como variables, en los que incurrirá la empresa. Las proyecciones se han realizado en función de la tasa de inflación de Ecuador que para enero del 2013 presento un 3,5%, cifras obtenidas a través del INEC en su boletín oficial. A excepción del sueldo del personal, como se mencionó en el punto 3.7.1 del estudio técnico, en el primer año no habrá desembolsos por concepto de vacaciones, ni fondos de reserva y por política de la empresa se realizara un incremento en los sueldos a partir del tercer año en un 5%.

**Tabla 74: Proyección de egresos**

	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
(+)	<b>COSTOS DE Ventas</b>	\$ 52.338,66	\$ 56.527,01	\$ 59.170,84	\$ 61.942,61	\$ 64.848,10
	Suministros de oficina <span style="float: right;">Ref. tabla # 54</span>	\$ 535,80	\$ 554,55	\$ 573,96	\$ 594,05	\$ 614,84
	Honorarios <span style="float: right;">Ref. tabla # 47</span>	\$ 10.200,00	\$ 10.710,00	\$ 11.245,50	\$ 11.807,78	\$ 12.398,16
	Sueldos Consultores <span style="float: right;">Ref. tabla # 47</span>	\$ 33.484,50	\$ 36.859,95	\$ 38.654,79	\$ 40.539,81	\$ 42.519,09
	Gasto Arriendo <span style="float: right;">Ref. Tabla # 45</span>	\$ 7.800,00	\$ 8.073,00	\$ 8.355,56	\$ 8.648,00	\$ 8.950,68
	Mantenimiento Activos <span style="float: right;">Ref. tabla # 52</span>	\$ 318,36	\$ 329,50	\$ 341,04	\$ 352,97	\$ 365,33
(+)	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$ 42.057,30	\$ 45.179,48	\$ 47.323,77	\$ 49.573,48	\$ 51.933,82
	Sueldos <span style="float: right;">Ref. tabla # 47</span>	\$ 37.966,40	\$ 41.773,40	\$ 43.798,48	\$ 45.924,80	\$ 48.157,44
	Gerente <span style="float: right;">Ref. tabla # 47</span>	\$ 17.667,60	\$ 19.467,60	\$ 20.425,08	\$ 21.430,43	\$ 22.486,06
	Secretaria <span style="float: right;">Ref. tabla # 47</span>	\$ 6.101,20	\$ 6.701,20	\$ 7.020,36	\$ 7.355,48	\$ 7.707,35
	Contador <span style="float: right;">Ref. tabla # 47</span>	\$ 9.281,96	\$ 10.211,96	\$ 10.706,66	\$ 11.226,09	\$ 11.771,50
	Mensajero <span style="float: right;">Ref. tabla # 47</span>	\$ 4.915,64	\$ 5.392,64	\$ 5.646,38	\$ 5.912,80	\$ 6.192,53
	Otros Gastos (Licencia Software) <span style="float: right;">Ref. tabla # 49</span>	\$ 800,00				
	Suministros de Limpieza <span style="float: right;">Ref. tabla # 53</span>	\$ 110,90	\$ 114,78	\$ 118,80	\$ 122,96	\$ 127,26
	Servicios Básicos <span style="float: right;">Ref. tabla # 55</span>	\$ 3.180,00	\$ 3.291,30	\$ 3.406,50	\$ 3.525,72	\$ 3.649,12
+	Gastos de Constitución <span style="float: right;">Ref. tabla # 56</span>	\$ 960,00				
(+)	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	\$ 1.232,00	\$ 878,56	\$ 470,68		
	Intereses <span style="float: right;">Ref. tabla # 68</span>	\$ 1.232,00	\$ 878,56	\$ 470,68		
(+)	<b>GASTO DE VENTAS</b>	\$ 110,00	\$ 113,85	\$ 117,83	\$ 121,96	\$ 126,23
	Publicidad <span style="float: right;">Ref. tabla # 37</span>	\$ 110,00	\$ 113,85	\$ 117,83	\$ 121,96	\$ 126,23
(+)	Depreciación <span style="float: right;">Ref. tabla # 66</span>	\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 582,57	\$ 582,57
(=	<b>COSTO TOTAL OPERATIVO Y NO OPERATIVO</b>	<b>\$ 98.660,53</b>	<b>\$ 104.661,46</b>	<b>\$ 109.045,71</b>	<b>\$ 112.220,62</b>	<b>\$ 117.490,72</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

## **4.7 Estados financieros**

Según la NIIFs 1 Presentación de Estados Financieros, estos constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. [...] Los Estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2009)

Los estados financieros más utilizados son los siguientes:

### **4.7.1 Estado de resultados**

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetros los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa, también es conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias. (Baca Urbina, 2006)

Es decir refleja los resultados del proyecto en términos de costos y gastos totales en que se deben incurrir para ejecutar el programa de producción del servicio, las ventas de cada periodo y los excedentes (utilidades) que se generan.

**Tabla 75: Estado de resultados**

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
Empresa García & Asociados Consultores Tributarios Cía. Ltda.						
	Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ingresos Operacionales (tabla # 69)					
	Consultoría en Tributación	\$ 67.200,00	\$ 73.440,00	\$ 79.560,00	\$ 83.640,00	\$ 89.760,00
	Consultoría en Contabilidad	\$ 36.750,00	\$ 38.880,00	\$ 42.120,00	\$ 44.280,00	\$ 47.520,00
	Consultoría en Finanzas	\$ 22.575,00	\$ 23.580,00	\$ 25.545,00	\$ 26.855,00	\$ 28.820,00
	<b>Total Ingresos</b>	\$ 126.525,00	\$ 135.900,00	\$ 147.225,00	\$ 154.775,00	\$ 166.100,00
(-)	Costos Operacionales ( tabla # 71)	\$ 52.338,66	\$ 56.527,01	\$ 59.170,84	\$ 61.942,61	\$ 64.848,10
(=)	<b>Utilidad Bruta venta</b>	\$ 74.186,34	\$ 79.372,99	\$ 88.054,16	\$ 92.832,39	\$ 101.251,90
	<b>Gastos Operacionales (tabla # 71)</b>					
(-)	Gastos Administrativos	\$ 42.057,30	\$ 45.179,48	\$ 47.323,77	\$ 49.573,48	\$ 51.933,82
(-)	Gastos de Ventas	\$ 110,00	\$ 113,85	\$ 117,83	\$ 121,96	\$ 126,23
(-)	Depreciaciones	\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 582,57	\$ 582,57
	<b>Total Gastos Operacionales</b>	\$ 44.129,87	\$ 47.255,90	\$ 49.404,18	\$ 50.278,01	\$ 52.642,62
	<b>Gastos no Operacionales (tabla # 68)</b>					
(-)	Gastos Financieros	\$ 1.232,00	\$ 878,56	\$ 470,68		
(-)	Gastos Pre Operativos	\$ 960,00				
	<b>Total Gastos no Operacionales</b>	\$ 2.192,00	\$ 878,56	\$ 470,68		
(=)	<b>Utilidad antes de Participación</b>	\$ 27.864,47	\$ 31.238,54	\$ 38.179,29	\$ 42.554,38	\$ 48.609,28
(-)	15% participación. Trabajadores	\$ 4.179,67	\$ 4.685,78	\$ 5.726,89	\$ 6.383,16	\$ 7.291,39
(=)	<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 23.684,80	\$ 26.552,76	\$ 32.452,40	\$ 36.171,23	\$ 41.317,89
(-)	22% Impuesto a la Renta	\$ 5.210,66	\$ 5.841,61	\$ 7.139,53	\$ 7.957,67	\$ 9.089,93
(=)	<b>Utilidad Neta</b>	\$ 18.474,14	\$ 20.711,15	\$ 25.312,87	\$ 28.213,56	\$ 32.227,95
(-)	Reserva Legal (5%)	\$ 923,71	\$ 1.035,56	\$ 1.265,64	\$ 1.410,68	\$ 1.611,40
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ 17.550,44	\$ 19.675,59	\$ 24.047,23	\$ 26.802,88	\$ 30.616,55

Elaborado por: María Alexandra García García

## 4.7.2 Flujo de Caja

De acuerdo con la sección 7 estados de flujo de efectivo de la NIIFs para pymes, la presentación del estado de flujos de efectivo es necesaria ya que representa información útil para los usuarios de los estados financieros. Esta información es base para evaluar la capacidad que la entidad tiene de generar efectivo y equivalente al efectivo. [...] una entidad debe presentar por separado los flujos de efectivo que procedan de actividades de operación, inversión y financiación. También debe elegir una política contable para presentar los flujos de efectivo de las actividades de operación, sea esta el método directo o el indirecto. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), 2009)

El método utilizado en este proyecto para la presentación del flujo de efectivo es el directo, ya que expone las principales clases de entrada y salida bruta de efectivo y sus equivalentes de efectivo.

### Resultados:

- a) Al final se suma las depreciaciones por no representar una salida real de efectivo.
- b) No se suma el valor de salvamento, al igual que el capital de trabajo al final del año 5 ya que se planea seguir con la empresa, luego de concluido el horizonte del proyecto.

**Tabla 76: Flujo de fondos**

<b>Flujo de Fondos</b>							
<b>Empresa García &amp; Asociados Consultores Tributarios Cía. Ltda.</b>							
	<b>INGRESOS</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>INGRESOS</b>		<b>\$ 126.525,00</b>	<b>\$ 135.900,00</b>	<b>\$ 147.225,00</b>	<b>\$ 154.775,00</b>	<b>\$ 166.100,00</b>
(-)	<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>\$ 52.338,66</b>	<b>\$ 56.527,01</b>	<b>\$ 59.170,84</b>	<b>\$ 61.942,61</b>	<b>\$ 64.848,10</b>
(=)	<b>GANANCIA BRUTA</b>		<b>\$ 74.186,34</b>	<b>\$ 79.372,99</b>	<b>\$ 88.054,16</b>	<b>\$ 92.832,39</b>	<b>\$ 101.251,90</b>
(-)	<b>GASTOS</b>		<b>\$ 46.321,87</b>	<b>\$ 48.134,46</b>	<b>\$ 49.874,86</b>	<b>\$ 50.278,01</b>	<b>\$ 52.642,62</b>
	GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 42.057,30	\$ 45.179,48	\$ 47.323,77	\$ 49.573,48	\$ 51.933,82
	GASTOS DE VENTA		\$ 110,00	\$ 113,85	\$ 117,83	\$ 121,96	\$ 126,23
	GASTOS FINANCIEROS	N.4	\$ 1.232,00	\$ 878,56	\$ 470,68	\$ 0,00	\$ 0,00
	GASTOS PRE OPERACIONALES		\$ 960,00				
	DEPRECIACIÓN		\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 582,57	\$ 582,57
(=)	<b>GANANCIA ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>		<b>\$ 27.864,47</b>	<b>\$ 31.238,54</b>	<b>\$ 38.179,29</b>	<b>\$ 42.554,38</b>	<b>\$ 48.609,28</b>
(-)	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 4.179,67	\$ 4.685,78	\$ 5.726,89	\$ 6.383,16	\$ 7.291,39
(=)	<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ 23.684,80</b>	<b>\$ 26.552,76</b>	<b>\$ 32.452,40</b>	<b>\$ 36.171,23</b>	<b>\$ 41.317,89</b>
(-)	IMPUESTO A LA RENTA		\$ 5.210,66	\$ 5.841,61	\$ 7.139,53	\$ 7.957,67	\$ 9.089,93
(=)	<b>GANANCIA DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>		<b>\$ 18.474,14</b>	<b>\$ 20.711,15</b>	<b>\$ 25.312,87</b>	<b>\$ 28.213,56</b>	<b>\$ 32.227,95</b>
(-)	Reserva Legal 5%		\$ 923,71	\$ 1.035,56	\$ 1.265,64	\$ 1.410,68	\$ 1.611,40
(=)	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 17.550,44</b>	<b>\$ 19.675,59</b>	<b>\$ 24.047,23</b>	<b>\$ 26.802,88</b>	<b>\$ 30.616,55</b>
(=)	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 17.550,44</b>	<b>\$ 19.675,59</b>	<b>\$ 24.047,23</b>	<b>\$ 26.802,88</b>	<b>\$ 30.616,55</b>
(+)	Depreciaciones		\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 1.962,57	\$ 582,57	\$ 582,57
(+)	Valor residual de los activos						\$ 0,00
(-)	<b>INVERSIÓN</b>	<b>\$ 18.281,18</b>					
(-)	Activo Fijo	\$ 11.073,00					
(-)	Capital de trabajo	\$ 7.208,18					
(+)	<b>CRÉDITO</b>	<b>\$ 8.000,00</b>					
(-)	Amortización del crédito		\$ 2.295,08	\$ 2.648,52	\$ 3.056,40	\$ 0,00	\$ 0,00
(+)	Recuperación de capital de trabajo						\$ 0
(=)	<b>FLUJO DE FONDOS</b>	<b>-\$ 10.281,18</b>	<b>17.217,93</b>	<b>18.989,64</b>	<b>22.953,40</b>	<b>27.385,45</b>	<b>31.199,12</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

### 4.7.3 Balance general

El Estado de Situación Financiera, también conocido como Balance General, presenta en el mismo reporte la información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y de financiamiento. Dicho estado incluye en el mismo informe ambos aspectos, porque parte de las ideas de que los recursos con que cuenta el negocio deben estar correspondidos directamente con las fuentes necesarias para adquirirlos.

#### **Formula del balance:**

El balance está formado por el activo, que son los bienes o inversiones que tiene la entidad, pasivo son las deudas u obligaciones y el Patrimonio en el cual consta el capital o aportación de los socios, las utilidades del ejercicio y la reserva legal. En base a esto se forma la igualdad matemática: (Samarriba García, 2008)

- a.  $A = P + P$
- b.  $P = A - P$

#### **Resultado:**

- a) La participación de trabajadores e impuesto a la renta se obtiene del estado de resultados, sin embargo no corresponden al periodo en que fueron generadas sino en el que realmente se produjo el pago, esto es el siguiente periodo, ya que la ley permite cancelar las obligaciones tributarias en el año posterior en el que se produjeron las utilidades.

**Tabla 77: Saldo de caja**

	<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
(=)	<b>FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA</b>	<b>\$ 17.217,93</b>	<b>\$ 18.989,64</b>	<b>\$ 22.953,40</b>	<b>\$ 27.385,45</b>	<b>\$ 31.199,12</b>
(+)	<b>GASTOS NO PAGADOS</b>	<b>\$ 10.314,03</b>	<b>\$ 11.562,94</b>	<b>\$ 14.132,07</b>	<b>\$ 15.751,51</b>	<b>\$ 17.992,72</b>
	15% Participación Trabajadores	\$ 4.179,67	\$ 4.685,78	\$ 5.726,89	\$ 6.383,16	\$ 7.291,39
	Impuesto a la Renta	\$ 5.210,66	\$ 5.841,61	\$ 7.139,53	\$ 7.957,67	\$ 9.089,93
	Reserva Legal	\$ 923,71	\$ 1.035,56	\$ 1.265,64	\$ 1.410,68	\$ 1.611,40
(=)	<b>FLUJO DE CAJA TOTAL DEL INVERSIONISTA</b>	<b>\$ 27.531,96</b>	<b>\$ 30.552,58</b>	<b>\$ 37.085,47</b>	<b>\$ 43.136,95</b>	<b>\$ 49.191,85</b>
(+)	Saldo Inicial	\$ 7.208,18	\$ 34.740,14	\$ 47.127,18	\$ 63.847,46	\$ 82.094,38
(-)	Gastos pagados años anteriores	\$ 0,00	-\$ 9.390,33	-\$ 10.527,39	-\$ 12.866,42	-\$ 14.340,83
(-)	Dividendos	\$ 0,00	-\$ 8.775,22	-\$ 9.837,80	-\$ 12.023,61	-\$ 13.401,44
(-)	Recuperación del Capital de Trabajo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-)	Recuperación en Venta de Activos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	<b>TOTAL EN CAJA - BANCOS</b>	<b>\$ 34.740,14</b>	<b>\$ 47.127,18</b>	<b>\$ 63.847,46</b>	<b>\$ 82.094,38</b>	<b>\$ 103.543,96</b>

<b>PAGO DE DIVIDENDOS 50%</b>		\$ 8.775,22	\$ 9.837,80	\$ 12.023,61	\$ 13.401,44	\$ 15.308,28
<b>UTILIDADES RETENIDAS 50%</b>		\$ 8.775,22	\$ 9.837,80	\$ 12.023,61	\$ 13.401,44	\$ 15.308,28

Elaborado por: María Alexandra García García

Estos valores son necesarios para elaborar el balance general.

**Tabla 78: Balance general**

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
Empresa García & Asociados Consultores Tributarios Cía. Ltda.						
	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activos</b>						
<b>Activos Corrientes</b>	<b>\$ 7.208</b>	<b>\$ 34.740,14</b>	<b>\$ 47.127,18</b>	<b>\$ 63.847,46</b>	<b>\$ 82.094,38</b>	<b>\$ 103.543,96</b>
Caja - Bancos	\$ 7.208	\$ 34.740,14	\$ 47.127,18	\$ 63.847,46	\$ 82.094,38	\$ 103.543,96
<b>Activos fijos</b>	<b>\$ 11.073</b>	<b>\$ 9.110,43</b>	<b>\$ 7.147,86</b>	<b>\$ 5.185,29</b>	<b>\$ 4.602,72</b>	<b>\$ 4.020,15</b>
Muebles de oficina	\$ 4.666,00	\$ 4.666,00	\$ 4.666,00	\$ 4.666,00	\$ 4.666,00	\$ 4.666,00
Equipos de oficina	\$ 1.807,00	\$ 1.807,00	\$ 1.807,00	\$ 1.807,00	\$ 1.807,00	\$ 1.807,00
Equipos de computo	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00
Depreciación Acumulada		-\$ 1.962,57	-\$ 3.925,14	-\$ 5.887,71	-\$ 6.470,28	-\$ 7.052,85
<b>Total activos</b>	<b>\$ 18.281</b>	<b>43.850,57</b>	<b>54.275,04</b>	<b>69.032,75</b>	<b>86.697,10</b>	<b>107.564,11</b>
<b>Pasivos</b>						
<b>Pasivos corrientes</b>		<b>-\$ 19.089,25</b>	<b>-\$ 22.324,45</b>	<b>-\$ 28.114,94</b>	<b>-\$ 32.377,85</b>	<b>-\$ 37.936,59</b>
Participación Trabajadores x pagar (15%)	\$ 0,00	-\$ 4.179,67	-\$ 4.685,78	-\$ 5.726,89	-\$ 6.383,16	-\$ 7.291,39
Impuesto Renta x pagar (22%)	\$ 0,00	-\$ 5.210,66	-\$ 5.841,61	-\$ 7.139,53	-\$ 7.957,67	-\$ 9.089,93
Dividendos x pagar (50%)	\$ 0,00	-\$ 8.775,22	-\$ 9.837,80	-\$ 12.023,61	-\$ 13.401,44	-\$ 15.308,28
Reserva Legal x pagar (5%)	\$ 0,00	-\$ 923,71	-\$ 1.959,26	-\$ 3.224,91	-\$ 4.635,59	-\$ 6.246,98
<b>Pasivos largo plazo</b>	<b>-\$ 8.000,00</b>	<b>-\$ 5.704,92</b>	<b>-\$ 3.056,40</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
Obligaciones Financieras	-\$ 8.000,00	-\$ 5.704,92	-\$ 3.056,40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Total pasivos</b>	<b>-\$ 8.000,00</b>	<b>-\$ 24.794,17</b>	<b>-\$ 25.380,84</b>	<b>-\$ 28.114,94</b>	<b>-\$ 32.377,85</b>	<b>-\$ 37.936,59</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	-\$ 10.281,18	-\$ 10.281,18	-\$ 19.056,40	-\$ 28.894,19	-\$ 40.917,81	-\$ 54.319,25
Ganancias del ejercicio retenidas		-\$ 8.775,22	-\$ 9.837,80	-\$ 12.023,61	-\$ 13.401,44	-\$ 15.308,28
<b>Total patrimonio</b>	<b>-\$ 10.281,18</b>	<b>-\$ 19.056,40</b>	<b>-\$ 28.894,19</b>	<b>-\$ 40.917,81</b>	<b>-\$ 54.319,25</b>	<b>-\$ 69.627,52</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>-\$ 18.281,18</b>	<b>-\$ 43.850,57</b>	<b>-\$ 54.275,04</b>	<b>-\$ 69.032,75</b>	<b>-\$ 86.697,10</b>	<b>-\$ 107.564,11</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

### **Notas a los estados financieros:**

- Los principales principios contables adaptados por la empresa en la preparación y presentación de sus estados financieros, se señalan a continuación. Han sido aplicados en forma consistente por los años presentados.
  - a. Base de preparación.
    - I. En la preparación de los estados financieros adjuntos, la gerencia de la empresa ha cumplido con las Normas Internacionales de Información financiera.
    - II. La información contenida en estos estados financieros es responsabilidad de los directores de la empresa, que manifiesta expresamente que se han aplicado en su totalidad los principios y criterios incluidos en las Normas Internacionales de Información Financiera.
  - b. Moneda funcional y moneda de presentación.

Para expresar los estados financieros, la compañía ha determinado su moneda funcional sobre la base del entorno económico principal donde opera, el cual influye fundamentalmente en la determinación de los precios y en los costos que se incurren para brindar estos servicios. Los estados financieros se presentaran en dólares americanos que son a su vez la moneda funcional y la de presentación de la empresa.

- N1.- las partidas de propiedad planta y equipo (activos fijos) se miden al costo menos la depreciación acumulada ( no se realiza venta alguna de ningún activo)
- N2.- la cuenta capital social a partir del segundo año tendrá un incremento, producto de las retenciones de las utilidades del ejercicio.
- N3.- por políticas de la empresa las utilidades se repartirán únicamente el 50% y el resto, servirá para aumentar el capital social de la empresa.
- N4.- todos los costos por préstamos se reconocen en el resultado del periodo en el que se incurren.

#### 4.8 Punto de equilibrio

Es el punto donde el inversionista no obtiene utilidad o pérdida alguna.

La utilidad más importante del punto de equilibrio es que se puede calcular el número mínimo de producción que puede operar la empresa para no tener pérdidas, pero tampoco utilidad.

#### AÑO 1

Es importante acotar, que como la empresa ofrecerá tres tipos de servicios distintos, se realizar los cálculos por separado de cada uno, es decir se proratea los gastos fijos y variables quedando así.

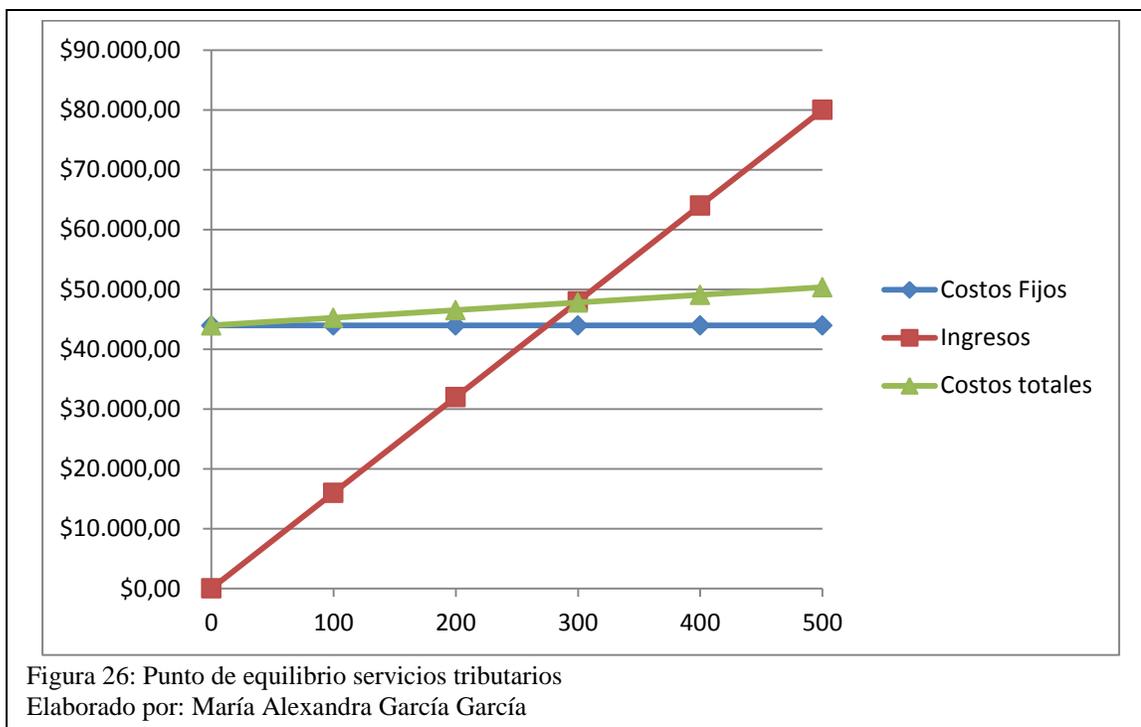
(Servicio tributarios 50%), (Servicios contables 30%), (Servicios financieros 20% )

**Tabla 79: Punto de equilibrio servicios tributarios**

<b>Datos : Servicios tributarios</b>	
Precio de Venta Unitario	\$ 160,00
# de Servicios	420
Ingreso Total	\$ 67.200,00
Costo Fijo Total	\$ 43.962,37
Costo Variable Total	\$ 5.367,90
Costo variable Unitario	\$ 12,78
Cantidad de Equilibrio = $CFT / (P-Cvu)$ \$ 43.962,37 / (\$160- \$ 12,78)	298,616798
Valor Monetario de Equilibrio = $CFT / 1-Cvu/Pvu$ \$ 43.962,37 / 1-12,78/160	\$ 47.778,69

<b>Tributación</b>						
<b>Precio de venta unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Ingreso Total</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Costo Variable Unitario</b>	<b>Costo Variable Total</b>	<b>Costo Total</b>
\$ 160,00	0		\$ 43.962,37	\$ 12,78	\$ -	\$ 43.962,37
\$ 160,00	285	\$ 45.600,00	\$ 43.962,37	\$ 12,78	\$ 3.642,30	\$ 47.604,67
\$ 160,00	299	\$ 47.778,69	\$ 43.962,37	\$ 12,78	\$ 3.816,32	\$ 47.778,69
\$ 160,00	320	\$ 51.200,00	\$ 43.962,37	\$ 12,78	\$ 4.089,60	\$ 48.051,97
\$ 160,00	380	\$ 60.800,00	\$ 43.962,37	\$ 12,78	\$ 4.856,40	\$ 48.818,77

Elaborado por: María Alexandra García García



El punto de equilibrio refleja que la empresa necesita vender 299 servicios tributarios al año y \$ 48.818,77 para no perder ni ganar.

**Tabla 79: Punto de equilibrio servicios contables**

Datos : Servicios contables	
Precio Venta Unitario	\$ 350,00
# de Servicios	105
Ingreso Total	\$ 36.750,00
Costo Fijo Total	\$ 26.377,42
Costo Variable Total	\$ 3.220,74
Costo variable Unitario	\$ 30,67
Cantidad de Equilibrio = $CFT / (P-Cvu)$	$\$ 26.377,42 / (\$ 350- \$ 30,67)$
Valor Monetario de Equilibrio = $CFT / 1-Cvu/Pvu$	$\$ 26.377,42 / 1-30,67/350$
	\$ 28.911,17

Contable						
Precio de venta	Cantidad	Ingreso Total	Costos Fijos	Costo Variable Unitario	Costo Variable Total	Costo Total
\$ 350,00	0	\$ -	\$ 26.377,42	\$ 30,67	\$ -	\$ 26.377,42
\$ 350,00	90	\$ 31.500,00	\$ 26.377,42	\$ 30,67	\$ 2.760,30	\$ 29.137,72
\$ 350,00	83	\$ 28.911,17	\$ 26.377,42	\$ 30,67	\$ 2.533,75	\$ 28.911,17
\$ 350,00	105	\$ 36.750,00	\$ 26.377,42	\$ 30,67	\$ 3.220,35	\$ 29.597,77
\$ 350,00	110	\$ 38.500,00	\$ 26.377,42	\$ 30,67	\$ 3.373,70	\$ 29.751,12

Elaborado por: María Alexandra García García

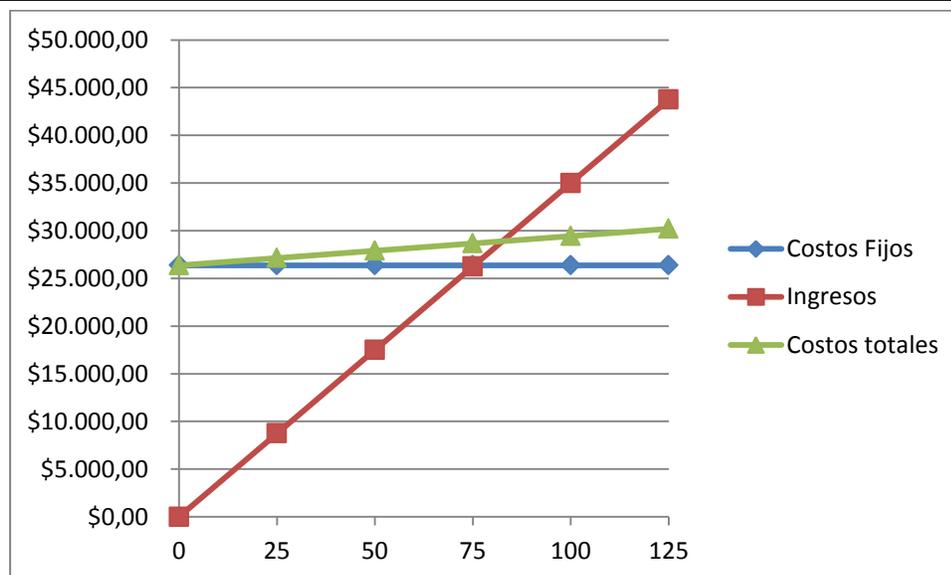


Figura 27: Punto de equilibrio servicios contables  
Elaborado por: María Alexandra García García

El punto de equilibrio refleja que la empresa necesita vender 83 servicios contables al año y \$ 29.751,12 para no perder ni ganar.

**Tabla 80: Punto de equilibrio servicios financieros**

Datos : Servicios financieros	
Precio Venta Unitario	\$ 645,00
# de Servicios	35
Ingreso Total	\$ 22.575,00
Costo Fijo Total	\$ 17.584,95
Costo Variable Total	\$ 2.147,16
Costo variable Unitario	\$ 61,35
Cantidad de Equilibrio = $CFT / (P-Cvu)$	$\$ 17.584,95 / (\$ 645 - \$ 61,35)$
Valor Monetario de Equilibrio = $CFT / 1-Cvu/Pvu$	$\$ 17.584,95 / 1-61,35/645$

Financieros						
Precio de Venta	Cantidad	Ingreso Total	Costos Fijos	Costo Variable Unitario	Costo Variable Total	Costo Total
\$ 645,00	23	\$ 14.835,00	\$ 17.584,95	\$ 61,35	\$ 1.411,05	\$ 18.996,00
\$ 645,00	28	\$ 18.060,00	\$ 17.584,95	\$ 61,35	\$ 1.717,80	\$ 19.302,75
\$ 645,00	30,1292658	\$ 19.433,38	\$ 17.584,95	\$ 61,35	\$ 1.848,43	\$ 19.433,38
\$ 645,00	33	\$ 21.285,00	\$ 17.584,95	\$ 61,35	\$ 2.024,55	\$ 19.609,50
\$ 645,00	36	\$ 23.220,00	\$ 17.584,95	\$ 61,35	\$ 2.208,60	\$ 19.793,55

Elaborado por: María Alexandra García García

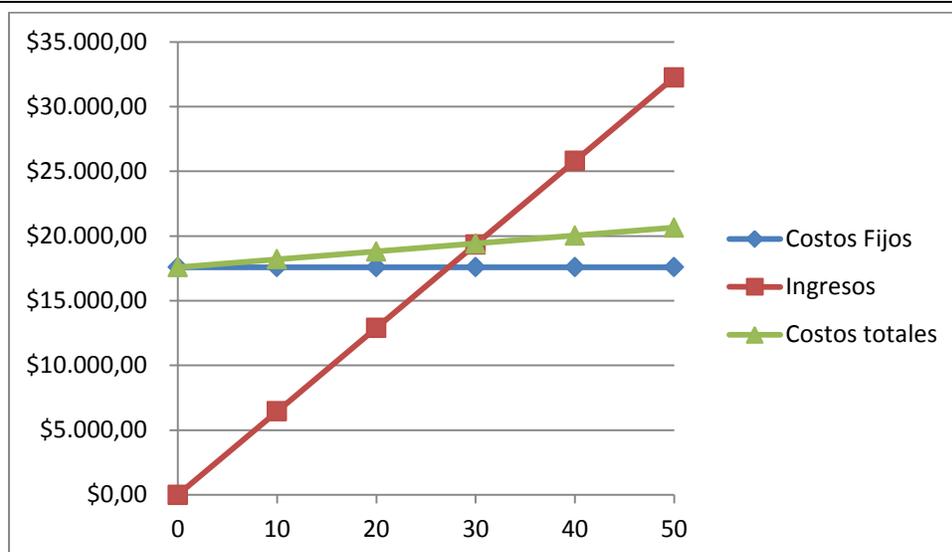


Figura 28: Punto de equilibrio servicios financieros  
Elaborado por: María Alexandra García García

En este caso el punto de equilibrio está en que la empresa debe vender 30 servicios financieros al año y \$ 19.793,55 para no perder ni ganar.

## 4.9 Evaluación económica

Se hace para determinar los elementos necesarios que permitan tomar la decisión de ejecutar o no el proyecto, basado en diversos criterios como son el valor presente neto, la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión. Para ello hay que tener en cuenta el análisis de ingresos y gastos derivados del proyecto, para establecer si es factible pagar las deudas adquiridas y retribuir el capital aportado a los socios. (Apuntes de Finanzas II, 2008)

### 4.9.1 Tasa de descuento

Es también conocida como tasa mínima aceptada de rendimiento (TMAR), Es la tasa de interés mínima que el inversionista le exige a un proyecto para que sea atractivo.

**Tabla 81: Cálculo de la TMAR**

	monto	%	rendimiento esperado	TMAR
Capital Propio	\$ 10.281,18	56,24	16%	0,089984
Préstamo	\$ 8.000	43,76	15,40%	0,0006739
Total	\$18.281,18	100		9,07%
Tasa Real	Inflación	Tasa de Riesgo	Tasa de Rendimiento	
2%	4%	10%	16%	

Elaborado por: María Alexandra García García

TMAR = APORTACIÓN x RENDIMIENTO

La TMAR es de 9,07%, para los inversionistas es decir que este es el rendimiento mínimo que ellos esperan del proyecto.

#### 4.9.2 VAN (valor actual neto)

Permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión. La metodología consiste en actualizar mediante una tasa todos los flujos de caja de un proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial obteniendo el valor actual neto del proyecto. (Baca Urbina, 2006)

**Tabla 82: Flujo de fondos**

Flujo de fondos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año4	Año5
Inversión Fija	\$ (11.073,00)					
Capital de Trabajo	\$ (7.208,18)					
Flujo Neto	\$ (10.281,18)	\$ 17.217,93	\$ 18.989,64	\$ 22.953,40	\$ 23.385,45	\$ 31.199,12

Elaborado por: María Alexandra García García

$$\text{Formula: } (VAN = -I_0 + \frac{FF1}{(1+i)^0} + \frac{FF2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FFn}{(1+i)^n})$$

Dónde:

- **FF:** Representa los flujos de caja en cada periodo t.
- **Io:** Es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- **n:** Es el número de periodos considerados
- **i:** Tasa de descuento.

**Cálculos:**

$$VAN = -10.281,18 + \frac{17.217,91}{1 + 0,0907} + \frac{18.989,64}{1+0,0907^2} + \frac{22.953,40}{1+0,0907^3} + \frac{23.385,45}{1 + 0,0907^4} + \frac{31.199,12}{1+0,0907^5} =$$

$$VAN = -10.281,18 + \frac{17.217,93}{1,0907} + \frac{18989,64}{1,18962649} + \frac{22953,40}{1,297525613} + \frac{23385,45}{1,415211186} + \frac{31.199,12}{1,54357084}$$

$$VAN = -10.281,18 + 15.786,13 + 15.962,69 + 17.690,13 + 16.524,35 + 20.212,30$$

$$VAN = (- 10.281, 18) + 70.999,18$$

$$VAN = \$ 60.718,00$$

**Tabla 83: Cálculo del VAN y de la TIR del proyecto**

<b>Año</b>	<b>flujo neto generado</b>	<b>flujo descontado</b>
0	<b>\$ (10.281,18)</b>	<b>\$ (18.281,18)</b>
1	\$ 17.217,91	\$ 15.786,13
2	\$ 18.989,64	\$ 15.962,69
3	\$22.953,40	\$ 17.690,13
4	\$ 23.385,45	\$ 16.524,35
5	\$ 31.199,12	\$ 20.212,30
<b>VAN</b>	<b>\$ 60.718,00</b>	<b>\$ 60.718,00</b>
<b>TIR</b>	<b>179,38%</b>	<b>179,38 %</b>

Elaborado por: María Alexandra García García

Con una inversión inicial de \$ 18.281,18 y la tasa de descuento de 9,07% el VAN es de \$ 60.718,00 con saldo positivo. Por lo tanto el proyecto es rentable.

### 4.9.3 Tasa interna de retorno (TIR)

TIR. Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero, misma que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, tiene que ser mayor que la tasa mínima de rendimiento exigida al proyecto.

La TIR del proyecto es de 179,38 %, se puede decir que a una tasa estimada de 179,38% el VAN es cero, y está por encima de la tasa de descuento (TMAR) que es de 9,07% estos datos se lo obtuvieron mediante la fórmula de Excel.

### 4.9.4 Relación beneficio – costo (B/C)

Es la relación que se obtiene cuando el valor actual de la corriente de beneficios se divide por el valor actual de la corriente de costos, se aceptan proyectos con una relación mayor que 1. (Cuevas, 2001)

Para determinar la Relación Beneficio / Costo se lo realizara con la siguiente formula:

$B/C = \text{Sumatoria de los flujos de caja actualizados} / \text{Costo (inversión y Operación) del proyecto}$

**Tabla 84: Relación beneficio / Costo**

SUMA DE LOS FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADO	\$ 70.999,18
INVERSIÓN INICIAL	\$ 10.281,18
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (B/C)	5,90

Elaborado por: María Alexandra García García

$B/C > 1$ , se acepta el proyecto

$B/C =$  Indiferente

$B/C < 1$  se rechaza el proyecto

Según los resultados obtenidos, quiere decir que por cada dólar invertido, la empresa gana \$ 5,90, es decir el proyecto se acepta.

#### 4.9.5 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Representa el tiempo en el cual, una vez ejecutado el proyecto, se recupera la inversión realizada. Este periodo debe ser el menor posible, ya que esto demostrara que el proyecto es exitoso viable y rentable.

$$PRI = \frac{\text{Inversión total}}{\text{Utilidad promedio anual}}$$

**Tabla 85: (PRI)**

AÑO	INVERSIÓN	UTILIDAD ANUAL
0	\$ 18.281,18	
1		\$ 18.474,14
2		\$ 20.711,15
3		\$ 25.312,87
4		\$ 28.213,56
5		\$ 32.227,95
TOTAL	\$ 18.281,18	\$ 124.939,67

Elaborado por: María Alexandra García García

Utilidad Promedio Anual = \$ 124.939,67/ 5

Utilidad Promedio Anual = \$ 24.987,93

Periodo de Recuperación = \$ 18.281,18 / \$ 24.987,93

Periodo de Recuperación = 0,7316

Según los datos obtenidos es claro que la inversión se recupera el primer año de actividades, pero para conocer la fecha exacta se procede a realizar los siguientes cálculos:

Se multiplica  $0,7316 * 12 = 8,7792$ , tomamos el número entero sería 8 meses, para saber el número de días se toma los decimales  $0,7792 * 30 = 23$  días. El tiempo en que se recuperara la inversión es en 8 meses con 23 días aproximadamente.

#### 4.10 Índices financieros ( razones financieras)

Es la relación de las cifras extractadas de los estados financieros con el objeto de conocer la posición de la empresa.

Permite tomar tres tipos de decisiones de carácter financiero:

- a. Decisiones operativas
- b. Decisiones de inversión
- c. Decisiones de financiación. (Turmero, 2008)

##### 4.10.1 Importancia de los índices financieros.

Son importantes a la hora de identificar oportunidades y riesgos en el desempeño de la empresa.

Dependiendo de la orientación que se dé al cálculo de las razones financieras, estas se pueden dividir o agrupar en cuatro grupos y son los siguientes:

- a. Razón de liquidez
- b. Razón de apalancamiento
- c. Razón de actividad o de gerencia
- d. Razón de rentabilidad

#### Liquidez

**Razón corriente:**

$$\text{activo corriente} / \text{pasivo corriente} =$$

**Tabla 86: Razón corriente**

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Activo Corriente	\$ 34.740,14	\$ 47.397,18	\$ 64.117,46	\$ 82.364,38	\$ 103.813,96
Pasivo Corriente	\$ 19.089,25	\$ 22.324,45	\$ 28.114,94	\$ 32.377,85	\$ 37.936,59
Índice	2,19	2,32	3,26	4,48	5,42

Elaborado por: María Alexandra García García

Es claro que la empresa en su primer periodo contable, por cada dólar que debe a corto plazo tiene \$ 2.19, representado en activos corrientes para responder por sus pasivos corrientes, este índice tiende a incrementarse a partir del segundo año de actividades.

**Razón de capital de trabajo:**

$$K = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

**Tabla 87: Razón de capital de trabajo**

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Activo Corriente	\$ 34.740,14	\$ 47.397,18	\$ 64.117,46	\$ 82.364,38	\$ 103.813,96
Pasivo Corriente	\$ 19.089,25	\$ 22.324,45	\$ 28.114,94	\$ 32.377,85	\$ 37.936,59
Índice	\$ 15.650,89	\$ 25.072,73	\$ 36.062,52	\$ 49.986,53	\$ 65.877,37

Elaborado por: María Alexandra García García

Por los resultados obtenidos, es claro entender que el capital de trabajo para el proyecto en el primer año es de \$ 15.650,89, y el quinto año es de \$ 65.877,37 esto nos permite saber que la empresa cuenta con el suficiente efectivo para realizar sus actividades operativas.

**Apalancamiento o deuda**

**Nivel de endeudamiento:**

$$\text{pasivo total} / \text{activo total}$$

**Tabla 88: Nivel de endeudamiento**

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Pasivo Total	\$ 24.794,17	\$ 25.380,84	\$ 28.144,94	\$ 32.377,85	\$ 37.936,59
Activo Total	\$ 43.850,57	\$ 54.275,04	\$ 69.032,75	\$ 86.697,10	\$ 107.564,11
Índice	49,00%	43,00%	29,00%	21,00%	18,00%

Elaborado por: María Alexandra García García

El grado de apalancamiento financiero es medio, ya que la deuda contraída se destinó a la compra de activos fijos, así gracias a la rentabilidad del proyecto el endeudamiento se reduce a partir del segundo año esto indica que la empresa tiene bajo compromiso con terceros conforme el horizonte del proyecto.

**Apalancamiento externo:**

$$\text{pasivo total} / \text{patrimonio}$$

**Tabla 89: Apalancamiento externo**

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Pasivo Total	\$ 24.794,17	\$ 25.380,84	\$ 28.144,94	\$ 32.377,85	\$ 37.936,59
patrimonio	\$ 19.056,40	\$ 28.894,19	\$ 40.917,81	\$ 54.319,25	\$ 69.627,52
Índice	0,97%	0,76%	0,41%	0,26%	21,00%

Elaborado por: María Alexandra García García

El resultado obtenido en este índice refleja que el capital invertido por los accionistas es suficiente para satisfacer la deuda adquirida. Es claro notar que la deuda a partir del segundo año se reduce considerablemente.

**Rentabilidad****Rentabilidad sobre activos:**

$$\text{utilidad neta} / \text{activo total}$$

**Tabla 90: Rentabilidad sobre activos**

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	\$ 18.474,14	\$ 20.711,15	\$ 25.312,87	\$ 28.213,56	\$ 32.227,95
Activo Total	\$ 43.850,57	\$ 54.275,04	\$ 69.032,75	\$ 86.697,10	\$ 107.564,11
Índice	42%	32%	27%	22%	20%

Elaborado por: María Alexandra García García

**Rentabilidad sobre el capital:**

$$\text{utilidad neta} / \text{capital social}$$

**Tabla 91: Rentabilidad sobre el capital**

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta	\$ 18.474,14	\$ 20.711,15	\$ 25.312,87	\$ 28.213,56	\$ 32.227,95
Capital Social	\$ 10.281,18	\$ 19.056,40	\$ 28.894,19	\$ 40.917,81	\$ 54.319,25
Índice	1,79%	2,01%	2,46%	2,74%	3,13%

Elaborado por: María Alexandra García García

En el primer año el aporte de los socios es de 1,79% anual, siendo este porcentaje un poco bajo, pero esto se debe a que el aporte sobre la inversión total que los socios hacen es del 56%. A partir del segundo año la rentabilidad se incrementa.

Finalmente se realizara el análisis Dupont.

**Análisis Dupont**, mediante este índice podemos identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, se conocerá los puntos fuertes o débiles.

**Tabla 92: Análisis Dupont**

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta/ Ventas ( Rentabilidad) (a)	14,60%	15,40%	17,20%	18,23%	10,40%
Ventas Netas / Activos Totales	2,89%	2,08%	1,58%	1,22%	1,03%
(Rotación de Activos) (b)					
Activo Total / Patrimonio (Apalancamiento) ©	1,97%	1,76%	1,41%	1,26%	1,21%
ROE DuPont ( a*b*c)	83,12%	56,38%	38,32%	28,03%	12,96%

Elaborado por: María Alexandra García García

## CONCLUSIONES

- El objetivo primordial del proyecto es la puesta en marcha de una empresa que ofreciera los servicios de consultoría en el área contable, tributario y financiero en la ciudad de Quito.
- En el Estudio de Mercado, se pudo conocer que el proyecto es viable ya que existe un porcentaje alto de demanda insatisfecha, principalmente porque la mayoría no está contenta por la poca atención que reciben de parte de las empresas que les ofrecen el servicio.
- Al aplicar la encuesta se pudo conocer que el 80% de mercado analizado, ha utilizado en alguna ocasión o utiliza los servicios de consultoría contable, tributaria y financiera en sus empresas.
- La encuesta también arrojó información importante acerca de los servicios que demandan con mayor frecuencia los empresarios de las pymes de la ciudad de Quito.
- En el estudio técnico se determinó los lugares más rentables y a la vez estratégicamente mejor ubicados para la puesta en marcha de la empresa de consultoría en contabilidad, tributación y finanzas. Exactamente estará localizado en la avenida Amazonas N22-131 en el edificio Espinoza.
- Fue fácil encontrar proveedores de todos los activos que la empresa necesitara para iniciar sus operaciones, debido al alto mercado ofertante que existe en la ciudad de Quito.
- En la actualidad las empresas de servicios constituyen el sector más importante en la economía de cada país, y una de las características más trascendentales es que la mayoría se crea con poca inversión, como es el caso de la empresa que se pretende poner en marcha solo necesitara un monto de \$ 18.281,18.
- Con respecto a los procesos que se deben llevar a cabo para entregar los diferentes servicios de consultoría, estos son factibles de realizarlos, sin ningún inconveniente.
- En el estudio financiero después de realizado los cálculos tenemos un VAN de \$ 60.718,00 con saldo positivo y arrojó una TIR de 179,38% esto es tal vez

comprensible ya que la inversión inicial para poner en marcha a la empresa es muy baja y los ingresos por el tipo de servicio que se ofrece son altos.

### **RECOMENDACIONES**

- Aprovechar la insatisfacción que existe por parte de los empresarios pymes, respecto a la atención recibida por la competencia.
- Realizar constantemente estudios de mercado a fin de identificar nuevas preferencias o necesidades de los clientes con respecto a la forma o tipo de servicio.
- Considerar la posibilidad de prestar servicios de consultoría a empresas más grandes las cuales deseen mejorar sus costos.
- Contratar personal altamente calificado, y sobre todo conocedores, de las leyes fiscales como es el código tributario la ley de régimen tributario, código de la producción, normas NIIFs y todo lo referente a la presentación de estados financieros.
- Mejorar constantemente la imagen de la empresa, ya que al existir un porcentaje alto de empresas que se dedican a ofrecer el mismo servicio, estas buscarán atraer a nuestros clientes.
- Continuar buscando alternativas de diversificación de los servicios para así captar un número mayor de demandantes.
- Mantenerse actualizados en todos los temas tributarios, ya que constantemente el gobierno realiza reformas a las leyes.
- Implementar el proyecto de consultoría contable-tributaria y financiera en la ciudad de Quito, ya que dadas las condiciones actuales del mercado objetivo es factible técnica y económicamente.

## LISTA DE REFERENCIAS

- 12Manage. The executive fast track. (12 de Septiembre de 2012). *Cinco fuerzas. Análisis de 5 fuerzas competitivas. (Porter)*. Obtenido de Interiorizando la estrategia de negocio. Descripción de las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter: [http://www.12manage.com/methods\\_porter\\_five\\_forces\\_es.html](http://www.12manage.com/methods_porter_five_forces_es.html) (Actualizado 2006). *Plan General de Desarrollo Territorial 2000-2020*. Quito, Pichincha, Ecuador: Imprenta Municipal .
- Apuntes de Finanzas II. (2008). Finanzas Corporativas. *Apuntes de Finanzas II*. Quito. (2008). *Apuntes de Gestion de Empresas* . Quito.
- Apuntes Gestión de Empresa II. (2007). Gestion de Empresa II. Quito.
- Apuntes Marketing II. (2008). Marketing II. Quito.
- Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de proyectos*. México: Mc. Graw Hill.
- Baca, G. (2006). *Evaluación de proyectos* . Mexico: Mc Graw Hill 5a Edición .
- Baca, U. G. (2008). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico.
- Ballester, E. (1985). *Principios de economía de la empresa*. Madrid: Alianza Universidad.
- Bedón, M. (2009). Presupuestos II. Quito: Universidad Politécnica Salesiana.
- Cámara de Comercio de Quito. (2011). *Estadísticas*. Quito: CCQ.
- Cámara Nacional de Empresas de Consultoría. (2012). Consultoría de empresas. Reseña histórica. *Consultoría. Industria del conocimiento*, 27, 28.
- Chase, R., Aquilano, N., & Jacobs, R. (2008). *Administración de la producción y operaciones para una ventaja competitiva*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Cohen, W. A. (2006). *Como ser un consultor exitoso*. Bogotá: Norma.
- Comunidad Andina. (21 de Agosto de 2009). Resoluciones. *Resolución 1260*.
- Concejo Metropolitano de Quito. (30 de Diciembre de 2011). Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012 - 2022. Quito.
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2009). *Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)*. IASC.
- Corazonistas. (30 de Abril de 2012). *Precios*. Obtenido de <http://www.corazonistas.com/vitoria/os/Economia/precios.htm>

- Cuevas, C. F. (2001). *Contabilidad de costos. Enfoque gerencial y de gestión*. Bogotá: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Deming, W. E. (2001). *Calidad, Productividad y Competitividad. La salida de la crisis*. Madrid: Diaz de Santos S. A.
- Distrito Metropolitano de Quito. (2012). *Proceso de patente*. Recuperado el 2013, de <http://serviciosciudadanos.quito.gob.ec>
- Economía. (13 de Marzo de 2011). *Factores que afectan la demanda y la oferta*. Obtenido de <http://jazzitaoliva.blogspot.com/2011/03/factores-que-afectan-la-demanda-y-la.html>
- economía, A. (2012). Situacion económica en Ecuador . *America economía . Enciclopedia de la Pequeña y Mediana Empresa Pyme*. (2012).
- FAO. Departamento de Cooperación Técnica. (20 de 03 de 2013). *Depósito de documentos de la FAO*. Obtenido de Formulación y empleo de perfiles de proyecto: <http://www.fao.org/docrep/008/a0322s/a0322s04.htm>
- Fianciera, R. (2010). *La cultura Organizacional*. Barcelona.
- Financiera, R. (2010). *El clima Organizacional*. Barcelona.
- Fleitman, J. (2003). *Negocios Exitosos*. Barcelona: Mc Graw Hill.
- Gabril, V. U. (2009). *Evaluacion de Proyectos*. Buenos Aires.
- GENICHI, T. (2002). *Calidad Total*.
- Guajardo Garza, E. (1996). *Administración de la calidad total. Conceptos y enseñanzas de los grandes maestros de la calidad*. México: Pax.
- <http://comitedeconsultoria.gov.ec/inf.cgi/FILTER?FILTER>. (2012).
- [http://es.wikipedia.org7wiki/fuente\\_documental](http://es.wikipedia.org7wiki/fuente_documental). (s.f.). Recuperado el Sabado de Agosto de 2012
- [http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163\\_-\\_2\\_Capi\\_1.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163_-_2_Capi_1.pdf). (15 de 10 de 2012).
- [http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163\\_-\\_2\\_Capi\\_1.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163_-_2_Capi_1.pdf). Recuperado el 13 de 04 de 2013, de [http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163\\_-\\_2\\_Capi\\_1.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163_-_2_Capi_1.pdf): [http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163\\_-\\_2\\_Capi\\_1.pdf](http://www.bdigital.unal.edu.co/794/3/163_-_2_Capi_1.pdf)
- INEC. (2010). *Censo Nacional Económico*.
- INEC. (Junio de 2012). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas. CIIU 4.0*.

- Instituto Andaluz de Tecnología. (12 de 05 de 2010). Guía para una gestión basada en procesos. Andalucía: Instituto Andaluz de Tecnología. Recuperado el 08 de 04 de 2013, de  
([http://www.infomipyme.com/Docs/GENERAL/offline/GDE\\_04.htm](http://www.infomipyme.com/Docs/GENERAL/offline/GDE_04.htm)):  
([http://www.infomipyme.com/Docs/GENERAL/offline/GDE\\_04.htm](http://www.infomipyme.com/Docs/GENERAL/offline/GDE_04.htm)).
- Ishikawa, K. (1994). *Introducción al Control de Calidad*. Madrid: Díaz de Santos S. A.
- Ishikawa, K. (2009). *Qué es el control de la calidad?: la modalidad japonesa*. Bogotá: Norma.
- Izquierdo, C. (2011). *Determinación del mercado objetivo y la demanda insatisfecha, cuando no se dispone de estadísticas*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana.
- Jiménez Gaona, Y. d. (2011). Los sistemas de gestión de la calidad como herramienta de mejoramiento empresarial. Loja: Universidad Técnica Particular de Loja.  
Obtenido de <http://dspace.utpl.edu.ec//jspui/handle/123456789/4609>
- Juran, J. M. (1998). *Juran y el liderazgo para la calidad. Un manual para ejecutivos*. Madrid: Diaz de Santos S. A.
- KAORU, H. (2009). *Control de la calidad total*. Bogota: editorial Norma.
- Kotler, P. (2008). *Las preguntas más frecuentes sobre marketing*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Educación.
- Ley de compañías. (5 de Noviembre de 1999). Ley de compañías. Registro oficial N° 312.
- Ley de Consultoría. (5 de Noviembre de 2004). Ley de Consultoría. Ecuador. Obtenido de [www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2\\_ecu\\_anexo23.pdf](http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2_ecu_anexo23.pdf)
- Ley de Régimen Tributario Interno. (2008). Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno. Ecuador.
- MALHOTRA, N. (1997). *Investigación de Mercados, un Enfoque práctico*. Prentice hall Segunda Edición .
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados*. México: Pearson Educación.
- Meneses Alvarez, E. (2004). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Quito: Cámara Ecuatoriana del Libro - Núcleo de Pichincha.

- Mercadeo.com. (14 de Enero de 2010). *Misión de la empresa: un reto interesante*.  
Obtenido de <http://www.mercadeo.com/blog/2010/01/mision-de-la-empresa/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2009). *Estadísticas*. Obtenido de Pequeñas y medianas empresas: [www.industrias.gob.ec/wp-content/plugins/.../download.php?id=569](http://www.industrias.gob.ec/wp-content/plugins/.../download.php?id=569)
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2009). Estudio sobre las PYMEs en Ecuador. Obtenido de [www.industrias.gob.ec/wp-content/plugins/.../download.php?id=569...](http://www.industrias.gob.ec/wp-content/plugins/.../download.php?id=569...)
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2012). *Mapa de Quito*. Obtenido de <http://www.mapadequito.gob.ec/mapadequito/>
- Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). *NIC 4*.
- Porter, M. (2006). *Estrategia competitiva*. México: CECSA.
- Puga Rosero, R. (2006). *Microeconomía*. Quito: Latramia.
- Rosero, E. R. (2004). *Macroeconomía*. Latramia .
- Rubio Domínguez, P. (2006). *Introducción a la Gestión Empresarial. Fundamentos teóricos y aplicaciones prácticas*. Madrid: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Salazar Zúñiga, D. (2008). Proyecto de factibilidad para la creación de una firma consultora en aspectos legales y tributarios en la ciudad de Quito. Quito: Universidad Andina Simon Bolivar, Sede Ecuador.
- Samarriba García, J. L. (2008). *Modulo de Contabilidad Financiera*. Bogotá: Universidad Nacional de Ingeniería Uni Norte.
- Sánchez, I. (Septiembre de 2006). Razones o índices financieros. Carabobo. Obtenido de [www.inosanchez.com/files/mda/fpenf/i\\_02\\_indices\\_financieros\\_w.pdf](http://www.inosanchez.com/files/mda/fpenf/i_02_indices_financieros_w.pdf)
- SAPAG, N. y. (2009). "Preparacion, Formulacion y Evaluación de Proyectos". En S. N. R, *"Preparacion, Formulacion y Evaluación de Proyectos"* (pág. 159). Bogota: Cuarta Edición .
- Sapag, N., & Sapag, R. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc. Graw Hill.

- Servicio de Rentas Internas. (2012). *Requisitos para sacar el Registro Único de Contribuyentes para sociedades privadas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/219>
- Servicio de Rentas Internas. (13 de Enero de 2013). *PYMES*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/32@public>
- Suárez Ibujés, M. O. (2011). *Interaprendizaje holístico de matemática*. Ibarra: Gráficas Planeta.
- Temas de administración de empresas agropecuarias. (Marzo de 2008). *Estudio técnico*. Recuperado el 01 de 04 de 2013, de <http://admluisfernando.blogspot.com/2008/04/ii-estudio-tecnico.html>
- Thompson, I. (Agosto de 2006). *Promonegocios.net*. Obtenido de Definición de servicios: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/definicion-servicios.html>
- Turmero, I. (Abril de 2008). *Los índices financieros*. Obtenido de <http://www.slideshare.net/alangonzalezuniga/indices-financieros-14065343>
- Universidad del Turabo. (07 de Junio de 2013). *Seleccionando entre fuentes primarias y secundarias*. Obtenido de <http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/Instruccion/fuentes.htm>
- Urbina, B. (2003). *Preparación y Evaluación de proyectos*. Bogota: Editorial Norma Pag. 15.
- Vergara, K., Ocampo, D., & Avendaño, M. (26 de Enero de 2012). *Activos intangibles*. Obtenido de Concepto tradicional de activos intangibles: [http://activosintangiblesforo.blogspot.com/2012/01/concepto-tradicional-de-activos\\_26.html](http://activosintangiblesforo.blogspot.com/2012/01/concepto-tradicional-de-activos_26.html)
- Wiki EOI. (14 de Marzo de 2012). *La estimación de la demanda en proyectos de negocio*. Obtenido de [http://www.eoi.es/wiki/index.php/La\\_estimaci%C3%B3n\\_de\\_la\\_Demanda\\_en\\_Proyectos\\_de\\_negocio](http://www.eoi.es/wiki/index.php/La_estimaci%C3%B3n_de_la_Demanda_en_Proyectos_de_negocio)
- Wikipedia. (14 de Mayo de 2013). *Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de [http://es.wikipedia.org/wiki/Distrito\\_Metropolitano\\_de\\_Quito](http://es.wikipedia.org/wiki/Distrito_Metropolitano_de_Quito)

Wikipedia. (23 de Diciembre de 2013). *Wikimedia*. Obtenido de Consultor:

<http://es.wikipedia.org/wiki/Consultor>

*www.buenastareas.com*. (s.f.). Recuperado el 30 de 12 de 2013, de *www.buenastareas.com*: [www.buenastareas.com/ensayos/Definicion-Del-Estado-De-Resultados](http://www.buenastareas.com/ensayos/Definicion-Del-Estado-De-Resultados)

## ANEXOS

### **Anexo 1: Ley de consultoría, codificación**

Codificación 24, Registro Oficial 455 de 5 de Noviembre del 2004.

H. CONGRESO NACIONAL

LA Comisión DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN

Resuelve:

EXPEDIR LA SIGUIENTE CODIFICACIÓN DE LA LEY DE CONSULTORÍA

Capítulo I

DEL ÁMBITO DE LA LEY

Art. 1.- Para los efectos de la presente Ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.

Art. 2.- La consultoría podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras de conformidad con la presente Ley y su reglamento. Cuando esta Ley utilice la palabra "Consultores", se entenderá que comprende indistintamente a las personas indicadas.

Art. 3.- Son servicios de apoyo a la consultoría los auxiliares que no implican dictamen o juicio profesional, tales como los de contabilidad, topografía, cartografía, aerofotogrametría, la realización de ensayos y perforaciones geotécnicas sin interpretación, la computación, el procesamiento de datos y el uso auxiliar de equipos especiales.

Art. 4.- Los actos relacionados con el ejercicio de la consultoría, así como los contratos de servicios de consultoría o de apoyo a la consultoría que realicen las dependencias, entidades u organismos del sector público, se regirán por esta Ley, su reglamento y en lo que no estuviere previsto, por las demás normas legales aplicables.

Capítulo II

DE LOS CONSULTORES

Art. 5.- Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría, deberá estar constituida de conformidad con la Ley de Compañías. Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente. Las compañías consultoras nacionales deberán establecer en sus estatutos, como su objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el artículo 1 de esta Ley.

Las personas jurídicas extranjeras, para ejercer actividades de consultoría, demostrarán que existen en el país de su constitución como compañías consultoras y se inscribirán en el Registro de Consultores, luego de domiciliarse en el Ecuador de conformidad con la Ley

Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente. Las compañías consultoras nacionales deberán establecer en sus estatutos, como su objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el artículo 1 de esta Ley.

Las personas jurídicas extranjeras, para ejercer actividades de consultoría, demostrarán que existen en el país de su constitución como compañías consultoras y se inscribirán en el Registro de Consultores, luego de domiciliarse en el Ecuador de conformidad con la Ley. Las compañías extranjeras que se hubieren registrado como consultoras no podrán ejercer en el país ninguna otra actividad que no sea la consultoría.

Las universidades y escuelas politécnicas podrán también ejercer la consultoría, de conformidad con las disposiciones legales o estatutarias que normen su vida jurídica.

Art. 6.- Para que los consultores individuales, nacionales o extranjeros, puedan ejercer actividades de consultoría, deberán reunir los siguientes requisitos:

- a) Tener título profesional conferido por un Instituto de Educación Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme a la Ley; y,
- b) Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional.

Los consultores individuales extranjeros que sean contratados por compañías consultoras nacionales o extranjeras, deberán comprobar su calidad de profesionales, así como la experiencia en los campos de su especialización.

# 54,9% de establecimientos se dedica al comercio

## ECONOMÍA

**El censo económico registró 541 889 establecimientos. Quito y Guayaquil concentran los negocios.**

Redacción Guayaquil

Los negocios que más se desarrollan en la economía nacional están vinculados con el comercio al por mayor y menor. Ese fue uno de los principales resultados preliminares del censo económico que se realizó entre septiembre y noviembre pasados. En esos tres meses se visitaron locales, tiendas, minimarkets, supermercados, sucursales y demás negocios pequeños, medianos y grandes. La última encuesta que se realizó a estos negocios fue en 1980.

Según el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC), se registraron 541 889 establecimientos de los cuales el 54,94% corresponde al comercio, seguido por las actividades de servicio (12,61%), Industria Manufacturera (8,20%) y Actividades de alojamiento y de servicio de comida (8,10%).

El INEC también registró a Quito como la ciudad que mayores negocios registró en el censo con 91 991, seguido por Guayaquil con 90 636 negocios.

Los datos definitivos se conocerán en abril del 2011 donde se

incluyen la estructura de los negocios, años de creación y ubicación detallada de las actividades.

Byron Villacís, director del INEC, dijo que el censo económico sirve para actualizar las estadísticas que se utilizan para realizar diagnósticos y determinar el potencial en la generación de empleo por parroquias, cantón y provincias. "Con esta base de información se puede cruzar con los datos generados en los censos de población y vivienda para identificar oportunidades de inversión empresariales sin pagar una investigación de mercado".

Según Villacís, las encuestas que utilizó el censo permitirán conocer cuánto empleo generan estos negocios, qué tipo de gastos

registran, el consumo de energía y las cadenas productivas. "Es una actualización de información económica que será muy utilizada en el 2011".

Los funcionarios del INEC dijeron que la información del censo económico no será cruzada con el Servicios de Rentas Internas (SRI) ni con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). En el censo se incluyeron también los negocios familiares y personales que no llevan contabilidad ni tienen Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Además, con la nueva base de información se la utilizará en las Cuentas Nacionales que se usa para calcular el Producto Interno Bruto (PIB).

## Los resultados

En número de establecimientos

Quito	91 991
Guayaquil	90 636
Cuenca	28 715
Sto Domingo	16 660
Ambato	15 420
Riobamba	13 871
Loja	13 436
Machala	10 800
Ibarra	9 828
Portoviejo	8 035
Esmeraldas	6 679
Latacunga	6 276
Tulcán	3 693

Fuente: Inec / El COMERCIO

# Quito es la ciudad con más empresas

## Los establecimientos censados



Fuente: INEC; EL COMERCIO

**CENSO | 9** | El INEC dio a conocer los resultados preliminares de la encuesta económica. En el país hay un total de 541 889 establecimientos. El 54,94% de ellos se dedica al comercio al por mayor y menor.

Después de tres meses de recoger información, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) determinó que la mayor cantidad de negocios se encuentra en Quito. Guayaquil quedó segunda.

Según el director del INEC Byron Villacís, el resultado definitivo se conocerá en abril del 2011. Allí se incluirán datos sobre estructura, años de creación y ubicación de las actividades.>>

#### Anexo 4: En la sierra hay más comercios

# En la sierra hay más comercios

541.000 negocios operan en Ecuador, según la última investigación del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) de este año.

En la región andina se registra la mayor cantidad con 284.629, seguida de la Costa que tiene 232.132, la Amazonía donde funcionan 23.153 y Galápagos con 1.438.

Los datos revelan que el comercio es la actividad económica que más se realiza en el país. ● METRO

## Anexo 5: Datos préstamo quirografario



**BANCO PICHINCHA**

En confianza.

### PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

Intereses y tipo: desde 14,25 % (interés fijo)

Finalidad: cualquiera

Canal de contratación: En sucursal

Financiación máxima: 15.000,00

Plazo máximo: 4 años

% financiación máx.:

#### **Datos básicos**

Con el que puedes obtener desde \$600 a \$15.000 en hasta 48 meses de financiación. Este crédito tiene una tasa fija de interés, y brinda comodidades de pago, tales como el débito automático o la posibilidad de elegir cuándo pagarlo.

#### **REQUISITOS:**

- Estabilidad laboral
- Nunca haber estado en mora
- Buena calificación en el sistema financiero
- Ganar el 10% más que el deudor

## Anexo 6: Nomina del personal

Año 1						0,1215			Bono	Bono			
No	Cargo	Salario	Aporte 9.35%		Mes	Aporte	Aporte	Anual	13ER	14to	Fondo	Vacaciones	Total
1	Gerente	\$ 1.200,00	\$ 112,20	\$ 1.346,40	12	\$ 145,80	\$ 1.749,60	\$ 14.400,00	\$ 1.200,00	\$ 318,00	\$ -	\$ -	\$ 17.667,60
2	Secretaria	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 448,80	12	\$ 48,6	\$ 583,20	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 318,00	\$ -	\$ -	\$ 6.101,20
3	contador	\$ 620,00	\$ 57,97	\$ 695,64	12	\$ 75,33	\$ 903,96	\$ 7.440,00	\$ 620,00	\$ 318,00	\$ -	\$ -	\$ 9.281,96
4	Consultor	\$ 750,00	\$ 70,12	\$ 841,44	12	\$ 91,125	\$ 1.093,50	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 318,00	\$ -	\$ -	\$ 11.161,50
5	Consultor	\$ 750,00	\$ 70,12	\$ 841,44	12	\$ 91,125	\$ 1.093,50	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 318,00	\$ -	\$ -	\$ 11.161,50
6	Consultor	\$ 750,00	\$ 70,12	\$ 841,44	12	\$ 91,125	\$ 1.093,50	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 318,00	\$ -	\$ -	\$ 11.161,50
7	Mensajero	\$ 318,00	\$ 29,73	\$ 356,76	12	\$ 38,637	\$ 463,64	\$ 3.816,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ -	\$ -	\$ 4.915,64
	Total	\$ 4.788,00	\$ 447,66	\$ 5.371,92	12	\$ 581,742	\$ 6.980,90	\$ 57.456,00	\$ 4.788,00	\$ 2.226,00	\$ -	\$ -	\$ 71.450,90

Año 2						0,1215			Bono	Bono			
No	Caro	Salario			Mes	Aporte	Aporte	Anula	13ER	14to	Fondo	Vacaciones	Total
1	Gerente	\$ 1.200,00	\$ 112,20	\$ 1.346,40	12	\$ 145,8	\$ 1.749,60	\$ 14.400,00	\$ 1.200,00	\$ 318,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 19.467,60
2	Secretaria	\$ 400,00	\$ 37,40	\$ 448,80	12	\$ 48,6	\$ 583,20	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 318,00	\$ 400,00	\$ 200,00	\$ 6.701,20
3	contador	\$ 620,00	\$ 57,97	\$ 695,64	12	\$ 75,33	\$ 903,96	\$ 7.440,00	\$ 620,00	\$ 318,00	\$ 620,00	\$ 310,00	\$ 10.211,96
4	Consultor	\$ 750,00	\$ 70,13	\$ 841,50	12	\$ 91,125	\$ 1.093,50	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 318,00	\$ 750,00	\$ 375,00	\$ 12.286,50
5	Consultor	\$ 750,00	\$ 70,13	\$ 841,50	12	\$ 91,125	\$ 1.093,50	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 318,00	\$ 750,00	\$ 375,00	\$ 12.286,50
6	Consultor	\$ 750,00	\$ 70,13	\$ 841,50	12	\$ 91,125	\$ 1.093,50	\$ 9.000,00	\$ 750,00	\$ 318,00	\$ 750,00	\$ 375,00	\$ 12.286,50
7	Mensajero	\$ 318,00	\$ 29,73	\$ 356,80	12	\$ 38,637	\$ 463,64	\$ 3.816,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 159,00	\$ 5.392,64
	Total	\$ 4.788,00	\$ 447,68	\$ 5.372,14	12	\$ 581,742	\$ 6.980,90	\$ 57.456,00	\$ 4.788,00	\$ 2.226,00	\$ 4.788,00	\$ 2.394,00	\$ 78.632,90

Año 3						0,1215				Bono	Bono		
No	Caro	Salario			Mes	Aporte	Aporte	Anual	13ER	14to	Fondo	Vacaciones	Total
1	Gerente	\$ 1.260,00	\$ 117,81	\$ 1.413,72	12	153,09	\$ 1.837,08	\$ 15.120,00	\$ 1.260,00	\$ 318,00	\$ 1.260,00	\$ 630,00	\$ 20.425,08
2	Secretaria	\$ 420,00	\$ 39,27	\$ 471,24	12	51,03	\$ 612,36	\$ 5.040,00	\$ 420,00	\$ 318,00	\$ 420,00	\$ 210,00	\$ 7.020,36
3	contador	\$ 651,00	\$ 60,87	\$ 730,42	12	79,09	\$ 949,16	\$ 7.812,00	\$ 651,00	\$ 318,00	\$ 651,00	\$ 325,50	\$ 10.706,66
4	Consultor	\$ 787,50	\$ 73,63	\$ 883,58	12	95,68	\$ 1.148,18	\$ 9.450,00	\$ 787,50	\$ 318,00	\$ 787,50	\$ 393,75	\$ 12.884,93
5	Consultor	\$ 787,50	\$ 73,63	\$ 883,58	12	95,68	\$ 1.148,18	\$ 9.450,00	\$ 787,50	\$ 318,00	\$ 787,50	\$ 393,75	\$ 12.884,93
6	Consultor	\$ 787,50	\$ 73,63	\$ 883,58	12	95,68	\$ 1.148,18	\$ 9.450,00	\$ 787,50	\$ 318,00	\$ 787,50	\$ 393,75	\$ 12.884,93
7	Mensajero	\$ 333,90	\$ 31,22	\$ 374,64	12	40,56	\$ 486,83	\$ 4.006,80	\$ 333,90	\$ 318,00	\$ 333,90	\$ 166,95	\$ 5.646,38
	Total	\$ 5.027,40	\$ 470,06	\$ 5.640,74	12	610,8	\$ 7.329,95	\$ 60.328,80	\$ 5.027,40	\$ 2.226,00	\$ 5.027,40	\$ 2.513,70	\$ 82.453,25

Año 4						0,1215				Bono	Bono		
No	Caro	Salario			Mes	Aporte	Aporte	Anual	13ER	14to	Fondo	Vacaciones	Total
1	Gerente	\$ 1.323,00	\$ 123,70	\$ 1.484,41	12	\$ 160,74	\$ 1.928,93	\$ 15.876,00	\$ 1.323,00	\$ 318,00	\$ 1.323,00	\$ 661,50	\$ 21.430,43
2	Secretaria	\$ 441,00	\$ 41,23	\$ 494,80	12	\$ 53,58	\$ 642,98	\$ 5.292,00	\$ 441,00	\$ 318,00	\$ 441,00	\$ 220,50	\$ 7.355,48
3	contador	\$ 683,55	\$ 63,91	\$ 766,94	12	\$ 83,05	\$ 996,62	\$ 8.202,60	\$ 683,55	\$ 318,00	\$ 683,55	\$ 341,78	\$ 11.226,09
4	Consultor	\$ 826,88	\$ 77,31	\$ 927,75	12	\$ 100,47	\$ 1.205,58	\$ 9.922,50	\$ 826,88	\$ 318,00	\$ 826,88	\$ 413,44	\$ 13.513,27
5	Consultor	\$ 826,88	\$ 77,31	\$ 927,75	12	\$ 100,47	\$ 1.205,58	\$ 9.922,50	\$ 826,88	\$ 318,00	\$ 826,88	\$ 413,44	\$ 13.513,27
6	Consultor	\$ 826,88	\$ 77,31	\$ 927,75	12	\$ 100,47	\$ 1.205,58	\$ 9.922,50	\$ 826,88	\$ 318,00	\$ 826,88	\$ 413,44	\$ 13.513,27
7	Mensajero	\$ 350,60	\$ 32,78	\$ 393,37	12	\$ 42,60	\$ 511,17	\$ 4.207,14	\$ 350,60	\$ 318,00	\$ 350,60	\$ 175,30	\$ 5.912,80
	Total	\$ 5.278,77	\$ 493,56	\$ 5.922,78	12	\$ 641,37	\$ 7.696,45	\$ 63.345,24	\$ 5.278,77	\$ 2.226,00	\$ 5.278,77	\$ 2.639,39	\$ 86.464,61

Año						0,1215			Bono	Bono			
Nº	Cargo	Salario			Me	Aporte	Aporte	Anual	13ER	14to	Fondo	Vacaciones	Total
1	Gerente	\$ 1.389,15	\$ 129,89	\$ 1.558,63	12	168,781 725	\$ 2.025,38	\$ 16.669,80	\$ 1.389,15	\$ 318,00	\$ 1.389,15	\$ 694,58	\$ 22.486,06
2	Secretaria	\$ 463,05	\$ 43,30	\$ 519,54	12	56,2605 75	\$ 675,13	\$ 5.556,60	\$ 463,05	\$ 318,00	\$ 463,05	\$ 231,53	\$ 7.707,35
3	contador	\$ 717,73	\$ 67,11	\$ 805,29	12	87,2038 9125	\$ 1.046,45	\$ 8.612,73	\$ 717,73	\$ 318,00	\$ 717,73	\$ 358,86	\$ 11.771,50
4	Consumidor	\$ 868,22	\$ 81,18	\$ 974,14	12	105,488 5781	\$ 1.265,86	\$ 10.418,63	\$ 868,22	\$ 318,00	\$ 868,22	\$ 434,11	\$ 14.173,03
5	Consumidor	\$ 868,22	\$ 81,18	\$ 974,14	12	105,488 5781	\$ 1.265,86	\$ 10.418,63	\$ 868,22	\$ 318,00	\$ 868,22	\$ 434,11	\$ 14.173,03
6	Consumidor	\$ 868,22	\$ 81,18	\$ 974,14	12	105,488 5781	\$ 1.265,86	\$ 10.418,63	\$ 868,22	\$ 318,00	\$ 868,22	\$ 434,11	\$ 14.173,03
7	Mensajero	\$ 368,12	\$ 34,42	\$ 413,04	12	44,7271 5713	\$ 536,73	\$ 4.417,50	\$ 368,12	\$ 318,00	\$ 368,12	\$ 184,06	\$ 6.192,53
	Total	\$ 5.542,71	\$ 518,24	\$ 6.218,92	12	673,439 0828	\$ 8.081,27	\$ 66.512,50	\$ 5.542,71	\$ 2.226,00	\$ 5.542,71	\$ 2.771,35	\$ 90.676,54

**Anexo 7: Cotización de los activos fijos para la empresa**



# Cotización

El presente documento no constituye comprobante de pago



Tranquilidad asegurada

Fecha: 20-10-2012 Nombre: \_\_\_\_\_

Dirección: CC-2

Telf. oficina: \_\_\_\_\_ Telf. casa: \_\_\_\_\_

Cédula: \_\_\_\_\_ Crédito  Contado  Tarjeta de Crédito

Artículo	Marca / Modelo	Precio Oferta	Precio Contado
CENTRAL TELEFONO	2 lineas / 8 extensiones / PANASONIC	\$ 179,00	\$ 179,00
TELEVISION	LED 32 LG	\$ 650,00	\$ 650,00
EQUIPO SONIDO	SONY 200W*4 DTS.	\$ 708,00	\$ 708,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 1537,00</b>
		<b>Inicial</b>	
		<b>Saldo a financiar</b>	
		<b>Interés</b>	
		<b>Cuotas</b>	
		<b>Total a pagar</b>	<b>\$ 1537,00</b>

Vendedor: EDISON VAZQUEZ

Almacén: \_\_\_\_\_

Vigencia: \_\_\_\_\_



regalos en todas tus compras

PRECIOS Y CUOTAS INCLUYEN I.V.A. SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

Llama gratis

**1800 artefacta**

responde!



# Cotización

El presente documento no constituye comprobante de pago



Tranquilidad asegurada

Fecha: 07-10-2012 Nombre: \_\_\_\_\_

Dirección: CENTRO COMERCIAL EL RECREO

Telf. oficina: \_\_\_\_\_ Telf. casa: \_\_\_\_\_

Cédula: \_\_\_\_\_ Crédito  Contado  Tarjeta de Crédito

Artículo	Marca / Modelo	Precio Oferta	Precio Contado
COMPUTADORA PORT	HP 7400 TS 600	\$ 720,00 (1)	\$ 720,00
COMPUTADORA ESCOLAR	INTEL CORE I3	\$ 580,00 (1)	\$ 3300,00
COMADORA	RICOH TPC 4500	\$ 170,00 (2)	\$ 340,00
TELEFONO FONO	PANASONIC Tg 4021	\$ 45,00 (1)	\$ 270,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 4630,00</b>
		<b>Inicial</b>	
		<b>Saldo a financiar</b>	
		<b>Interés</b>	
		<b>Cuotas</b>	
		<b>Total a pagar</b>	<b>\$ 4630,00</b>

Vendedor: Sabrina Obando

Almacén: \_\_\_\_\_

Vigencia: \_\_\_\_\_



regalos en todas tus compras

PRECIOS Y CUOTAS INCLUYEN I.V.A. SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

Llama gratis

**1800 artefacta**

responde!