

DEDICATORIA:

*A mis amados padres por su Amor
Y Sacrificio Infatigable.
A mis hermanos por su apoyo incondicional.*

*A mi pequeño Alejandro
Por su cariño, comprensión y dulzura.*

*Y especialmente a mi Esposo Francisco,
Fuente de permanente inspiración.*

Paola

AGRADECIMIENTO:

A todas las personas e instituciones que han ayudado y colaborado con el desarrollo de la tesis, en especial a:

A mis padres por ser el ejemplo vivo de amor y perseverancia, al concluir otro ciclo en mis estudios.

La Universidad Internacional "SEK" pues en sus aulas he cultivado conocimientos que aplicaré en mi vida profesional.

Mención especial al Ec. Rodrigo Sáenz, por sus brillantes aportes como Director de este trabajo, y al Ec. Milton Rivadeneira, notable catedrático, porque los conocimientos impartidos en sus respectivas materias fueron parte fundamental para el desarrollo del proyecto.

Al Dr. Patricio Arévalo, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas por su apoyo incondicional y al Ec. Carlos Dávila apreciado profesor de la UISEK, por sus oportunos comentarios en favor del estudio.

Y a todas las organizaciones visitadas porque su contingente sirvió de base para la consecución del propósito final de la investigación.



DECLARATORIA:

Declaro que el trabajo investigativo presentado a continuación fue desarrollado íntegramente por mí, y que todo lo expuesto es producto de mi esfuerzo intelectual.

En caso de probar lo contrario, me someto a las disposiciones legales y reglamentarias que la República del Ecuador y la Universidad Internacional "SEK" tuvieran al respecto.

Paola Alejandra Correa Correa
CI: 171565101-2



Recibido por:

PROFESOR LECTOR:

Ec. Carlos Dávila

FECHA:

REVISADO:

CALIFICACIÓN FINAL:



Recibido por:

PROFESOR LECTOR:

Dr. Patricio Arévalo

FECHA:

REVISADO:

CALIFICACIÓN FINAL:

INTRODUCCIÓN

*El presente estudio especifica un conjunto de herramientas y conceptos prácticos que de manera ordenada y secuencial permitirá establecer la estructura de un **Plan de Negocios para la Creación de una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria en el Distrito Metropolitano de Quito**, coexistiendo un mercado meta que se enfoca a empresas medianas y profesionales médicos privados.*

El documento se divide en siete capítulos, el primero constituye una breve visión sobre temas ligados a definiciones generales sobre proyectos, la memoria del plan de negocio y la naturaleza del servicio contable tributario, el segundo capítulo afronta el Estudio de Mercado como parte primordial para el establecimiento de clientes potenciales, la percepción que los mismos tienen sobre la utilidad del servicio en sus respectivos negocios, adicionalmente consta la presentación de la compañía y se delimita la planificación estratégica como base para poder desarrollar la incursión de la empresa en el mercado.

El tercer capítulo sintetiza el Tamaño y Localización del Plan, que abarca aspectos importantes como el lugar óptimo para las oficinas y aquellos gastos preoperativos esenciales para la compañía; en el cuarto capítulo se examina las modalidades del servicio, las áreas en que la empresa beneficiará al cliente, el análisis cuantitativo del personal y los recursos físicos e instalaciones convenientes para la obra física.

El quinto capítulo ilustra el recurso humano indispensable para la empresa y figura del desarrollo del servicio empresarial tomando como punto de partida la conformación de los puestos de trabajos y su articulación con los distintos agentes dentro del marco legal ecuatoriano estipulado con el que deberá relacionarse el proyecto, también se concretan las políticas siendo una de las principales la profundización de una de las tendencias actuales conocida como la Contabilidad Ambiental.

El sexto capítulo se centra en un apartado que delinea los aspectos económicos y financieros del Plan de Negocios concluyendo en la viabilidad del proyecto empresarial; el séptimo y último capítulo establece las conclusiones y recomendaciones para emprender en la creación de la consultoría como tal.

Finalmente en los anexos se quiere resaltar las herramientas en las cuales se basó el estudio, principalmente el modelo financiero, documentos en los cuales se ha recogido cualitativa y cuantitativamente todas la experiencias en el marco de la investigación como apoyo del plan de negocios.

***“Todos Venimos a la Vida con Un Propósito.
Para quienes tienen voluntad, siempre hay una labor y una herramienta con la cual el propósito
crea su ímpetu en beneficio de los demás”***

James Russell Lawell

RESUMEN EJECUTIVO

En cualquier punto de la tierra y en algún momento de la historia, la sociedad ha establecido paradigmas sobre la necesidad de conocer con qué recursos cuentan y cómo ejercer un control sobre los mismos, de forma que se logre aumentar sus utilidades o en última instancia no caer en una situación deficitaria.

A fin de decidir qué líneas de actuación son más convenientes para lograr el objetivo anterior, se tiene conocimiento del entorno económico actual en el que nos encontramos inmersos, las expectativas que pueden presentarse en el mañana pero siempre con el afán de conseguir información contable que fomente la confianza empresarial.

Cualquier individuo, en un momento dado, puede precisar información acerca de la actividad económica de las familias, de las empresas, del sector público, de la nación o de la de otros países. Estos mayores niveles de exigencia informativa e interactiva pretenderán ser satisfecha mediante Un Servicio Especializado en Asesoría Contable y Tributaria, que provoca que el proceso sincronice las necesidades del cliente a partir de los avances tecnológicos que se ostenta en la actualidad.

Con el nuevo esquema vigente en el Ecuador, a partir de la adopción del modelo de la Dolarización y de los programas acordados con Organismos Internacionales, además de las diferentes negociaciones en Acuerdos y Tratados Comerciales con el Mundo, es importante hacer hincapié en la necesidad de obtener una eficiente gestión dependiendo fuertemente de un manejo seguro en aspectos inherentes a las diferentes actividades económicas, fundamentadas en materias: Contables y Tributaria, pilares en fundamentales que sirven como base de un Nuevo Servicio de Asesoría Empresarial con Calidad.

En la actualidad el manejo de la información de las empresas en general, constituye una necesidad vital y su estructuración, procesamiento y disposición oportuna, es una responsabilidad exclusiva del consultor contable y tributario; en estos términos la asesoría se maneja como un mecanismo para instrumentar la transparencia al administrar dicha información y fomentar la toma decisiones oportunas para el futuro.

Si el Ecuador se mantiene dentro de un sin número de Actividades Económicas, las cuales afectan a otros tópicos de tipo social, va a necesitar de gente eficiente y con una capacitación continua de alto nivel que colabore y favorezca la Recaudación de Impuestos, para de esta forma promover un desarrollo social y sustentable, por lo que se debe incorporar una organización fuerte y sólida que canalice estas expectativas.

El importante nivel de implantación que ha alcanzado la empresa ecuatoriana en cuanto a la reforma de la legislación mercantil, tributaria y laboral, la proyección contable de esta normativa, la problemática del Impuesto sobre el Valor Agregado y los aspectos relativos de las Retenciones en la Fuente y el tipo de declaraciones que se debe presentar al Servicio de Rentas Internas, serán las bases acertadas para la prestación del servicio, que se exterioriza como una oportunidad para que desde su establecimiento aproveche esa estela de desarrollo, con los firmes baluartes intelectuales que constituyen los asesores con ética profesional.

Según estudios realizados por el Colegio de Contadores Públicos de Pichincha, el crecimiento de esta actividad en tema de competencia, en cifras del 25% en el 2002, un 30% en el 2003, ascendiendo a un 65% para el año 2005, se han debido a los constantes cambios en la Ley de Régimen Tributario Interno que ha dado lugar a que en el caso de la facturación de todos los negocios se haya incrementado reformas que orientan a ampliar el mercado potencial también hacia las medianas empresas pues deben trabajar con comprobantes de venta o facturas, por tanto se inclinaran por contratar un servicio de asesoría y sin duda las perspectivas son muy alentadoras, desde el 2005 en adelante .

El avance exitoso del proyecto planteado, necesitará de instinto empresarial y una buena capacidad organizacional. Sin liderazgo y calidad los negocios no suelen prosperar, en particular en ambientes tan competitivos que tipifican a la mayoría de los Servicios de Empresariales en la ciudad de Quito; en el desarrollo del proyecto se mostró la conveniencia de la inversión pues determinó una excelente relación precio/calidad y nuestro canal de impacto servicial estará centrado en beneficio del cliente.

El Estudio de Factibilidad es de carácter privado enmarcado dentro del Sector de Servicios cuyo objetivo general al realizar esta tesis se centra en definir íntegramente los parámetros y normas legales establecidas por el Ecuador al establecer este tipo de negocio y que en un futuro sea tomado como referencia para preparación y evaluación de otros proyectos similares.

Este Plan de Negocios, concluye que bajo todos los parámetros analizados, las necesidades mediatas del cliente, las metas de la organización, el proyecto es definitivamente viable y rentable, será una excelente idea invertir en el mismo pues existen garantías necesarias que enmarcan el posicionamiento de la Nueva Compañía en el Mercado Ecuatoriano.

La Mayoría de personas y empresas domiciliadas en Quito requieren la presentación de estados financieros a tiempo, pago de impuestos al ser sujetos de los mismos igualmente de selección de información concisa, para tomar decisiones a futuro que consecuentemente es prueba fehaciente de que sea factible y viable la creación de una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria, proporcionando un servicio que aporte con valor añadido a problemas suscitados en la actividad económica cotidiana en el Distrito Metropolitano.

EXECUTIVE SUMMARY

In any point of the earth and in any moment of the history, the society has established paradigms on the necessity of knowing with what resources count and how exercise a control on the same, so that it succeeded in increasing their utilities or in last instance don't fall in a deficit situation.

In order to deciding what lines of behavior are more convenient in order to achieve the previous objective, knowledge of the economical current environment in the is had that we met immerses, the expectations that could present in the tomorrow but always with the toil of getting information accountant that foments the managerial trust.

Any individual, in a given moment, it could specify information about the economical activity of the families, of the companies, of the public sector, of the nation or the other countries. These senior even of informative and interactive demand they will pretend be satisfied by means of a Service Specialized in Countable and Tributary consultantship, that provokes that the process synchronize the necessities of the client starting from the technological advances that it are paraded at the present time.

With the new effective outline in the Ecuador, starting from the adoption of the model of the Dolarizacion and of the programs agreed with International Organisms, besides the several negotiations in Agreements and Commercial Treaties with the World, it is important make inscape in the necessity of getting an efficient administration depending strongly of a sure handling in inherent looks at several economical activities, based in materials: Accountants and Tributary, pillars in fundamental that they serve like base of a New Service of Managerial consultantship with Quality.

At the present time the handling of the information of the companies in general, it constitute a vital necessity and their structuring, prosecution and opportune disposition, it is the countable consultant's exclusive responsibility and tributary; in these terms the consultantship is managed like a mechanism in order to orchestrate the transparency upon administering this information and foment the taking opportune decisions for the future.

If the Ecuador stays within a without number of Economical Activities, the which they affect to other topics of social type, are going to need of efficient people and with a direct capacitance of high level that collaborates and they favor the Receipts of Taxation, for in this way promote a social development and sustentable, for the one which should incorporate a strong and solid organization that channels these expectations.

The important level of implantation that has reached the Ecuadorian company as for the reformation of the mercantile, tributary and labor legislation, the countable projection of this normative, the problem of the Tax on the Courage Attaché and the comparative looks of the Retentions in the Fountain and the type of declarations that it should present to the Service of Internal Rents, will be the bases guessed right for the presentation of the service, that exteriorize like an opportunity so that it from their establishment take advantage of that trail of development, you with the sign ramparts intellectual that constitute the advisers with ethical professional.

According to studies carried out by the School of Public Accountants of Pichincha, the growth of this activity in topic of competition, in figures of the 25% in the 2002, a 30% in the 2003, ascending a 65% for the year 2005, there is been due to the constant change in the Law of Regimen Tributary Intern that has given place to that in the case of the billing of all the businesses had been incremented reformations that guide to enlarge the implicit market also toward the medium companies then should work with vouchers of sale or invoices, they therefore lean by contracting a service of consultantship and without a doubt the perspectives are very special from the 2005 in ahead.

The successful advance of the expounded project, he/she/it/you will need of managerial instinct and a good capacity organizational. Without leadership and quality the businesses are not accustomed to prosper, in particular in so competitive atmospheres that typeface to the majority of the Services of Managerial in the city of I Remove; in the development of the project the convenience of the since investment was shown determined an excellent relationship appraises/ quality and our canal of helpful impact will be centered in benefit of the client.

The Study of Feasibility is of private character framed within the Sector of Services whose general objective upon carrying out this thesis you/he/she/it are centered in defining the parameters and legal established norms for the Ecuador entirely upon establishing this type of business and that I/he/she/it/you in a future am taken like reference for preparation and evaluation of other similar projects.

This Plan of Businesses, you/he/she/it conclude that under all the analyzed parameters, the mediate necessities of the client, the goals of the organization, the project is finally viable and profitable, it will be an excellent idea invert in the same then necessary guarantees exist that they frame the positioning of the New Company in the Ecuadorian Market.

TEMA DEL PROYECTO:

“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿La creación de una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria que ayudará al Cliente Potencial a contribuir y mejorar el manejo del tema contable y tributario dentro de su gestión?

Es necesario implementar un Servicio de Asesoría Contable y Tributaria como la propuesta para apoyar en forma técnica y profesional al cliente, pues se resaltarán en la obtención, mantenimiento y administración de la información contable que sustente el ámbito tributario, mediante la utilización de tecnologías en informática y comunicación que impulsen la estandarización de los procesos en las empresas y las actividades cotidianas de cualquier tipo de contribuyente siempre bajo el estricto cumplimiento del marco legal y normativo del País.

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ✚ ¿Es ideal abarcar amplios conocimientos en materia Contable y Tributaria en las nuevas leyes y conexiones, tendencias tecnológicas hacia paquetes innovadores que permitan la presentación de estados financieros o declaraciones de impuestos que no sean para nuestro cliente un problema gigantesco y a su vez constituya una manera de apoyar y estabilizar su actividad o su giro de negocio?*
- ✚ ¿Es necesario conocer las tendencias hacia la Contabilidad Computarizada y los Temas Tributarios innovado por la labor del Servicio de Rentas Internas de Ecuador, para redefinir los requerimientos que nuestro cliente necesita dentro del área contable y tributaria?*
- ✚ ¿Es necesario tener una adecuada organización siendo los motores de nuestro negocio, cada asesor permitiendo llegar con un servicio exclusivo, óptimo y de calidad a los clientes potenciales?*
- ✚ ¿Es de importancia notable conocer el retorno que tendrá nuestra inversión, antes de tomar la decisión de invertir en un proyecto de la instalación de una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria?*

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

- ✚ *Desarrollar un Estudio Investigativo Completo para la Creación de una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria, con ventajas competitivas, excelentes asesores con experiencia y seriedad, en el Distrito Metropolitano de Quito.*

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ *Establecer la necesidad de crear una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria.*
- ✚ *Prescribir los requerimientos en el Campo Contable y Tributaria de Potenciales Clientes en la Ciudad de Quito y analizar el segmento más atractivo, por medio de un estudio de mercado.*
- ✚ *Definir el tamaño óptimo y el sitio estratégico para la ubicación del proyecto.*
- ✚ *Puntualizar la Ingeniería que se va a utilizar en el proyecto en el aspecto tecnológico y de recursos humanos.*
- ✚ *Delimitar los Aspectos Generales, la Estructura Organizacional y Legal que tendrá la Empresa de Asesoría Tributaria y Contable.*
- ✚ *Valorar los diferentes tipos de Inversiones y Financiamiento Requeridos para el Proyecto.*
- ✚ *Integrar un Presupuesto de Gastos e Ingresos para determinar los posibles recursos a emplear y a recibir.*
- ✚ *Realizar el Estudio Financiero para incluir la Decisión de Inversión del proyecto, mediante indicadores financieros que evalúen la creación de la empresa, con el fin de establecer si el mismo será tomado como rentable.*
- ✚ *Precisar los resultados obtenidos y recomendar acerca del estudio investigativo a realizar.*

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La Intermediación Contable y Tributaria o más conocida como Asesoría Contable Tributaria a nivel mundial, es un recurso importante para la mayoría de personas y empresas, en la actualidad no constituye únicamente la celebración de contratos eventuales, ocasionales, temporales o por hora; además incluye lo relación mediante la gestión de talento humano al brindar un servicio, que día a día se establezca por medio de un personal calificado en este campo, que posean antecedentes éticos comprobados, las empresas buscan con frecuencia empresas que ayuden en la toma de decisiones tanto en el mercado interno, como en el externo.

Las recomendaciones y convenios de la Organización Internacional de Trabajo (OIT), así como las observaciones científicas de tratadistas de categoría en el área económica, reconocen las múltiples ventajas de la tercerización de la Contabilidad y la presentación de Tributos al fisco, esta ventaja es reflejada tanto para los empresarios, los trabajadores y la sociedad, destacando una de estas ventajas en el tema laboral el pago al día de los sueldos.

Es imprescindible que dichas empresas intermediarias contemplen un estudio socio-económico del sector donde van a operar, la nómina de su personal (titulado con antecedentes personales), la infraestructura que garantice su eficiente funcionamiento y la tecnología de punta adaptada a las necesidades del cliente que en la actualidad también exige que a más del cumplimiento de todos los requerimientos legales, dichas empresas estén afiliadas a una organización de prestigio nacional o internacional para garantizar un servicio honorable y eficiente.

JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Se desarrollara una metodología que utilizará elementos conceptuales y experimentales del proceso de Diseño y Evaluación de Proyectos que permitirán obtener una propuesta válida y fundamentada; a partir de este Estudio Completo se tendrá un Centro de Asesoramiento con tecnología de punta, una adecuada estructura organizacional-legal, un correcto análisis financiero-contable y apropiados recursos como infraestructura, para entregar un servicio con calidad total.

MARCO DE REFERENCIA

MARCO TEÓRICO

Las teorías que se van a utilizar en el desarrollo de la investigación son:

- ✚ Para el Análisis Administrativo, Organizativo, Ingeniería y Financiero emplearemos las 5 funciones dentro de la Administración de empresas que son: Planificar el establecimiento de los objetivos y creación del plan de Empresa; Organizar la división del trabajo para formar un cuerpo estructurado; Dotar los recursos humanos con capacitación profesional apoyadas por teorías innovadoras que destaquen y favorezcan la eficiencia y eficacia de la organización; Dirigir y proporcionar la comunicación, motivación y liderazgo, las personas adecuadas en los puestos adecuados y como último punto controlar y medir el proceso e innovar continuamente.*

- ✚ Para el análisis del mercado: se implantará el estudio de la segmentación por giro del negocio y de profesionales según su actividad (es decir el valor de impuestos que declaran, empresas medianas, grandes, tipo de ubicación, número de personal, etc.)*

- ✚ *Para la Evaluación Financiera se extenderá un estudio para el análisis de Planificación Financiera Real, métodos que utilizan el valor cronológico de los flujos de efectivo (Tasa Interna y Valor Actual Neto, y otro tipo de Índices Financieros, Proyecciones a Futuro).*

MARCO CONCEPTUAL

En el perfeccionamiento del proyecto se utilizarán algunos términos de perfil técnico, administrativo y financiero entre los que están: Demanda Potencial, oferta, estudio de mercado, segmentación de mercado, Competencia, Utilidad, Valor Actual Neto, Tasa interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Período real de recuperación, etc.

- ✚ **Acciones y Participaciones.-** *cuenta de grupo “otros activos”, que se registra las inversiones que realiza la entidad, con la finalidad de obtener rendimientos y servicios de apoyo o complementarios a la gestión principal a la entidad.*
- ✚ **Accionista.-** *persona natural o jurídica propietaria de una o más acciones de una entidad financiera. Esta calidad le da derecho a intervenir en las Juntas Generales.*
- ✚ **Actividad Económica.-** *Conjunto de Actos realizado por las personas para satisfacer sus necesidades, mediante la producción y el intercambio de bienes y servicios.*
- ✚ **Activo.-** *comprende los bienes y servicios y los derechos de la entidad que sean cuantificados objetivamente, se incluyen los gastos que se han incluido en la constitución, cuya afectación a períodos o ejercicios.*
- ✚ **Activo fijo.-** *grupo de cuentas del activo que registra el costo de adquisición o construcción de locales para el almacenamiento y conservación de bienes en cumplimiento de sus funciones específicas.*
- ✚ **Activos Depreciables.-** *Bienes que se esperan serán usados durante más de un período contable, que tienen una vida útil limitada y los posee una empresa para usarlos.*
- ✚ **Análisis de Sensibilidad.-** *es cuando se da una gama de valores posibles de costos y beneficios para ver si la conveniencia de los proyectos es sensible o no a estos valores.*
- ✚ **Asesor Contable y Tributario.-** *persona natural o jurídica que prestan servicios profesionales de asesoramiento técnico en el manejo de cuentas, Presentación de estados financieros y contables, declaración de impuestos y actividades conexas.*
- ✚ **Balance.-** *es un documento contable que refleja la situación patrimonial de una entidad en un momento dado. Dividido en categorías: activo circulante, pasivo circulante, activo y pasivo a corto y largo plazo, ingresos, gasto, y recursos propios.*
- ✚ **Beneficio.-** *Es el que tiene una empresa una vez deducidos los gastos.*

- ✚ **Calidad.-** es el conjunto de cualidades que tiene un producto o servicio, siendo este perfecto. Es la elaboración y la ejecución de las condiciones necesarias para producir económicamente y el grado adecuado, la presentación eficaz, intercambiabilidad y duraron que garantice en el mercado actual y futuro del servicio.
- ✚ **Calidad Laboral.-**Situación laboral en la que se disfruta de un buen trabajo, una buena paga e incentivos, también se pueden conseguir promociones profesionales.
- ✚ **Capital.-** conjunto de los bienes poseídos, por oposición a las rentas que pueden producir. Factor económico constituido por dinero, es el derecho o interés del propietario sobre el activo de la empresa, es la diferencia entre el activo y pasivo.
- ✚ **Capital de Trabajo.-** es el conjunto de recursos necesarios, como los activos corrientes para la operación normal de la empresa, el mismo que servirá para medir el grado de protección de los acreedores a corto plazo.
- ✚ **Cash Flow.-** Instrumento contable que refleja con exactitud el flujo de recursos líquidos generados internamente por la empresa. Es un indicador que da a conocer los flujos de caja (entradas y salidas de fondos, ingresos menos gastos) aportado en las operaciones durante un período determinado. Se entiende como la suma del beneficio neto más la amortización, siendo por tanto un buen sistema para medir la rentabilidad.
- ✚ **Cliente.-** respecto a una persona, establecimiento comercial o entidad, otra que utiliza sus servicios; toda persona que en el plano de trabajo se relaciona o se comunica con nosotros, es la razón o columna vertebral del servicio. Individuo u organización que realiza una operación de compra de bienes o servicios.¹
- ✚ **Competencia.-** Rivalidad. Situación en la que un gran número de empresas abastece a un gran número de consumidores y en la que ninguna empresa puede demandar u ofrecer una cantidad suficientemente grande para alterar el precio del mercado.
- ✚ **Contabilidad.-** designación del sistema que resulte adecuado para el registro de las operaciones comerciales y financieras con exactitud y fidelidad de registros. Es una profesión cuyos miembros son conocidos como Contadores Públicos Autorizados.
- ✚ **Costo.-** valor cedido por una entidad para la obtención de bienes o servicios.
- ✚ **Costo Directo.-** Costo que contribuye a la producción de cualquier bien o servicio (Ej.: trabajo, materias primas)
- ✚ **Costo fijo.-** Costo o gasto que para un período y escala de producción determinados no varía.
- ✚ **Costo Total.-** Suma de los Costos totales fijos y los costos totales variables.
- ✚ **Crecimiento.-** Aumento de las actividades de una empresa a través de la adquisición de activos de sus proveedores, clientes o competidores.
- ✚ **Déficit.-** es un saldo que pone de relieve la insuficiencia entre recursos y necesidades; exceso de los gastos sobre los ingresos.

¹ Op cit. EDITORIAL OCEANO. Diccionario de Administración y Finanzas.

- ✚ **Demanda.-** Se debe seguir un propósito fundamental que se persigue con el análisis de la demanda actual, que será determinar y medir los factores que inciden en los requerimientos del mercado en relación a un bien o servicio. ²
- ✚ **Demanda Potencial.-** la que puede esperarse que sea efectiva para el proyecto mediante un estudio de la clientela potencial.
- ✚ **Eficacia.-** la medida de la producción en relación a los imputs humanos y otros tipos de recursos.
- ✚ **Empresa.-** es un ente que presta servicios para satisfacer necesidades de los clientes y es tomada con fines de lucro.³
- ✚ **Haber.-** Es la parte de la derecha de una cuenta, en el sistema de partida doble.
- ✚ **Impuestos y Contribuciones.-** pagos y provisiones realizados por impuestos fiscales, municipales y otros conceptos hacia el Servicio de Rentas Internas, la Superintendencia de Bancos, etc.
- ✚ **Inversión.-** Es sacrificar los recursos para tener beneficios al hacer una transacción, adquisición, por parte de un individuo, una empresa o una colectividad.
- ✚ **Investigación de Mercados.-** Procesos de reunir, registrar y analizar la información relacionada con la comercialización de bienes y servicios.
- ✚ **Marketing Mix.-** variable en que la empresa puede ejercer un control para tomar decisiones de: servicio, precio, distribución, promoción, precio y publicidad.
- ✚ **Mercado.-** es el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Un mercado puede desarrollarse en torno a un producto, un servicio o cualquier cosa de valor.⁴
- ✚ **Población.-** Número de personas que componen un pueblo, provincia o nación, etc. Colección completa de todas las observaciones de interés para el investigador.⁵
- ✚ **Período contable.** Por lo general está establecido en un año de duración.
- ✚ **Política.-** Son las directrices formales e informales por las que la administración dirige la ejecución de la estrategia de la mercadotecnia. Planificación para controlar y mejorar determinados aspectos de la economía de una empresa.
- ✚ **Política Administrativa.-** Definición de normas, sistemas de valoración o de decisión que, al definir y puntualizar los objetivos de una empresa, pueden guiar y regular los métodos y las políticas de organización.
- ✚ **Precio.-** Es la cantidad monetaria que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

² Op cit. EDITORIAL JOKAMA. Diccionario Técnico Financiero Contable Ecuatoriano.

³ Op cit. EDITORIAL OCEANO. Diccionario de Administración y Finanzas

⁴ *Ibíd.*

⁵ Op cit. EDITORIAL PLANETA. Diccionario Larousse.

- ✚ **Proceso.-** es una secuencia de actividades orientadas a generar un valor añadido sobre una ENTRADA para conseguir un resultado, y una SALIDA que a su vez satisfaga los requerimientos del Cliente. Asimismo, conjunto de recursos y actividades interrelacionados que transforman elementos de entrada en elementos de salida.
- ✚ **Producir.-** Dar y rendir frutos para la satisfacción de necesidades creando utilidades y beneficios.
- ✚ **Productividad.-** Es un sistema organizacional para elaborar servicios o servicios que son requeridos y aprovechar los insumos.
- ✚ **Proyecto.-** es un plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algunos aspectos del desarrollo económico o social. ⁶
- ✚ **Retención.-** son de carácter fiscal que realiza un ente pagador al satisfacer cierto tipo de precios horarios, etc. Ya sean personales o de capital y deben ingresarse a nombre del receptor, en el tesoro público.
- ✚ **Sujeto Activo.-** o ente acreedor del impuesto a la renta es el estado, que lo administra a través del Servicio de rentas Internas. ⁷
- ✚ **Sujeto Pasivo.-** del impuesto a la renta, es decir, los contribuyentes tanto personas naturales como jurídicas, las sucesiones indivisas, las sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, con ingresos gravados.
- ✚ **Superávit.** Exceso de los ingresos sobre los gastos.
- ✚ **Tasa Interna de Retorno.-** es la tasa que da como resultado un valor presente neto igual a cero. Es el retorno de una inversión. Es una cantidad ganada en proporción directa al capital invertido.⁸
- ✚ **Tributos.-**es un genero del cual se derivan especies como los impuestos, las tasas y las contribuciones pro mejoras. Es el ingreso de Derecho Público a cuyo pago viene obligado el contribuyente por disponerlo así una ley, constituye el sistema impositivo que es la base de la fiscalidad.⁹
- ✚ **Utilidad.-** capacidad o poder de un bien para satisfacer una necesidad. Son las ganancias y beneficios que produce una empresa.
- ✚ **Valor Actual Neto.-** Consiste en convenir los beneficios futuros a su valor presente actual; considerando un porcentaje fijo que presenta el valor del dinero en el tiempo. Cuando esta técnica arroja un resultado negativo, indica que la inversión no producirá un rendimiento mínimo aceptable.

⁶ Op. Cit. EDITORIAL EILON “Metodología de Proyectos para Inversión”. Op cit. editorial Jokama.

⁷ Diccionario Técnico Financiero Contable Ecuatoriano.

⁸ Ibíd.

⁹ Ibíd.

ÍNDICE DE FIGURAS Y GRÁFICOS

	Págs
FIG.1: ETAPAS DE UN PROYECTO.....	3
FIG. 2: OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	4
FIG. 3: ZONAS IMPORTANTES PARA EL PROYECTO.....	5
FIG. 4: ESTRUCTURA DE PROYECTO INTERNO Y EXTERNO.....	5
FIG. 5: "PLAN DE UNA EMPRESA".....	6
FIG. 6: PROYECTO QUE INTRODUCE UN NUEVO PRODUCTO.....	9
FIG. 7: PROYECTO PÚBLICO DE EMAAP-QUITO.....	10
FIG. 8: TIPOS DE PROYECTOS.....	10
FIG 9: "ESQUEMA DE CAUSAS DE PLANTEAR UN PLAN DE NEGOCIOS".....	11
FIG.10: Adaptación: LABORES CONTABLES EMPRESA W&C CONSULTORES.....	16
FIG.11: Adaptación: LABORES TRIBUTARIAS EMPRESA W&C CONSULTORES.....	18
FIG.12: EL BRIEF FASE 1: CÓMO DEFINIR EL PROBLEMA.....	

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

La Asesoría Contable y Tributaria, como un servicio útil y necesario para el sector empresarial nacional presenta a priori, ser un negocio atractivo. En este capítulo se informa sobre la importancia y utilidad que el servicio representa tanto para las empresas como para el contribuyente en particular, por medio de apartados que describen brevemente al mismo.

1.1 Definición de Proyecto

Un Proyecto es *“un plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algunos aspectos del desarrollo económico o social.”*¹⁰

Desde el punto de vista económico: *“Todo proyecto supone que se forja sobre una gestión para producir un bien o un servicio, con el empleo de una técnica dada y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica y social”*¹¹. *“El proyecto supone también la indicación de los medios necesarios para su realización y la adecuación de esos medios a los resultados que se persiguen”*¹².

Una definición general de un proyecto de inversión es la siguiente:

*“El conjunto de antecedentes técnicos , financieros, comerciales, sociales, económicos y ambientales que permiten determinar la conveniencia de asignar de forma eficiente, recursos humanos, materiales y financieros a la creación de una nueva unidad de producción o de servicio , ampliación y reestructuración, renovación o modernización de una ya existente”*¹³.

¹⁰ ETIMESA, (2002): ¿Qué es un Proyecto?

¹¹ ETIMESA, (2002): ¿Qué es un Plan?

¹² GÓMEZ ESPINOSA Nancy, (1997): “Administración de Proyectos”.

¹³ SAENZ FLORES, Juan Rodrigo, “PROYECTOS FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN”, Cuarta edición-2004.

1.2 Etapas de un Proyecto

Desde un punto de vista muy general puede considerarse que todo plan tiene tres grandes etapas:

✚ **Fase de Planificación:**

Se trata de establecer cómo el equipo de trabajo deberá satisfacer las restricciones de prestaciones, planificación temporal y costo.

✚ **Fase de Ejecución:**

Representa el conjunto de tareas y actividades que suponen la realización propiamente dicha del proyecto y supone poner en juego gestionar los recursos en la forma adecuada para desarrollar la obra en cuestión.

✚ **Fase De Entrega o Puesta En Marcha:**

El proyecto está destinado a finalizarse en un plazo predeterminado, culminando en la entrega de la obra al cliente o la puesta en marcha del sistema desarrollado, comprobando que funciona adecuadamente y responde a las especificaciones en su momento aprobadas¹⁴.

A estas tres grandes etapas es conveniente añadir otras dos que, si bien pueden incluirse en las ya mencionadas, es preferible nombrarlas de forma independiente ya que definen un conjunto de actividades que resultarán básicas para el desarrollo del proyecto:

✚ **Fase De Iniciación:**

Definición de los objetivos y de los recursos necesarios para su ejecución.

Las características del proyecto implican la necesidad de una etapa previa destinada a la preparación del mismo.

✚ **Fase de Control:**

Monitorización del trabajo realizado analizando cómo el progreso hace diferencia con lo planificado e iniciando las acciones correctivas que sean necesarias.

¹⁴ ARBOLEDA Germán, “Proyectos: Formulación, Evaluación y Control”, AC editores, 1998 Págs. 5-6. adaptación

Los períodos generales de duración del proyecto se observan a continuación en la figura1:

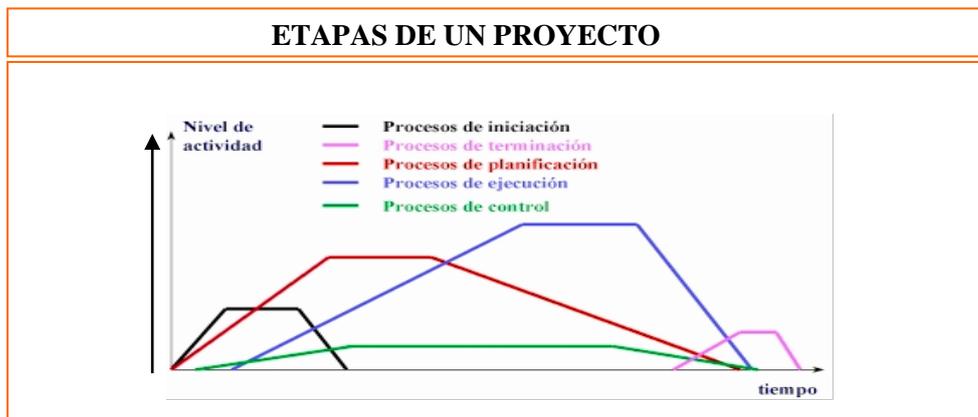


FIG.1: ETAPAS DE UN PROYECTO
AUTOR: ARBOLEDA GERMAN "PROYECTOS: Formulación, Evaluación y Control"

1.1.2 Los Objetivos del Proyecto

*"No hay vientos favorables para quien ignora su rumbo".
(Séneca)*

Un principio básico en proyectos así como en toda actividad, es que los objetivos estén definidos con anterioridad y con un grado de suficiente de claridad y precisión. Hay proyectos donde la definición de objetivos se hace realmente difícil, puesto que cuanto más inmaterial es o más arriesgado sea un proyecto más necesario será contar con un marco de referencia, aunque sus contornos sean menos nítidos que en otras ocasiones.

1.1.2.1 Objetivo Triple: Resultado, Costo, Plazo.

El objetivo final es siempre triple. No basta con conseguir uno o dos objetivos, ni hay que dar más trascendencia a unos más que a otros. El primer objetivo es el resultado terminal del proyecto, es decir aquel que supone el origen y justificación del mismo, por lo que puede considerarse el objetivo más importante y significativo sin embargo lo técnico no es suficiente.

En proyectos internos es frecuente que el objetivo del costo no figure en forma explícita, algo que se debe intentar reducir. El plazo es el objetivo que más fácilmente se deteriora, convirtiéndose así en el que mejor mide el grado de calidad de gestión del proyecto.¹⁵

El aspecto triangular de los objetivos se refuerza por la necesidad de coherencia y proporción entre los mismos; los tres son inseparables y forman un sistema en el que cada modificación de cada una de las partes afecta a las restantes. Dado que la maximización individual de los tres criterios básicos no es posible, es necesario maximizar una cierta combinación entre ellos, priorizando aquellos que se adapten mejor a las estrategias de la empresa. Ver figura 2¹⁶.

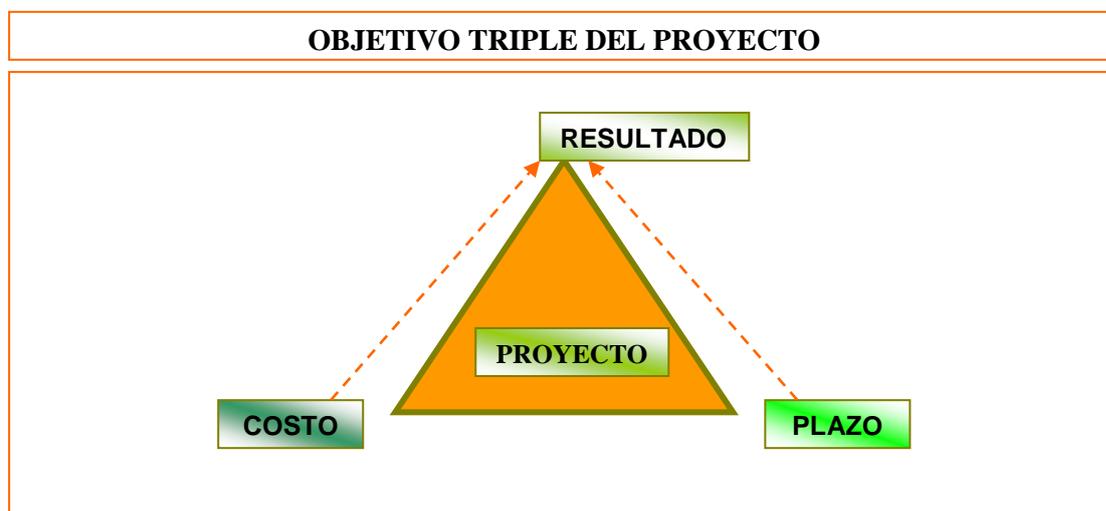


FIG. 2: OBJETIVOS DEL PROYECTO

AUTOR: ARBOLEDA GERMAN "PROYECTOS: Formulación, Evaluación y Control"

Con ello, se quiere indicar también que no existe una única forma posible de gestionar un proyecto satisfaciendo los requisitos básicos; un ahorro en costos (dentro de la zona permitida) permitiría abordar otras actividades que mejoren, por ejemplo: la satisfacción del cliente¹⁷.

¹⁵ Ibíd.

¹⁶ Ibíd.

¹⁷ BASTIDAS A, CEVALLOS L, "La Plantilla de Proyectos", ediciones de Gerencia Social, 2005. Págs. 25-28 adaptaciones.

La figura 3 representa esa zona en la que el proyecto puede “moverse” dentro de la disponibilidad de recursos existente.



FIG. 3: ZONAS IMPORTANTES PARA EL PROYECTO
 AUTOR: CEVALLOS L, "LA PLANTILLA DE PROYECTOS",

El figura 4 muestra la diferenciación entre un Proyecto interno y externo en el análisis de sus etapas de planificación, realización y puesta en marcha:

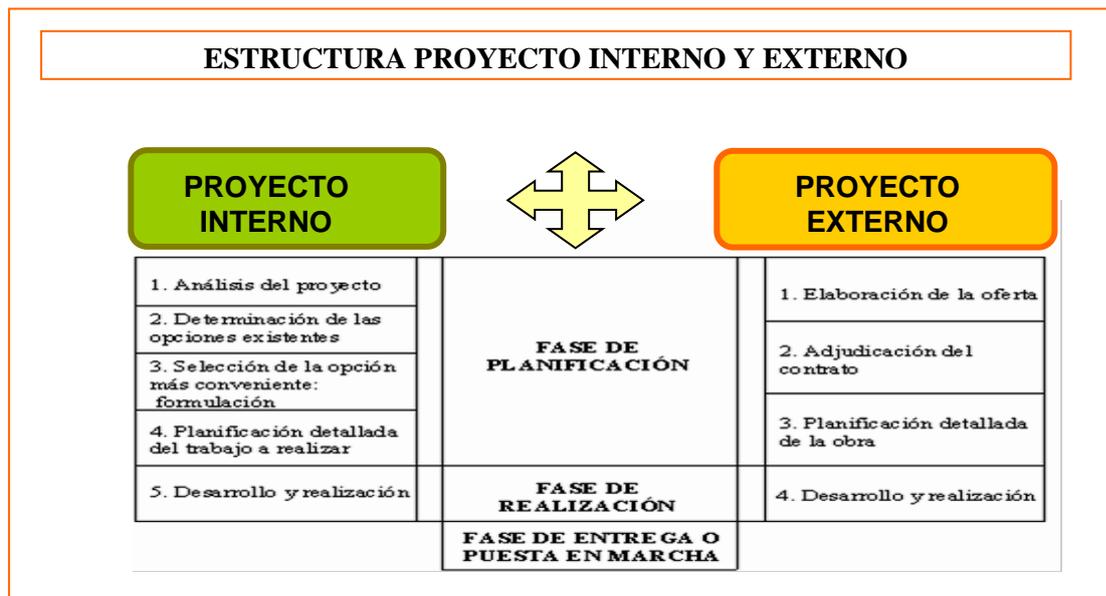


FIG. 4: ESTRUCTURA DE PROYECTO INTERNO Y EXTERNO.
 Adaptado: Por Paola Correa de Enciclopedia Océano 1.

1.3 Memoria del Proyecto Empresarial

Estudio de viabilidad o "BUSINESS PLAN", no son más que las diferentes formas de denominar o referirse al documento escrito en el que se recoge toda la información relevante referida a una empresa en proceso de creación. En él se sintetiza y refleja toda la concepción del negocio, todas las informaciones y reflexiones realizadas por los emprendedores durante el proceso de estudio¹⁸.

También es conveniente precisar que el plan de empresa no debe considerarse como un esfuerzo puntual sino como una herramienta al servicio del emprendedor que se debe ir actualizando de manera constante y que, cuando sea preciso, permitirá obtener una fotografía de cuál es la situación en un momento determinado.¹⁹

Así pues, el plan de empresa cumple tres funciones básicas:

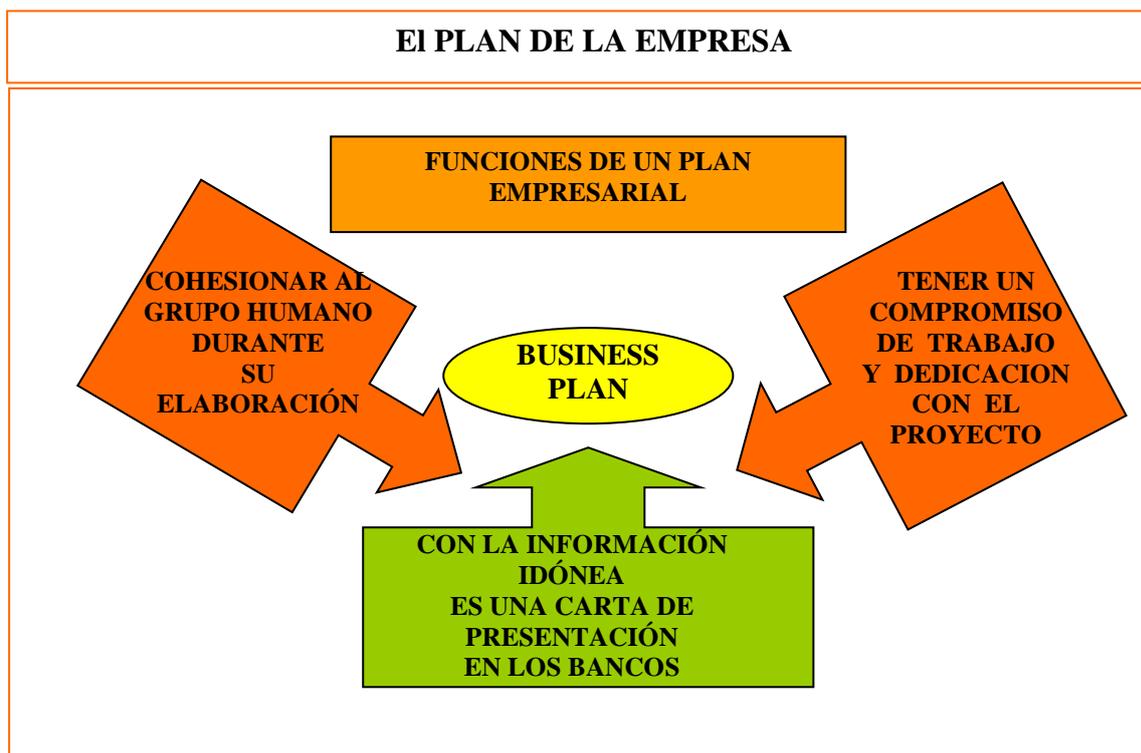


FIG. 5: "PLAN DE UNA EMPRESA"
ADAPTADO POR: PAOLA CORREA DE ENCICLOPEDIA OCEANO 1, PÁG. 145

18 Enciclopedia Multimedia Océano 1, Págs. 145-146, adaptación

19 Enciclopedia Multimedia Océano 1, Págs. 147-148, adaptación.

1.4 Contenido del Plan de Negocios

A continuación se detallan las áreas o apartados que necesariamente deberán ser informados en el plan de empresa. Estos no deben ser considerados como apartados "a rellenar" de forma individual o aislada ya que el contenido en cualquiera de ellos puede influir y condicionar de manera determinante el contenido de los demás.²⁰

1. Breve Resumen e Historia del Proyecto:

Se trata de explicar de forma breve la actividad que se pretende poner en marcha así como las características del servicio que se ofrecerá, las necesidades que satisfará, las ventajas competitivas en las que se apoyará y los posibles riesgos o problemas a los que habrá que hacer frente.

2. Recursos humanos:

El empresario promotor o grupo de promotores: Deja constancia de quién o quiénes son las personas que ponen en marcha el proyecto, incluyendo los datos relativos a su formación y experiencia profesional.

3. Área Comercial y Estudio del mercado:

Se trata de hacer un análisis de los posibles futuros clientes, competidores y proveedores; en cuanto a los clientes, habrá que definir e identificar las características del público objetivo, su localización, necesidades y gustos, poder adquisitivo, edad, sexo, etc.

En lo que se refiere a competidores, habrá que prestarles una cuidadosa atención intentando extraer de ellos toda la información que nos sea posible y en ocasiones también, los proveedores pueden ser una importante fuente de información sobre las características del mercado ya que para ellos somos un futuro cliente.²¹

²⁰ GÓMEZ ESPINOSA Nancy, (2004): "Administración de Proyectos" Págs. 138-139. adaptación.

²¹ GÓMEZ ESPINOSA Nancy, (2004): "Administración de Proyectos" Págs. 139-142, adaptación.

4. La Organización de Actividades:

Se ha de describir el proceso que seguirá la empresa, se tendrá que describir todo el conjunto de operaciones y circuitos organizados necesarios para una buena prestación del servicio.²²

5. Plan de Fechas:

Este apartado exige un esfuerzo de planificación dividiendo los objetivos en sub-objetivos a conseguir a corto, medio y largo plazo, así como los recursos necesarios. Es muy posible que una empresa decida servir sus productos a todo el país pero que decida centrarse durante el primer año en su propia ciudad (durante la puesta en marcha del negocio), para ir ampliando el ámbito geográfico durante los años siguientes.²³

6. Área económico-financiera:

El análisis económico y financiero del proyecto empresarial requiere unos conocimientos específicos mínimos, que de no tenerlos ningún miembro del grupo de promotores, es indispensable la intervención de un asesor externo (gobiernos autónomos, cámaras de comercio y otros organismos suelen tener servicios de asesoramiento gratuito para la creación de empresas).

1.5 Tipos de Proyectos

Existen diversas clasificaciones como las mencionadas en la obra “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” del Economista Rodrigo Sáenz, en la que se afirma que en la práctica existen tres tipos de proyectos: los denominados Proyectos Complementarios, Proyectos Independientes y los Proyectos Mutuamente Excluyentes.

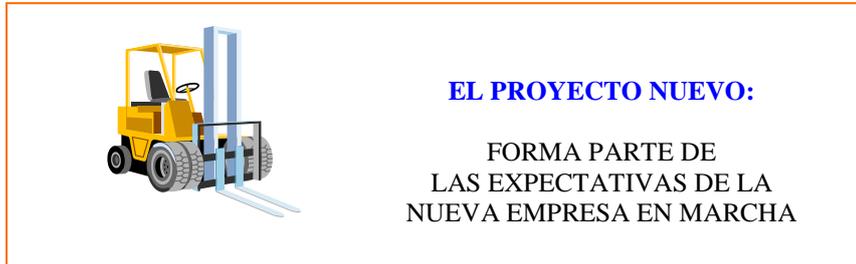
✚ Proyectos Complementarios o Acoplados: *Para ejecutar en forma conjunta y satisfacer una determinada necesidad, aprovechar una oportunidad de negocio o resolver un problema específico.²⁴*

²² GÓMEZ ESPINOSA Nancy, (2004): “Administración de Proyectos” Págs. 142-145, adaptación.

²³ GÓMEZ ESPINOSA Nancy, (2004): “Administración de Proyectos”. Págs. 145-150.
adaptación.

²⁴ SAENZ FLORES, Juan Rodrigo, “PROYECTOS FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN”, Cuarta edición, 2004. Págs. 45-46-47-48

- ✚ Proyectos Independientes: No compiten entre sí porque satisfacen necesidades distintas o resuelven problemas diferentes.²⁵
- ✚ Proyectos Mutuamente Excluyentes: Compiten entre sí porque satisfacen una misma necesidad o resuelven un mismo problema²⁶



La literatura especializada menciona otros que se ejecutan en empresas existentes y de los cuales indicamos”:

- ❖ Proyectos Necesarios o Imprescindibles: Son los que se deben hacer con obligatoriedad para no perjudicar el potencial productivo de la empresa o se deben efectuar por mandato legal (razones de salubridad o ambientales, etc.).
- ❖ Proyectos que Incrementan Ingresos: Son aquellos que mejoran la calidad. Presentación o diseño del bien producido y por lo mismo la empresa puede subir los precios.
- ❖ Proyectos que Reducen Costos: Son los que se vinculan con la optimización de la estructura de costos exclusivamente y no afectan el nivel de ingresos.
- ❖ Proyectos que Introducen Nuevos Productos: Son aquellos que amplían la gama de productos existentes y al mismo tiempo extienden la cobertura de mercado, que substituyen a un producto que se encuentra en la fase de declinación de su demanda o que introducen uno nuevo.²⁷



FIG. 6: www.google.com:
Publicidad Cybercafe
Ejemplo: PROYECTO QUE INTRODUCE UN NUEVO PRODUCTO.

²⁵ *Ibíd.*

²⁶ *Ibíd.*

²⁷ *Ibíd.*

Existe una clasificación más de los proyectos los considera como Privados y Públicos.

- Proyectos Privados: Se caracterizan porque consideran para su formulación y posterior evaluación sólo precios y costos de mercado. Estos impactos se conocen como "externalidades".
- Proyectos Públicos: Su evaluación se realiza tomando en cuenta los ingresos así como los costos de tipo social y por lo mismo tiene como objetivo determinar el beneficio neto que puede generar el proyecto sobre el bienestar de la sociedad. Este proceso se denomina Evaluación Social de Proyectos y requiere del uso del método denominado Costo - Beneficio.²⁸



FIG. 7: www.google.com:
Proyectos Público de Alcantarillado y Agua Potable.
Ejemplo: PROYECTO PÚBLICO DE EMAAP-QUITO.

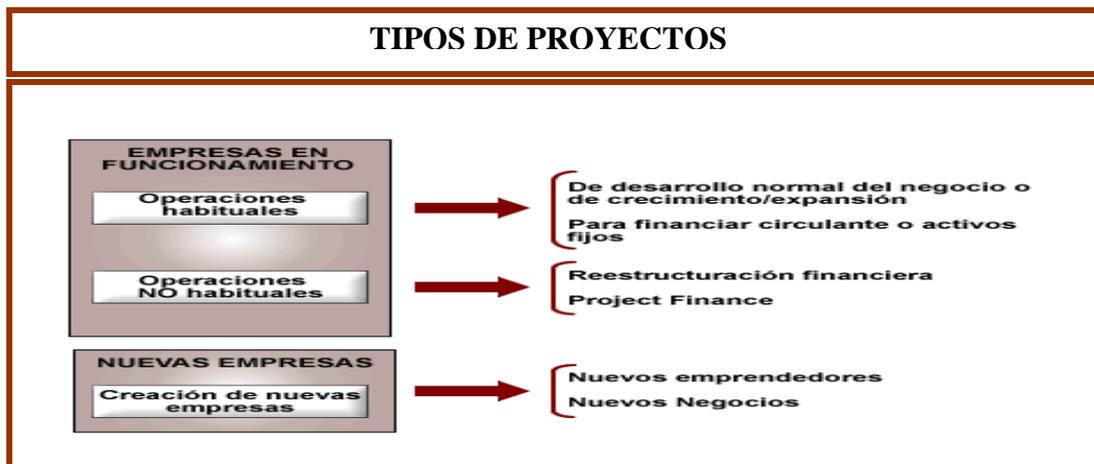


FIG. 8: TIPOS DE PROYECTOS
Dr. Welch Confesbach, MBA
"Administración de Proyectos" Lawrence.

²⁸ *Ibíd.*

1.6 Naturaleza Del Servicio

Las actividades de planificación económica como proyectos de inversión, perfil de factibilidad o plan de negocios, como en este caso, brindan soluciones inteligentes a necesidades humanas, en aspectos que son de fácil adaptación, para aprovechar una oportunidad de negocios.

“Un plan de negocios enfocado hacia la Asesoría Contable y Tributaria, es fruto de un ejercicio de proyección que analiza cuantitativa y cualitativamente los costos y beneficios de implementar esta idea de negocios, con el fin de cumplir con los objetivos de satisfacer las necesidades de los clientes”²⁹.

El propósito de adecuar un Plan de Negocios, “Es evaluar la factibilidad con la que la nueva empresa de servicios, será una posible inversión, conociendo lo que implica llevarla a cabo, cuantificando rentabilidad y sus posibles riesgos”³⁰. En esa lógica debe venderse la idea, hacia los agentes externos de la nueva compañía, para lograr la inversión de recursos propios, de inversionistas o la captación de los fondos de los bancos.

De igual forma permite identificar con toda claridad la rentabilidad esperada de los fondos propios o de terceros comprometidos en el mismo, en la figura 9, se observa el planteamiento de un plan de negocios enfocado hacia el servicio:



FIG 9: “ESQUEMA DE CAUSAS DE PLANTEAR UN PLAN DE NEGOCIOS”
Autor: Rueda Cecilia, “Como Hacer un plan de negocios” Pág. 13-16.

²⁹ “El boletín del Contador” adaptación al plan de Negocios.

³⁰ ESCOBAR Hugo, “Revista Ekos” N° 58 Quito, Junio 2005, El Plan de negocios Estructuración.



1.7 El Servicio De Asesoría Contable Y Tributaria

“Sus Necesidades con Nuestras Soluciones”

“La idea del proyecto es formar una empresa integrada por los mejores profesionales del sector, con perfecta estructura organizacional, que permita poder ofrecer una solución perfecta enfocada a las necesidades de los clientes”

1.7.1 Identificación De Las Necesidades Del Servicio

Los contribuyentes necesitan una óptima administración de su contabilidad, la Legislación Ecuatoriana es dinámica y el Servicio de Rentas Internas aumenta sus requerimientos de información auténtica y oportuna; esto hace imprescindible contar totalmente con un apoyo profesional, con este propósito se concreta este nuevo proyecto para crear una EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA en el DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, para gestionar y optimizar los recursos de las empresas y del ciudadano en particular.

La Asesoría Contable y Tributaria según el Colegio de Contadores de Pichincha es:

“El proceso de analizar, estudiar y comprender el trabajo y procesos contables de una organización, que puede segmentarse como persona natural o jurídica, para poder dictaminar sus fallas y aciertos sobre temas como el manejo de Estados Financieros y tenencia de libros auxiliares, a partir de los cuales, se diseña e implanta un servicio externo, que se basará en un plan de contabilidad que con el avance de la tecnología es computarizada y fácilmente adaptable a los exigencias del Servicio de Rentas Internas, con el fin de asegurar la competitividad, sustentabilidad y autogestión en las organizaciones o los profesionales en general”³¹.

³¹ COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE PICHINCHA, 2004.

1.8 La Prestación Actual de Los Servicios De Asesoría Contable Y Tributaria Una Visión Global

*“Quito es una ciudad privilegiada por su ubicación geográfica, pues al encontrarse localizada en la mitad del mundo constituye un punto de unión y tránsito entre el norte y sur del Ecuador.”*³² La capital y su área de influencia cuentan con 2 millones de habitantes. Es la ciudad ecuatoriana con el mayor número de universidades del país, con 22 universidades contribuye con la tercera parte de las existentes a nivel nacional.

En los últimos 4 años, en la ciudad se han graduado 8,000 profesionales en carreras técnicas o en especialidades de Auditoría y Contabilidad, lo que redundará en un creciente mercado cada vez más atractivo y al mismo tiempo se convierte en el principal filtro de actividades para la urbe.

En la actualidad, los servicios empresariales concentran una buena parte de establecimientos en el caso de papelerías, farmacias, talleres automotrices, fundaciones y profesionales, que trabajan independientes en el área de la Medicina, que contribuyen en general como parte de la inversión del capital ecuatoriano.

Por todas estas razones, Quito representa un mercado amigable para establecer la empresa, como un ente articulador del sector productivo y generador de servicios para desarrollo de la región y del país.

Se conoce que también, en los países industrializados el crecimiento de firmas consultoras o asesoras en materia contable y tributaria, desde la década de 1980 fue significativo. Existe un contingente profesional al servicio de las empresas independientemente del tamaño éstas.

Es común que la mayoría de los países industrializados subsidien, de alguna manera, los servicios de consultoría y/o empresariales a los negocios, sin embargo en Ecuador no se da tal situación y se desconoce que estos servicios pueden desempeñar un papel útil en el desarrollo económico y social en general, pues directamente elevan los niveles de eficacia de las empresas.

³² CORTÉZ Manolo, “Revista Invierta en Quito” Pág., 38-39 año 2006.

1.9 La Asesoría Contable Y Tributaria



La Consultoría, se refleja en una perspectiva innovadora al tomar los dominios de la contabilidad del usuario, desde el inicio de actividades, hasta la generación de registros e informes necesarios para una óptima gestión contable, a fin de cumplir con requerimientos de información de sus dueños, clientes, instituciones financieras y organismos fiscalizadores. Su finalidad es suministrar un servicio de alta calidad en Materias Tributarias y Contables. Está dirigida fundamentalmente a los contribuyentes que componen nuestro mercado objetivo, es decir, las medianas empresas, profesionales independientes o asociados, comerciantes, empresas individuales de responsabilidad limitada, personas naturales, y cualquier contribuyente que requiera asesoría profesional.³³

1.9.1 Características Del Servicio

El servicio de Asesoría Contable y Tributaria:

- ✦ *Se produce en el instante de prestarlo, no se puede crear de antemano o mantener preparado.*
- ✦ *No se puede demostrar previamente, ni se puede mandar por anticipado una muestra para aprobación del cliente.*
- ✦ *La persona que recibe el servicio no tiene nada tangible. El valor del servicio depende de su experiencia personal.*
- ✦ *La experiencia no se puede vender o pasar a terceros.*
- ✦ *La prestación del servicio, generalmente requiere interacción humana; dos personas se ponen siempre en contacto para crear el servicio.*
- ✦ *El cliente siempre espera el mejor servicio, no importan las dificultades que existan en la empresa, el asesor acudirá de inmediato.³⁴*

³³ Adaptado contexto de Negocios opinión Ec. Wilson Correa.

³⁴ Texto Adaptado de los Estatutos de la Asociación Nacional de Consultores del Ecuador, año 2004.



1.9.2 Dinamismo En Las Actividades A Brindar

1.9.2.1 Asesoría Contable:

Mantener permanentemente actualizada la contabilidad, por medio de establecer los procedimientos administrativos necesarios para registrar, procesar, analizar y conservar ordenadamente la documentación mercantil, comprobantes, libros y registros. Preparar estados e informes financieros, de acuerdo a principios y normas contables vigentes. Entre ellos podemos destacar: flujo de efectivo, balance general y estado de resultado.

- ✚ **Proceso De La Contabilidad:** *será de acuerdo con los principales conceptos utilizados por las NEC Y NIC vigentes en la actualidad, y preveer que tipo de control se quiere realizar o qué evolución se requiere para el tipo de negocio que demande la necesidad mediata.*
- ✚ **Contabilidad para Profesionales Independientes:** *debe distinguirse aquellos entes obligados a llevar únicamente el Libro de Ingresos y de Gastos, sin que se registre el cobro o pago de facturas, que se encuentren en estimación directa y que por consiguiente requieran saber los movimientos de cuentas bancarias y de caja.*
- ✚ **Contabilidad De Empresas Medianas** *con entidad propia mediante compañías Limitadas, Sin fines de Lucro u otra forma jurídica, donde su contabilidad tiene que registrar adecuadamente lo legalmente establecidos.*

“Asesorar no significa simplemente llevar una contabilidad, es hacer que ésta refleje la realidad y se ajuste a la normativa ecuatoriana pero para esto, debemos ser capaces de obtener información adecuada y garantizar su confiabilidad haciendo posible una toma de decisiones eficaz y a tiempo en beneficio del cliente.”³⁵

³⁵ Adaptado contexto de Negocios opinión Ec. Wilson Correa.

LA EMPRESA ESTARÁ ENCARGADA DE REALIZAR LAS SIGUIENTES LABORES:



**Mantenimiento de registros contables obligatorios y auxiliares
(Libro caja, banco, diario, mayor, inventarios, o registros equivalentes).**

Presentación de Estados Financieros

FIG.10: Adaptación: LABORES CONTABLES EMPRESA W&C CONSULTORES.

AUTOR: Paola Correa.

Otras Labores Afines:

Formulación De Cuentas Anuales E Informe De Gestión



- ✚ Balances de situación.
- ✚ Gestión de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- ✚ Estudio comparativo de la cuenta de resultados.
- ✚ Análisis económico comparativo de la plantilla.

1.9.2.2 Asesoría Tributaria:

El objetivo fundamental de esta área consisten brindar certeza en el cumplimiento efectivo de sus obligaciones impositivas, suministrar ideas y soluciones para adoptar una estructura jurídica ventajosa, utilizar correctamente franquicias legales y optimizar la carga tributaria, tanto de empresas como de sus dueños- socios y del contribuyente individual. Las decisiones económicas y financieras de las empresas producen impactos impositivos. Se colaborará con el cliente al realizar una adecuada planificación tributaria, que permita un óptimo aprovechamiento de aquellas normas mediante las cuales se consigue disminuir los costos involucrados, todo ello dentro del marco legal vigente.

¿A Quién Va Dirigido?

Este servicio estará dirigido a todas las empresas que quieran mejorar su gestión Fiscal y Tributaria en costos, en efectividad y en dinamismo. El hecho de utilizar un sistema contable computarizado siendo el Internet como canal para la intercomunicación con los clientes, que amplía las posibilidades en cuanto a velocidad de transmisión de documentos, horarios de entrega/recepción de los mismos, etc.

¿Y el Resultado?

Utilizando este servicio, el cliente recibirá una consultoría de calidad, eliminando la rigidez horaria: Tener acceso 24 horas, 365 días al año, desde su empresa, en su domicilio, con la máxima flexibilidad, seguridad, rapidez y confidencialidad.

ENTRE LAS LABORES QUE REALIZAMOS SE DESTACAN:

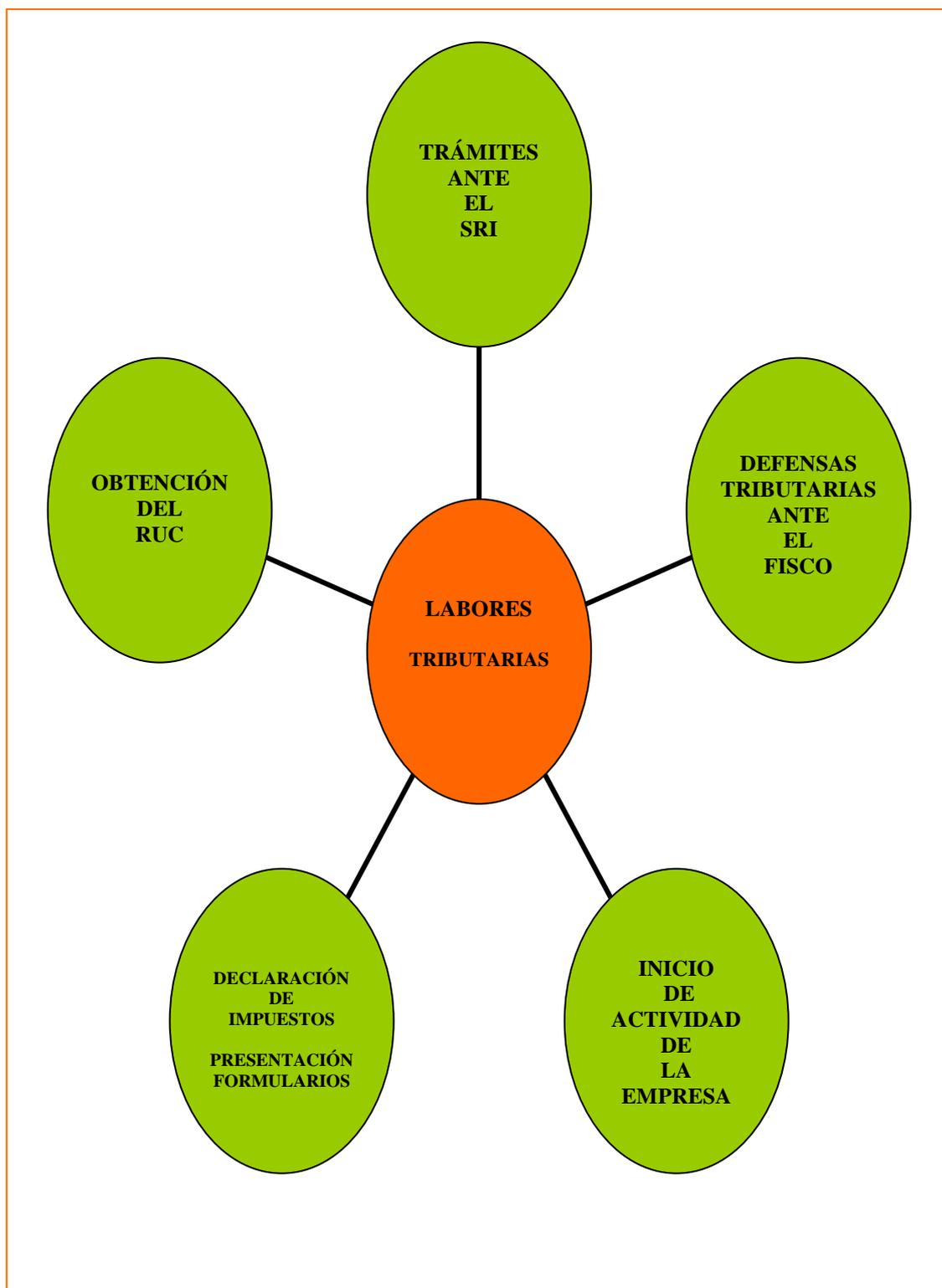


FIG.11: Adaptación: LABORES TRIBUTARIAS EMPRESA W&C CONSULTORES.

AUTOR: Paola Correa.

Conforme lo dispone su ley constitutiva, el SRI tiene la facultad de efectuar la determinación, recaudación y control de los tributos internos del Estado y de aquellos cuya administración no este expresamente asignada por la ley a otra autoridad. Por lo que el contribuyente esta obligado a declarar impuestos como son:

- ✚ Impuesto a la Renta
- ✚ Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- ✚ Impuesto a los Consumos Especiales (ICE)
- ✚ Impuesto a los Vehículos Motorizados. Ver Anexo1: Nuevos Formularios 2006

Otras Labores Afines

- ✚ *Registros tributarios: Libros de compras y ventas, remuneraciones, retenciones, inventarios, en hoja de Excel, presentación en el Programa De Anexo Transaccional DIMM y Retenciones en la Fuente al año. Las personas naturales pueden constituir sociedades.*
- ✚ *Esto les permite acceder a los beneficios de la reinversión de utilidades existentes para quienes tributan mediante contabilidad completa y postergar el pago del Impuesto Global Complementario, durante el tiempo que sus utilidades permanezcan en las empresas de las cuales sean socios. Esta y otras franquicias permiten disminuir y/o postergar su tributación, constituyendo una opción lícita para optimizar la carga tributaria tanto de personas como de empresas, puesto que son privilegios conferidos por la ley.*
- ✚ *Pondremos a su disposición la experiencia necesaria sobre las implicaciones tributarias que producen las transformaciones de tipo societario. Además, lo asesoraremos en políticas de retiros y reparto de dividendos para optimizar la tributación de las empresas, dueños, socios y accionistas.*
- ✚ *Para brindar una mejor asesoría, se contratará productos y servicios de una prestigiosa empresa de sistemas con tecnología de punta, lo cual permitirá recibir mensualmente libros técnicos, acceder a su base de datos y efectuar consultas telefónicas o por escrito, obteniendo acertadas respuestas de un equipo de expertos profesionales.*

1.10 El Equipo Directivo

“Yo Invierto En Personas, No En Ideas”
Arthur Rock

El equipo de profesionales va a analizar el ámbito económico y administrativo para sugerir las medidas necesarias con el fin de optimizar el manejo financiero y fiscal de los contribuyentes. Un consejo fuerte o unos buenos mentores pueden ser positivos. Pueden agregar credibilidad al equipo directivo e incrementar las probabilidades de éxito, se deben mencionar otras figuras de soporte como son abogados, contadores, agencias de publicidad, bancos y otras organizaciones de apoyo que puedan trabajar en beneficio de los objetivos de la empresa así como la habilidad de atraer talento.

En el caso para la instalación del proyecto, si bien se trata de funciones hasta cierto punto independientes, es probable que el pequeño empresario deba asumirlas en su mayoría. En tal caso, se recomienda la contratación de los servicios de especialistas que puedan prestarle ayuda en forma efectiva. Cabe mencionar los siguientes:

- ✚ *Un director o promotor del plan de negocios.*
- ✚ *Un ingeniero financiero para que desarrolle el tipo de financiamiento mediante el cual conseguirá los fondos para que opere la empresa.*
- ✚ *Un contador general quien lleve los registros iniciales del proyecto.*
- ✚ *Un asesor jurídico de buena reputación y en función de los recursos de la empresa.*
- ✚ *Un experto en Mercadeo que se encargue de la venta de la imagen y publicidad del negocio, sobre todo en la etapa de arranque.*
- ✚ *Un consultor específico en procesos contables.*
- ✚ *Un auxiliar de contabilidad eficaz para medir los tiempos entre las actividades de asesoría y registro de la información.*
- ✚ *Una secretaria competente y eficiente.*

Para la empresa se necesitará contar con un Contador Auditor egresado de una Universidad prestigiosa de la ciudad de Quito, registrado en el Colegio de Contadores de Pichincha con título de CPA (Contador Público Autorizado), diplomado como Experto Tributario, que cuente con sólidos conocimientos y una vasta experiencia laboral en materias tributarias-contables, pues bajo su dirección pesará la responsabilidad de las áreas mencionadas con un currículum bastante extenso en empresas de reconocido prestigio local y por que no internacional, que se decida formar parte de una sociedad con la antes mencionada actividad o giro de negocio.

Permanentemente se capacitará en organismos tales como: Universidades del Ecuador, el Colegio de Contadores Públicos de Pichincha, la CCQ (Cámara de Comercio de Quito), Instituto de Estudios y Seminarios Tributarios (SETRI), entre otros. Esto le permitirá mantener sus conocimientos permanente y oportunamente actualizados en componentes sobre los cuales la Empresa ofrecerá sus servicios.

Entre los Socios de la nueva Compañía Limitada, se debe contar con el apoyo de un Doctor en Ciencias Jurídicas y Sociales. Su formación en las Ciencias del Derecho constituye un valioso aporte para la solución de eventuales conflictos legales de nuestros clientes, en materias relacionadas con nuestro giro.

En el caso particular de este giro, se señalan los gestores estructurales en el siguiente bosquejo de organigrama los más apropiados para una pequeña empresa para la consecución de su Plan de negocios. Ver Anexo 1: Organigrama Para El Plan De Negocios Para Una Empresa De Asesoría Contable Y Tributaria

1.11 Evolución Histórica del Negocio

En Mesopotamia, Egipto, Grecia y Roma aparecen los primeros documentos que recogen información económica. Posteriormente, con el desmoronamiento de la civilización romana se produce un gran retroceso, más bien una ruptura, originándose un gran vacío en Occidente que, al llegar al término de la Edad Media, hay que partir nuevamente de cero en lo que se refiere a información contable. El desarrollo del crédito, la creación de sociedades mercantiles y el uso del contrato de mandato, en la Alta Edad Media, favorecen enormemente el crecimiento comercial, las operaciones se hacen cada vez más complejas y, ante esta nueva perspectiva económica surge el método de la partida doble que pretende satisfacer las crecientes exigencias informativas de la sociedad y, en especial de los comerciantes, para así conseguir una mejor organización y una administración más racional del negocio.

En síntesis, la información contable nació, en principio, como instrumento de conexión con el exterior. Hoy también se considera una importante herramienta de dirección, dentro del ámbito interno, es por esta razón que surge la idea del negocio como la evolución que tiene la Contabilidad en la historia económica mundial.

1.12 Origen de la Idea del Proyecto

El iniciar un negocio requiere, disponer de una idea original como también la habilidad suficiente para saberla explotar; con frecuencia, el problema no reside en cómo dar comienzo en un tipo enteramente inédito de negocio, sino en cómo emprender una actividad que no es más que una adaptación o reestructuración de una que ya existe, como en forma separada o bajo una combinación de servicio como la *ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA*.

Siempre es una grata satisfacción como promotor de cualquier tipo de proyecto el propender esperar una nueva compañía bien organizada, si se percibe que la misma va a tener un cierto nivel de utilidad o interés hacia un mercado potencial de consumidores; es así que las expectativas para instalar un negocio de estas proporciones es óptimo con la necesidad de estar asesorado los 360 días al año, sin interrupción alguna, optimizando el tiempo con la entereza que el servicio requiere.

De este modo, confluye precisamente esos dos elementos inductores de satisfacción: por una parte, el contenido de este proyecto se puede considerar como muy interesante, por el enfoque estructural, como por la forma en que se presenta la segmentación del mercado permisible.

El proceso económico del negocio, con los INPUTS y los OUTPUTS que la caracterizarán, así como el proceso de ajuste inherente a la propia regularización contable dispuesto por las Leyes de la República y el Servicio de Rentas Internas (SRI), son incluidas de forma ciertamente original, en esta primera parte del devenir de la compañía.

Es por consiguiente, en los siguientes capítulos, cuando se van abordando, mediante información objetiva todos los aspectos que conciernen a la incorporación de un prototipo de Empresa de Servicios Contables y Tributarios, se observará de forma más minuciosa, el grado en que la demanda puede llegar a mantener la Subsistencia de la Misma en un mundo competitivo y de nuevas tecnologías y de forma tan minuciosa como en la práctica, el conjunto de los elementos o masas que integran el capital de la Empresa en términos de Mercadeo que serán fundamentalmente los clientes.³⁶

³⁶ Adaptado contexto de Negocios opinión Ec. Wilson Correa.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

El Estudio de Mercado es una parte fundamental para el proyecto, en la cual se realiza una descripción de los competidores y un análisis de la demanda histórica y futura con el fin de establecer los gustos, tendencias, necesidades y requerimientos de los potenciales clientes y de esta manera definir la demanda potencial de la empresa en marcha.

Antes de iniciar con los aspectos trascendentes para definir la demanda existente, la Investigación de mercado será dividida en 2 partes, la primera esta dedicada en profundizar nociones importantes que contribuyan para dar una panorámica hacia este estudio extenso e imprescindible en la consecución de un nuevo proyecto. En la segunda parte, dicho estudio comprende el conocimiento del mercado en el cual participará el servicio de Asesoría Contable y Tributaria por lo que se requiere un diagnóstico profundo en los siguientes aspectos:

- ✚ *La Definición del Mercado*
- ✚ *Análisis de los Competidores*
- ✚ *Estudio de los Clientes*
- ✚ *Plan Estratégico del Nuevo Servicio.*

Adicionalmente se describe el Plan Estratégico del Servicio es decir la presentación de la Misión, Visión Objetivos, Nombre de la Empresa y Logotipo de la empresa.

2.1 Nociones Importantes

Se plantea un concepto importante como lo es el término “*Mercado*”, para el cual se encuentran diferentes definiciones: “Es el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Un mercado puede desarrollarse en torno a un producto, un servicio o cualquier cosa de valor”³⁷. “Es el lugar o área geográfica en la cual operan los compradores y vendedores, aquí se ofrecen a la venta mercancías o servicios y se transfiere la propiedad de los mismos”³⁸.

³⁷ <http://www.estimesa.com/>

³⁸ <http://www.ingenieriaadministrativa.com/>

El Estudio de Mercado "*Es el diseño sistemático, recolección, análisis y presentación de la información y descubrimientos relevantes para una situación de mercadotecnia específica a la que se enfrenta la empresa*". (Phillip Kotler, 1994, Pág. 112)

La Investigación de Mercados como se explica, es una subfunción de Marketing y tiene por misión la de proveer información sobre el consumidor, el contexto competitivo, identificar las oportunidades del mercado, monitorear la implementación de los programas de marketing, evaluar el desempeño del marketing mix.³⁹

La American Marketing Association, define:

"La Investigación de Mercados: específica la información requerida para enfrentar estos problemas; señala el método para la recolección de información; dirige e implanta el proceso de recolección de información, analiza los resultados e informa sobre los hallazgos y sus implicaciones". (Peter D. Bennett, 1988, Pág. 117)

2.1.1 Objetivo Fundamental Del Estudio De Mercado

Verificar que los clientes previstos existen realmente (si existen necesidades identificadas a satisfacer, que en la actualidad no son satisfechas o mal satisfechas, que los futuros clientes son suficientemente numerosos y se pueden alcanzar sin dificultad pues cuentan con un poder adquisitivo suficiente acorde al proyecto).

2.1.2 Característica Esencial del Estudio de Mercado

Cualquier estudio de investigación que se realiza con el objeto de recabar y analizar datos científicamente de distintos mercados, incluye todo tipo de encuestas, especialmente muestrales, referentes a la opinión de todo tipo de entidades físicas o jurídicas, consumidores, usuarios, empresas, administraciones, o bien destinadas a la medición de mercados, medios de comunicación; mediante encuestas entre comerciantes, consumidores o informantes calificados.

³⁹ <http://www.competir.com/>

2.1.3 Principios Del Estudio De Mercado

Se puede realizar la proyección de Mercado por sí mismo, pero en la mayoría de casos, es posible encargarlo a un tercero, por ejemplo a una empresa "junior" (asociación de estudiantes de grandes escuelas de comercio) que practiquen precios atractivos o a profesionales del marketing (direcciones disponibles en la ADETEM - Asociación para el desarrollo de las técnicas de Marketing Internacional), es obligatorio participar para estar al tanto de la información del proyecto:

- ✚ *“Es fundamental entrevistarse con clientes potenciales cada vez que sea posible”.*
- ✚ *“Conducir un análisis macroeconómico de la actividad proyectada: estadísticas nacionales, tendencia global del mercado, etc.”*
- ✚ *“Permanecer prudente frente a las cifras recogidas.”*
- ✚ *“Mediante la información primaria y secundaria discernir y estudiar la viabilidad del Proyecto y luego realizar el estudio Financiero o de Factibilidad del mismo”*

2.1.4 Dimensiones Relacionadas Con El Estudio De Mercado

En esencia, se hace referencia a cuatro características principales:

- ✚ *Es un conocimiento sistemático, metódico.*
- ✚ *Es obtenido objetivamente,*
- ✚ *Es aquel que suministra o provee información.*
- ✚ *Ayuda en la toma de decisiones.*

En el enfoque de Kinneary y Taylor, subyace estas dimensiones pues afirman que:

"La investigación de mercados es un enfoque sistemático y objetivo para el desarrollo y el suministro de información para el proceso de toma de decisiones por parte de la gerencia de marketing" (T. Kinneary y J. Taylor, 1993:6)⁴⁰

40 *Ibíd.* Págs. 148-149

2.1.5 La Gerencia De Marketing Y El Brief Del Estudio De Mercados

"Briefing" en inglés, significa: dar instrucciones, órdenes, reunión informativa.

Está compuesto por el verbo "to brief" (informar), y por el radical "ing", que expresa acción.⁴¹ Es un término técnico utilizado tanto en marketing como en publicidad y se refiere a la información generalmente escrita, que una empresa transmite a los expertos para que puedan llevar a cabo de la mejor forma posible todas las operaciones tendientes a investigar, promocionar, o publicitar un producto o servicio, según se trate de un brief de investigación, de promoción, o de publicidad.⁴²

CUESTIONARIO ENFOCADO AL ESTUDIO DE MERCADO	
¿QUÉ? y ¿POR QUÉ?	<ul style="list-style-type: none"> ✚ ¿Qué vamos a vender? ✚ ¿Por qué esto precisamente y no otra cosa? ✚ ¿Cómo estar seguro de lo que se afirma? ¡Ninguna afirmación sin justificación!
¿A QUIÉN?	<ul style="list-style-type: none"> ✚ ¿Qué clientes? ✚ ¿Por qué estos? ✚ ¿Qué es lo que permite concretamente afirmarlo?
¿CÓMO?	<ul style="list-style-type: none"> ✚ ¿Qué modo de funcionamiento y de venta? ✚ ¿Por qué de esta manera y no de otra? ✚ ¿Qué es lo que permite justificarlo?
¿CUÁNTO?	<ul style="list-style-type: none"> ✚ ¿Qué nivel previsible de ventas? ✚ ¿Qué es lo que permite afirmar tal cifra de negocios previsible? ✚ ¿Qué es lo que permite comprobar que es realista y que será alcanzada?
¿DÓNDE?	<ul style="list-style-type: none"> ✚ ¿En qué lugar? (implantación, ubicación) ✚ ¿Cómo justificar que este lugar es el que conviene, en particular cuando se trata de una clientela localizada?

FIG 11: CUESTIONARIO ADECUADO PARA EL ESTUDIO DE MERCADO
ADAPTADO DE "PROYECTOS FORMULACIÓN Y EVALUACION"
Autor: Ec. Rodrigo Sáenz Flores, MBA.

⁴¹ Ibíd.

⁴² Enciclopedia Océano 1, Pág. 72

En gran parte se apelará al sentido común aplicado al proyecto, respuestas pertinentes que estén apuntaladas por indagaciones documentales, observaciones, comprobaciones, investigaciones y opiniones de personas neutrales que tengan las competencias necesarias para el tema planteado.

En las figuras 12 y 13 se esquematiza el flujograma que establece la definición del problema, el análisis de factibilidad del estudio y las acciones que se tomarán con los resultados (Action Standard = patrones de acción).



FIG.12: EL BRIEF FASE 1: CÓMO DEFINIR EL PROBLEMA
Adaptado por: Paola Correa Enciclopedia Océano 1, Pág. 72

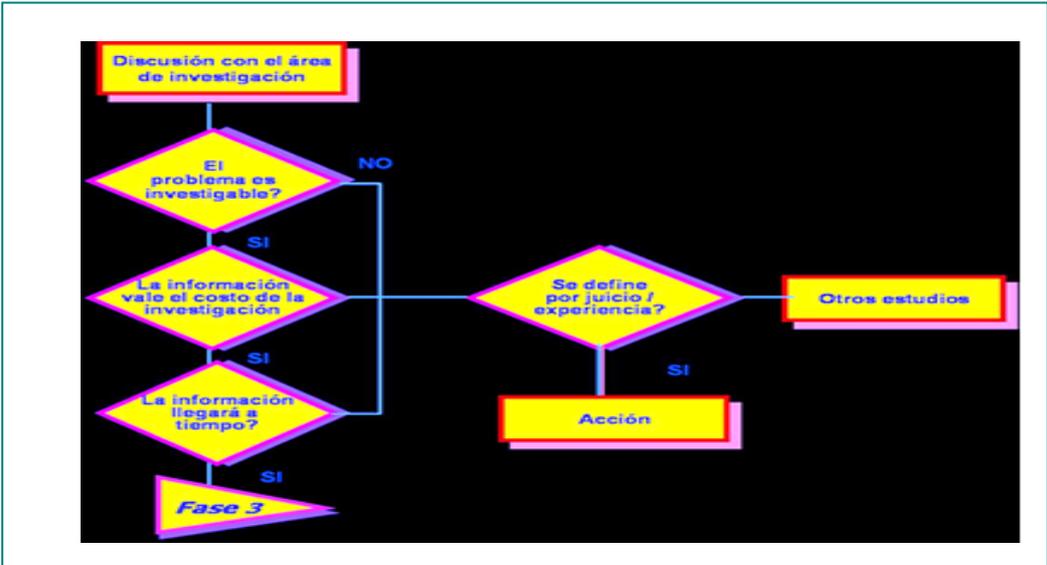


FIG.13: EL BRIEF FASE 2: ANÁLISIS DEL ESTUDIO
Adaptado por: Paola Correa Enciclopedia Océano 1, Pág. 73

2.2 Definición Del Mercado

Como parte del estudio de mercado es importante realizar un enfoque para establecer los segmentos a atacar a los cuales se dirigirá el servicio y el posicionamiento. En primer lugar se realizarán las pertinentes depuraciones para así definir el mercado de ingresos para la empresa. Cabe destacar que en el caso de la Asesoría Contable y Tributaria la depuración será más exhaustiva y contundente, pues es necesario realmente identificar la población a la cual se aplicará la respectiva encuesta, para luego obtener la tabulación y resultados de ésta manera anexar al estudio financiero la demanda potencial final.

Se determinará un grupo selecto dentro del mercado, que se expresa mediante la necesidad substancial dentro del giro del negocio, el poder de contratación del servicio sólo destacando cuanto aportará la tercerización dentro de su ejercicio, sin importar su ubicación geográfica pero si la disponibilidad de tiempo de quien realiza la asesoría.”⁴³

Existen dos grandes grupos de potenciales clientes ubicados en el Distrito Metropolitano: Ver Anexo 2: Clientes Potenciales Depuración

Primera Depuración:

- Las personas Naturales y
- Las personas Jurídicas Sector Privado.

Segunda Depuración:

Ranking impuesto a la renta causado y de impuesto declarado entre \$10,000 y \$100,000.

- Personas Naturales:
Por su Declaración de Impuesto a la renta Anual.
Desde los \$ 10.000,00 a los \$ 100.000,00.
- Personas Jurídicas
Por su Declaración de Impuesto a la Renta Anual.
Desde los \$ 10.000,00 a los \$ 100.000,00.

Tercera Depuración:

- Personas Naturales:
En el ejercicio de su profesión:
Profesionales en la Salud: Médicos en General.
- Personas Jurídicas Sector Privado:
Por el giro de Negocio y su tamaño:
 - Farmacias
 - Talleres Mecánicos
 - Fundaciones Médicas
 - Papelerías.

⁴³ <http://www.competir.com/>

Cuarta Depuración:

- Personas Naturales:
Médicos en General con consultorios privados
Que no requieran llevar contabilidad pero si estén obligados a deberes con el fisco.
- Personas Jurídicas Sector Privado:
Obligadas a llevar contabilidad y obligadas a Tributar ante el fisco.
- Farmacias, Talleres Mecánicos, Fundaciones Médicas, Papelerías.

Quinta Depuración:

Por su localización

- Personas Naturales:
Médicos en todas las especialidades que posean Consultorio Médico propio, pertenecientes a instituciones de salud prestigiosas Al Norte de Quito.
- Personas Jurídicas Sector Privado:
Por su ubicación cerca del proyecto Zona Geográfica el Distrito Metropolitano de Quito (Norte):
 - Farmacias
 - Talleres Mecánicos
 - Fundaciones Médicas
 - Papelerías.

2.2.1 Características Especiales De Cada Segmento

2.2.2.1 Persona Natural:

A efectos de la obligación contable y tributaria, se consideran personas naturales a los seres humanos sujeto de derechos y obligaciones, las sociedades conyugales, las sucesiones indivisas y las herencias yacentes. La Persona, legalmente hablando, es todo ser capaz de tener y contraer derechos y obligaciones. Cuando los derechos y obligaciones los ejerce un individuo en forma particular se habla de PERSONA FÍSICA O NATURAL. La existencia Legal de la persona natural comienza al nacer y termina con la muerte.

2.2.2.2 Persona Jurídica del Sector Privado:

Aquellas que dependen de la iniciativa particular, siendo de dos tipos:

- ✚ Según la Ley de Compañías Ecuatorianas, aquellas que persiguen fines de lucro llamadas Sociedades civiles y comerciales.
- ✚ Al igual que aquellas Sin fines de Lucro o que no persiguen ganancias, a saber las Corporaciones y las Fundaciones.

2.2.2.3 Obligaciones Contables Y Tributarias De Cada Segmento

“Están obligadas a llevar Contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma, todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades en general; también lo estarán las personas naturales que realicen actividades empresariales en Ecuador y que operen con capital propio que al 1 de Enero de cada ejercicio impositivo supere los veinte y cuatro mil dólares (\$ 24.000) o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio inmediato anterior sean cuarenta mil dólares de los Estados Unidos de América (\$40.000) incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades profesionales, agrícolas, pecuarias, forestales o similares”. (Manual Legal del Contador Actualizado, 2006, Pág. 11)

Ej: *Los Profesionales Médicos*



Ej: *Los Talleres Automotrices*



Según el Código Tributario Ecuatoriano: Art. 25.- Contribuyente “es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas”. (Art. 94 Ley de Régimen Tributario Interno)

En el caso de una empresa o persona natural que produce bienes, los comercializa o presta servicios gravados con Impuesto al Valor Agregado deberá presentar la declaración y el pago mensual utilizando para el efecto, un formulario sujeto a las disposiciones del fisco. Los organismos que tengan un estatuto particular que pueda ser identificado con ayuda de archivos: Se pueden detectar por medio de diferentes soportes (por ejemplo: guías profesionales, archivos seleccionados de la Cámara de Comercio o la Superintendencia de Compañías, Gremios o Colegios de profesionales). Para este tipo de clientes, es imperativo entrevistar a un cierto número (panel) para conocer su reacción con respecto al servicio propuesto.

2.3 Demanda Histórica del Proyecto

De acuerdo a las cifras de la Superintendencia de Compañías, el Ecuador tiene una importante facturación cada año, en el caso de los Servicios a Empresas y Profesionales. Es así que tras la fuerte caída que sufrió el sector en 1999, su recuperación se ha mantenido en niveles de crecimiento importantes de las ventas, a tal punto que entre el 2001 y 2002, se registró un promedio de 65.17% , ubicándose en \$ 1 253.8 millones, equivalente al 5.15% del PIB del año.

Este comportamiento resulta comprensible por el hecho de que en esta categoría están incluidos todos los servicios prestados en general excepto (salud, educación, vivienda, etc.) de modo que la recuperación general de la Economía en el 2003, se reflejó en el uso de estos servicios por parte de los usuarios.

Dentro de los Servicios a Empresas y Profesionales, están incluidos los servicios jurídicos, que representaron el 1.97% de las ventas del fragmento en el 2003; los Servicios de Contabilidad, Auditoría y Teneduría de Libros, con el 6.90% de las ventas totales, los servicios de elaboración y procesamiento de datos, con el 2.07% de participación, los servicios técnicos y arquitectónicos, con ventas equivalentes al 5.49% del total; los servicios de publicidad es el segmento que captó el 5.18% de las ventas y otros servicios a empresas exceptuando el alquiler y arrendamiento de maquinaria que es el un segmento también importante con ventas equivalentes al 78.39%.

Lo que establece una perspectiva de crecimiento en las ventas, en la rama *SERVICIOS DE CONTABILIDAD AUDITORÍA Y TENEDURÍA DE LIBROS (R: 8322)* del 7.00% para el año 2004, tendiendo a un incremento permisivo para los próximos años de un punto porcentual sobre el mismo debido a que la *CONSULTORÍA CONTABLE* como el porcentaje de *RECAUDACIÓN TRIBUTARIA*, ha crecido desde la adopción del dólar, llegando a representar el 35% del PIB en el año 2005.

Cabe subrayar que este porcentaje de proyección de las ventas de aproximadamente el 8%, será incorporado al estudio financiero más adelante para la proyección de los ingresos esperados del proyecto para los próximos 5 años⁴⁴

⁴⁴ REVISTA EKOS, julio del 2005, "Ranking empresarial" Págs. 66-67

En la figura 14, la Cámara de Comercio de Quito (CCQ), nos muestra que en total están registradas en el año 2006; 9.702 compañías en este sector, de las cuales el 73% están en el segmento de servicios en general, el 9.50% a los servicios técnicos arquitectónicos; el 6.85% corresponde a los Servicios de Contabilidad y Tributación, el 4.99% a Publicidad y el 3.01% a Servicios Jurídicos.⁴⁵ Estas cifras nos demuestran que se produce una modificación en el sistema empresarial de la Ciudad, en materia de tercerización de servicios; se desarrollan las empresas localizadas en el sector de comercio, transportes, comunicaciones y servicios de Asesoría Laboral, Financiera y Tributaria.

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA CRECIMIENTO DE LAS MISMAS DIVIDIDAS POR RAMÁS SEGÚN LA CCQ LOCALIZACIÓN: Distrito Metropolitano AÑO 2006		
EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA		Nº COMPAÑÍAS
1	AGRICULTURA	2,520.00
2	MINAS Y CANTERAS	246.00
3	INDUSTRIA	1,994.00
4	ELECTRICIDAD	86.00
5	CONSTRUCCION	1,361.00
6	COMERCIO	8,154.00
7	TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	2,453.00
8	SERVICIOS A EMPRESAS y PROFESIONALES	9,702.00
9	SERVICIOS PERSONALES	1,229.00
TOTAL		27,745.00

FIG.14: FUENTE: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS SOCIETARIOS Y DIVISIÓN DE INFORMÁTICA
 CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO AÑO 2005
 ADAPTADO POR: Paola Correa

2.4 Posicionamiento en el Mercado:

“Posicionar es el arte de diseñar la oferta y la imagen del proyecto de modo que ocupe un lugar distintivo en la mente del mercado meta”⁴⁶ La Asesoría Contable y Tributaria debe tener las siguientes características imprescindibles para poder posicionarse en el mercado como un servicio innovador, confiable y de calidad. Entre los principales puntos clave para el posicionamiento se encuentran los subsiguientes:

- ✦ *Bajos Costos.*
- ✦ *Profesionales calificados y con experiencia en el campo.*
- ✦ *Servicio innovador hacia fomentar el desempeño de la empresa.*
- ✦ *Eficacia y Eficiencia en brindar Información oportuna, concisa y veraz.*

⁴⁵ *Ibíd.*

⁴⁶ Adaptación Revista “Marketing Mix” “¿Cómo posicionarse exitosamente en el mercado” tomo I Pág. 60

Estos factores que se añaden a la cadena de valor se conseguirán con el complemento de:

- ✚ *Una oficina situada en el centro de los negocios del Distrito Metropolitano, con características modernas para una buena organización departamental.*
- ✚ *Planificación adecuada y eficiente de las actividades, mediante una base de datos exclusiva para clientes.*
- ✚ *Tecnología de punta para procesamiento de Contabilidades y Declaraciones, el primero mediante uso de Software Especializado y el segundo por programas utilizados por el Servicio de Rentas Internas.*
- ✚ *Cobertura total del servicio por Expertos en Gestión Contable y Tributaria.*
- ✚ *Departamentalización bien distribuida ocupada por personal eficiente y capacitado.*

2.5 Estimación De La Demanda Para El Proyecto

*“Todo cliente potencial es un cliente en efectivo.”
(Séneca)*

El servicio a brindar atacará al 100% de las personas naturales, obligadas a llevar contabilidad ó a llevar diarios de ingresos y egresos, que se encuentran en el Sector de los Profesionales de la Salud, aquellos que cuenten con un consultorio médico propio, al Norte del Distrito Metropolitano. El otro segmento al cual se pretende brindar el servicio son aquellos negocios medianos obligados a llevar contabilidad y por ende a declarar por el Ranking de impuesto causado entre los cuales se nombra a: Papelerías, Talleres Automotrices, Farmacias, Fundaciones Instituidas Con Fines Médicos En Beneficio De La Comunidad.

2.5.1 Tipo De Muestra:

A continuación se analizará cuáles son los posibles demandantes a partir de dos tipos de formularios utilizados para las encuestas y se analizará los resultados por medio del PROGRAMA MARKETING DE SANTESMÁSES MESTRE MIGUEL, (1999), Madrid-España ,y mediante el SPSS por el medio del cual se incorporará el tamaño de la población y obtendremos el tamaño de la muestra para el desarrollo de las Encuestas, esta información será tabulada en el programa obteniendo de esta forma los datos para determinar la demanda potencial.

FÓRMULA DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA



POBLACIÓN INFINITA

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{E^2}$$

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * E^2 + Z^2 * p * q}$$

POBLACIÓN FINITA

n = muestra
Z = Nivel de confianza
p = probabilidad
q = probabilidad
E = % error
N = población

Estas son las Distintas Tablas Utilizadas para la Proyección de la Demanda:



Confiabilidad del:	95%
Margen de Error:	5%
Probabilidad de Ocurrencia:	0.50
Probabilidad de que No Occurra:	0.50

Error de Muestreo o Tamaño de la Muestra

ERROR DE MUESTREO/ TAMAÑO DE LA MUESTRA

Proporciones

Poseen el atributo: p= ▲

No poseen el atributo: q= ▼

Población finita

Tamaño de la población: ▲ ▼

Error de muestreo en (%): ▲ ▼

Tamaño de la muestra: ▲ ▼

Intervalo de Confianza

95.50%

99.7%

Población infinita

Error de muestreo en (%): ▲ ▼

Tamaño de la muestra: ▲ ▼

SALIR

DEMANDA TOTAL MERCADO

ERROR DE MUESTREO/ TAMANO DE LA MUESTRA

Proporciones Poseen el atributo: $p = 0.5$ No poseen el atributo: $q = 0.5$		Intervalo de Confianza 95.50% 99.7%	
Población finita Tamaño de la población: 3000 Error de muestreo en (%): 8.69 Tamaño de la muestra: 127		Población infinita Error de muestreo en (%): 10.00 Tamaño de la muestra: 100	

SALIR

DEMANDA TOTAL MÉDICOS

ERROR DE MUESTREO/ TAMANO DE LA MUESTRA

Proporciones Poseen el atributo: $p = 0.5$ No poseen el atributo: $q = 0.5$		Intervalo de Confianza 95.50% 99.7%	
Población finita Tamaño de la población: 100 Error de muestreo en (%): 10.00 Tamaño de la muestra: 50		Población infinita Error de muestreo en (%): 10.00 Tamaño de la muestra: 100	

SALIR

DEMANDA TOTAL PAPELERIAS

ERROR DE MUESTREO/ TAMANO DE LA MUESTRA

Proporciones Poseen el atributo: $p = 0.5$ No poseen el atributo: $q = 0.5$		Intervalo de Confianza 95.50% 99.7%	
Población finita Tamaño de la población: 170 Error de muestreo en (%): 8.66 Tamaño de la muestra: 75		Población infinita Error de muestreo en (%): 10.00 Tamaño de la muestra: 100	

SALIR

DEMANDA TOTAL FUNDACIONES

ERROR DE MUESTREO/ TAMANO DE LA MUESTRA

Proporciones Poseen el atributo: $p = 0.5$ No poseen el atributo: $q = 0.5$		Intervalo de Confianza 95.50% 99.7%	
Población finita Tamaño de la población: 140 Error de muestreo en (%): 4.80 Tamaño de la muestra: 106		Población infinita Error de muestreo en (%): 10.00 Tamaño de la muestra: 100	

SALIR

DEMANDA TOTAL TALLERES

ERROR DE MUESTREO/ TAMANO DE LA MUESTRA

Proporciones Poseen el atributo: $p = 0.5$ No poseen el atributo: $q = 0.5$		Intervalo de Confianza 95.50% 99.7%	
Población finita Tamaño de la población: 226 Error de muestreo en (%): 7.87 Tamaño de la muestra: 65		Población infinita Error de muestreo en (%): 10.00 Tamaño de la muestra: 100	

SALIR

DEMANDA TOTAL FARMACIAS

INSTRUMENTO PARA LA MEDICIÓN DEL MUESTREO

Modelo de Encuesta para Negocios Medianos

**FORMULARIO PARA REALIZAR UNA ENCUESTA SOBRE LA
DEMANDA POTENCIAL DE UN SERVICIO DE ASESORÍA
CONTABLE Y TRIBUTARIA
EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

A._ ZONIFICACIÓN DE LA ENCUESTA

Nombre de la Empresa:

Dirección de la Empresa:

Actividad:

B._ DESARROLLO DE LA ENCUESTA:

1. *¿Lleva Contabilidad en su Negocio?*

SI NO

2. *¿A la fecha usted satisface su requerimiento de manejo Contable y Tributario internamente?*

SI NO

3. *¿Le gustaría recibir un nuevo Servicio Contable y Tributario de Primera?*

SI NO

4. *¿Podría usted informar del costo de su servicio contable mensual?*

SI NO

PRECIO X MES

ENCUESTA REALIZADA POR:

FIRMA DEL SUPERVISOR:

Modelo de Encuesta para Profesionales Médicos

**FORMULARIO PARA REALIZAR UNA ENCUESTA SOBRE LA
DEMANDA POTENCIAL DE UN SERVICIO DE ASESORÍA
CONTABLE Y TRIBUTARIA
EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

A._ ZONIFICACIÓN DE LA ENCUESTA

Nombre del Encuestado:

Dirección:

Actividad:

B._ DESARROLLO DE LA ENCUESTA:

1. *¿Lleva Contabilidad en su Actividad Profesional?*

SI NO

2. *¿A la fecha usted satisface su requerimiento de manejo Contable y Tributario con un profesional o empresa de Contabilidad?*

SI NO

3. *¿Le gustaría recibir un nuevo Servicio Contable y Tributario?*

SI NO

5. *¿Podría usted informar del costo de su servicio contable mensual?*

SI NO

PRECIO X MES

ENCUESTA REALIZADA POR:

FIRMA DEL SUPERVISOR:

Nota: En el Anexo 2 Encuestas: Se proporciona los datos concentrados en la tabulación, utilizando el programa SPSS

2.5.2 TABULACIÓN Y RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ENCUESTAS ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA Y COMPETENCIA DIRECTA

2.5.2.1 POR EL GIRO DEL NEGOCIO Y RANKING DE DECLARACIÓN DE IMPUESTO

2.5.2.1.2 Profesionales Médicos

El *Subsector Privado* está integrado por entidades con fines de lucro (Hospitales, Clínicas, Dispensarios, Consultorios, Farmacias y las Empresas de Medicina Pre-pagada) y las organizaciones privadas sin fines de lucro como diversas ONGs, organizaciones populares de servicios médicos, asociaciones de servicio social, etc., las cuales representan el 14.6 % de los establecimientos del país. Los servicios privados se financian por el gasto directo de las familias y las entidades privadas para su funcionamiento deben estar registradas y autorizadas por el MINISTERIO de SALUD PÚBLICA.

Se estima que 13.684 personas trabajan en este subsector, de ellas 12.025 en instituciones con fines de lucro y 1.659 en establecimientos sin fines de lucro; igualmente existen 10.000 consultorios médicos particulares, la mayoría ubicados en las principales ciudades, con infraestructura y tecnología elemental. También existen empresas de Medicina Pre-pagada y cubren un 2.2% de la población de los estratos de medianos y altos ingresos.

Es por esta razón que radica la importancia de depurar la información acerca de los profesionales de la salud, que trabajan en Consultorios Médicos Privados de la Ciudad de Quito, para que sea la declaración semestral por actividad profesional, el parámetro que a través del rubro de Impuesto a la Renta declarado, que se encuentra dividido desde los Diez mil dólares Americanos (\$10.000) hasta los Cien mil Dólares Americanos (\$ 100,000.00) la medida para realizar las preguntas pertinentes hacia este segmento de mercado.

La base de datos para enmarcar la población objetivo fue otorgada por el Colegio de Médicos de Pichincha, por la Dra. Gladys Peñafiel, que a través del departamento legal, los médicos privados se mantienen en una cifra de 378 médicos afiliados y con este monto previsto en su declaración, de los cuales se toma una muestra de 127 de un pequeño censo al 2005.

También es importante recalcar que este valor es consiste al obtenido en el programa de SANTESMÁSES MESTRE MIGUEL, (1999), pues de los 10 000 consultorios encontrados en la información otorgada por el Ministerio de Salud al Norte de Quito se encuentran en realidad en un numero de 3 000 médicos que en distintas ramas atienden en consultorio propio tomando este dato como tamaño de la población afectándolo con un error de muestreo del 8.69% estimando un tamaño de muestra de 127 médicos repartidos indistintamente en los mejores Hospitales , Clínicos y Centros Médicos de renombre al Norte del Distrito como:

- ✚ *Centro Médico Meditropoli ubicado al frente del Hospital Metropolitano en la Avenida Mariana de Jesús s/n.*
- ✚ *Instituto de Gastroenterología localizado en la Avenida Eloy Alfaro #2071.*
- ✚ *Centro Médico Pasteur ubicado en la Avenida Eloy Alfaro # 617 e Italia.*
- ✚ *Edificio Diagnóstico 2000 en la Avenida Mariana de Jesús s/n.*
- ✚ *El Centro Médico AXXIS en la Vozandes 260 y América.*
- ✚ *Clínica Pichincha localizada en la Veintimilla y Páez. # 233.*
- ✚ *Novaclínica en la Veintimilla # 1394 y 10 de Agosto.*
- ✚ *Cecardi en la Avenida República 1632.*
- ✚ *Centro Médico materno Infantil en la Manual Barreto y la Coruña # 132.*
- ✚ *Onix Av. Republica del Salvador # 0e-256.*
- ✚ *Entre otros importantes para el proyecto.*

La figura 21 muestra el Ranking de Impuesto Causado en el Sector de las Actividades relacionadas con la Salud en el Año 2005, para consultorios privados en el Distrito Metropolitano de Quito:

RANKING IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO
PERSONAS NATURALES
SECTOR ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SALUD
HUMANA ⁽¹⁾

QUITO- AÑO FISCAL 2005

en US\$ dólares - Fecha de corte: 10 de julio de 2005

CONSULTORIOS PRIVADOS EN GENERAL COLEGIO DE MEDICOS DE PICHINCHA	GENERAL		RENTA CAUSADO	
	NÚMERO	PESO	MONTO USD\$	PESO
INTERVALO	CONTRIBUYENTES			
Entre 10.000,00 y 100.000,00	1,280	1.35%	30,039,021.3	36.38%

Nota (1) Los contribuyentes que se detallan en esta información provienen de los registros cuya Actividad Económica corresponde a "Actividades relacionadas con la salud" en el RUC (código CIU: "N851"). Se exceptuaron las principales sociedades de medicina prepagada.

Elaboración: Planificación y Control de Gestión - SRI

Fuente: Bases de Datos SRI

Fecha: 10 de agosto del 2004

RANKING IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO
PERSONAS NATURALES

SECTOR ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SALUD HUMANA ⁽¹⁾ - AÑO
FISCAL 2005

en US\$ dólares - Fecha de corte: 10 de julio de 2005

CONSULTORIOS PRIVADOS COLEGIO DE MEDICOS DE PICHINCHA	PROPIO		RENTA CAUSADO	
	NÚMERO	PESO	MONTO USD\$	PESO
INTERVALO	CONTRIBUYENTES			
Entre 10.000,00 y 100.000,00	127	32.6%	279,349	23.4%

FIG. 21: Fuente: SERVICIO DE RENTAS INTERNAS AÑO 2005
 ADAPTADO POR: Paola Correa

Tabla 1-A

Tabla de frecuencia ¿LLEVA CONTABILIDAD EN SU ACTIVIDAD PROFESIONAL?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	127	100.0	100.0	100.0
	Total	127	100.0	100.0	
Total		127	100.0		

Tabla 2-A

Tabla de frecuencia ¿ A LA FECHA USTED SATISFACE SU REQUERIMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	25	19.7	19.7	19.7
	NO	102	80.3	80.3	100.0
	Total	127	100.0	100.0	
Total		127	100.0		

Tabla 3-A

Tabla de frecuencia ¿LE GUSTARIA RECIBIR UN NUEVO SERVICIO CONTABLE Y TRIBUTARIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	77	60.6	60.6	60.6
	NO	50	39.4	39.4	100.0
	Total	127	100.0	100.0	
Total		127	100.0		

Tabla 4-A

Tabla de frecuencia ¿PODRIA INFORMAR EL COSTO MENSUAL DE SU SERVICIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	127	100.0	100.0	100.0
	Total	127	100.0	100.0	
Total		127	100.0		

A continuación se examinará las tablas para determinar la demanda potencial para este segmento:

Tabla 1-A

En esta tabla se puede identificar el 100 % de todos los encuestados llevan Contabilidad, entendiéndose como registros auxiliares comprobantes de Ingreso y de Egreso dispuesto por ley y hacen uso de esta herramienta para sus actividades.

Tabla 2-A

Un 19.70% responde Sí, porque satisfacen el requerimiento de un servicio contable pero un 80.00 % No satisface al mismo, cabe destacar algunas de las observaciones en que los que participa los criterios de los encuestados: “No necesariamente se respaldan en una empresa contable o en un profesional de la rama, más bien a veces se ahorran un poco al ser atendidos por las personas que realizan trámites fuera del SRI y se consiguen un contador para la firma. Pero la gran mayoría de médicos, tuvieron que pagar glosas tributarias altas, al no contar con un servicio profesional que los apoye en su gestión y a pesar del módico precio establecido por personas tramitadoras, concluyó en desagradables situaciones cuando fueron visitados por agentes del SRI demandando el pago de la “tarifa módica” por una falsa confiabilidad en el servicio.

Tabla 3-A

Se establece que el 60,6% desea recibir un Servicio Contable Profesional sin preocuparse de nada, desearían mantenerse al día con el SRI, lo único que creen que deben preocuparse es del pago puntual de sus declaraciones semestrales; y estarían dispuestos a contratar un profesional eficiente para acudir cuando más lo necesiten y ayudar a esclarecer sus dudas en materia contable; ya que su inconformidad con el servicio existente es notable.

Tabla 4-A

En esta pregunta el 100% de los encuestados no expresaron el costo mensual por servicios contables, pero por medio de un sondeo en la Competencia la tarifa oscila desde los \$200 hasta los \$1 000 dólares anualmente, pero eso dependía exclusivamente de los meses de mayor facturación y de la cantidad de transacciones que realizaban.

La Demanda Total será en total de 77 médicos pues mediante la aplicación de la encuesta y posteriormente su tabulación se justifica que existe la necesidad de recibir el servicio por parte del sector médico privado, cifra con la cual se proyectará la demanda inicial, pues según datos del Servicio de Rentas Internas, los sectores menos atendidos

por Prestaciones de Teneduría de Libros y Asesoría, Contable y Tributaria, son los Médicos abarcando el 65% en general, es necesario resaltar que la demanda se define como la “respuesta al conjunto de servicios, ofrecidos a un cierto precio, en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias”⁴⁷. Esta premisa aporta para establecer que la demanda esta dispuesta y las condiciones están dadas para fijar una demanda potencial, pero se deberá tomar en cuenta que existe competencia directa para el segmento en este caso son dos compañías dedicadas a brindar Asesoría Contable y Tributaria:

COMPETENCIA DIRECTA PARA LAS PAPELERIAS EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE y TENEDURÍA DE LIBROS PERÍODO 2005-2006 EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA	
0991299017001	AUDITORES CORPORATIVOS C. LTDA. PAEZ &
1791819748001	PROSECON

Adicionalmente, por medio de una visita personal a las 2 empresas ya mencionadas se investigó lo siguiente:

En *AUDITORES CORPORATIVOS CIA. LTDA. PAEZ & ASOCIADOS* se atiende un promedio de 10 a 12 médicos, estos datos fueron obtenidos de la Base de Datos General de Clientes de la Empresa, la misma que autorizada por el Ingeniero Patricio Pinto, Gerente de Mercadeo y en *PROSECON* se proporciona el servicio en un promedio de 11 a 13 médicos, cifra autorizada por la Ingeniera Alexandra Dávila Gerente del Área Contable de la segunda empresa.

Es fundamental establecer que debido a que otras empresas no tienen las características de las que posee el nuevo proyecto, no representan competencia directa para el mismo y no están interesadas en ofrecer servicios hacia los médicos pues opinan que son problemáticos y no cancelan el servicio a tiempo generando que no exista una reciprocidad en la asesoría.

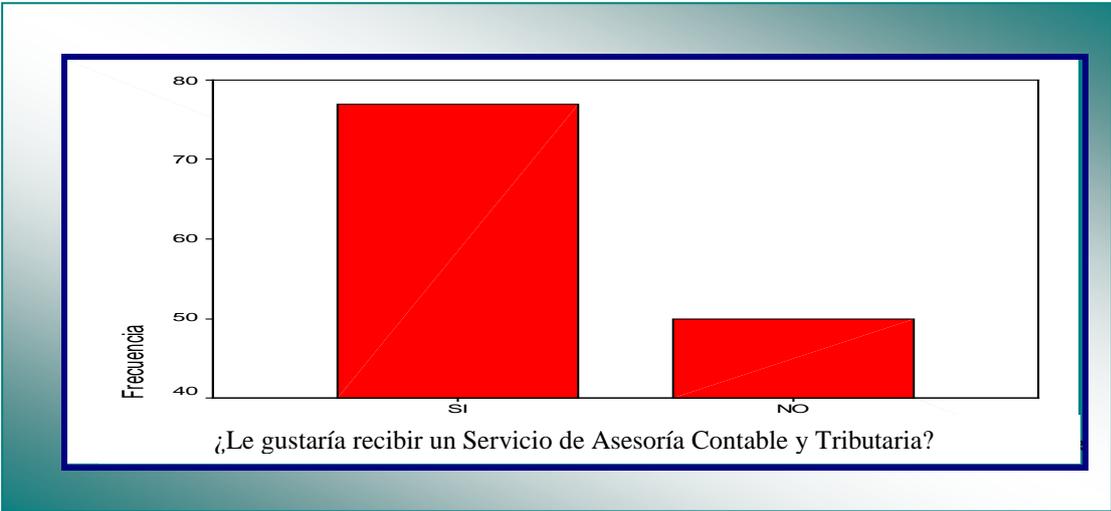
Por estas razones la principal especialidad de la nueva compañía, concretamente se centrará en las declaraciones semestrales, diarios de ingresos y egresos, así como todos aquellos trámites demorosos, en los cuales un médico privado por la intensa carga horaria de su actividad, no estaría en condiciones de solucionar de manera personal, es

⁴⁷ Adaptación Revista Marketing Mix, “¿Cómo hacer Estudios de Mercado?” La demanda tomo III, Pág.58-98

imprescindible que el proyecto delinee la forma de darse a conocer y buscará las estrategias de afectar con profundidad al mercado en general. Por lo tanto la demanda para el proyecto en comparación con la competencia directa será de:



GRÁFICO: DEMANDA DEL SERVICIO PARA PROFESIONALES MÉDICOS



PROFESIONALES MEDICOS



FIG. 22: www.google.com: CONSULTORÍA
Imagen: Contactando al Potencial cliente
Adaptado por: Paola Correa

2.5.2.2 POR EL GIRO DEL NEGOCIO, UBICACIÓN Y RANKING DE DECLARACIÓN DE IMPUESTO

2.5.2.2.1 PAPELERÍAS

Para esta concentración de clientes, el estudio los coloca según la localización del nuevo proyecto que se piensa instalar, todos aquellos locales que se encuentren entre las avenidas: 12 de octubre y Colón -6 de diciembre y Colón- Av. Amazonas: Patria hasta la Orellana - 9 de Octubre. Existiendo por la base de datos obtenida por la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas un total de 50 por su localización dentro de este perímetro antes mencionado, 2 son grandes, 35 son medianas y 15 son pequeñas, sobre las 35 PAPELERIAS MEDIANAS, se realizó la correspondiente encuesta determinando:

Tabla 1-B

Tabla de frecuencia ¿LLEVA CONTABILIDAD EN SU NEGOCIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	35	100.0	100.0	100.0
	Total	35	100.0	100.0	
Total		35	100.0		

Tabla 2-B

Tabla de frecuencia ¿SATISFACE SU REQUERIMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO INTERNAMENTE?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	7	20.0	20.0	20.0
	NO	28	80.0	80.0	100.0
	Total	35	100.0	100.0	
Total		35	100.0		

Tabla 3-B

Tabla de frecuencia ¿LE GUSTARIA RECIBIR UN NUEVO SERVICIO CONTABLE Y TRIBUTARIO?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	20	57.1	57.1	57.1
	NO	15	42.9	42.9	100.0
	Total	35	100.0	100.0	
Total		35	100.0		

Tabla 4-B

Tabla de frecuencia ¿PODRIA INFORMAR EL COSTO DE SU SERVICIO CONTABLE MENSUAL?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	1	2.9	2.9	2.9
	NO	34	97.1	97.1	100.0
	Total	35	100.0	100.0	
Total		35	100.0		

A continuación se examinarán las tablas para determinar la demanda potencial en este caso:

Tabla 1-B

En esta tabla se puede identificar que el 100 % de los encuestados llevan Contabilidad y hacen uso de esta importante herramienta para sus actividades.

Tabla 2-B

Los encuestados responden con un 20% con un Sí, porque satisfacen su requerimiento contable y un 80% responde NO, pues lo hacen de manera intempestiva o no lo necesitan, cabe destacar que una observación dentro de esta pregunta se centran en el tamaño del negocio y muchas veces el mismo no es rentable en ciertos periodos del año, hace que se justifique que se declare el impuesto por un monto mínimo optando también por contratar a personas con ciertas nociones de tributación que cobran muy poco y ayudan a salir de inconvenientes y retrasos.

Tabla 3-B

Afirma que el 57.1% Si estarían dispuestos en recibir un servicio pero existe una mínima diferencia con respecto al porcentaje del NO, que cuenta con un 42.9%.

Tabla 4-B

En este caso el 97.1% no expresaron el mensual del servicio contable y tan solo un encuestado contesto que dichos gastos estaban alrededor de 700 dólares mensuales que corresponde al 2.99% del total de encuestados.

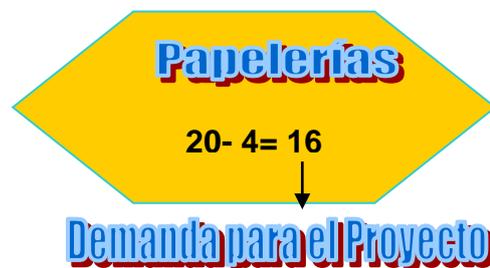
Según, el Anuario Estadísticas extraído de la pagina Web del Servicio de Rentas Internas para el año 2004, las Papelerías son atendidas en un 35 % por Servicios de Teneduría de Libros y Asesoría Legal, Contable y Tributaria, por lo que esta premisa posibilita que amplíemos nuestro mercado hacia este segmento importante cuyas declaraciones son mensuales y el volúmen de transacciones son substanciales para sostener el giro del negocio.

Para la competencia directa se realizó una visita personal a las 2 empresas que proveen del servicio a las Papelerías ubicadas en el sector en el cual se especula instalar la Empresa de Asesoría Contable y Tributaria:

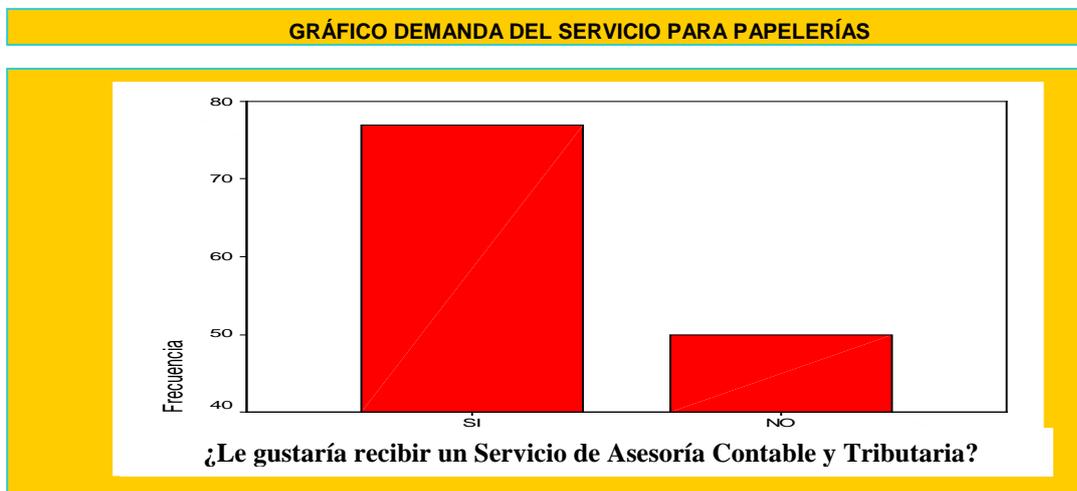
**COMPETENCIA DIRECTA PARA LAS PAPELERÍAS
EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE y TENEDURÍA DE LIBROS
PERÍODO 2005-2006
EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA**

1791261828001	GUERRERO MARIN & ASOCIADOS ASESORES GER.
1791267346001	PUEBLEX CIA. LTDA.

Los datos concedidos por la Lcda. Jenny Cueva, indican que Guerrero Marín y Asociados atiende un promedio de 3 papelerías. De igual forma la Señora Cecilia Ortiz Jefe del Departamento Contable de Pueblex Cia Ltda, afirma que la empresa suministra el servicio en un número de 4 según su base de datos para el sector de la Avenida Amazonas y Colón. Las demás empresas de asesoría contable y tributaria no se consideran competencia directa debido a que la entrega del servicio es inexistente y no se interesan en llevar contabilidad suponiendo que dentro de este tipo de negocio ya poseen en contador dentro de la misma especulación que totalmente es falsa pero que beneficia al nuevo proyecto pues se tiene que del total de la muestra para este segmento:



Este gráfico establece la necesidad de recibir la Asesoría Contable Tributaria:



2.5.2.2.2 FARMACIAS

Sin duda este es uno de los segmentos más importantes en el tema sobre Recaudación de Impuestos para el Servicio de Rentas Internas, es el más atacado por ofertas del servicio contable y tributario. Mediante la aplicación de la encuesta se pudo obtener los siguientes resultados:

Tabla 1-C

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	65	100.0	100.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	
Total		65	100.0		

Tabla 2-C

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	13	20.0	20.0	20.0
	NO	52	80.0	80.0	100.0
	Total	65	100.0	100.0	
Total		65	100.0		

Tabla 3-C

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	34	52.3	52.3	52.3
	NO	31	47.7	47.7	100.0
	Total	65	100.0	100.0	
Total		65	100.0		

Tabla 4-C

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	4	6.2	6.2	6.2
	NO	58	89.2	89.2	95.4
	VALOR	3	4.6	4.6	100.0
	Total	65	100.0	100.0	
Total		65	100.0		

En los últimos años el sector de las farmacias ha enfrentado fuertes fluctuaciones en sus ventas. Prueba de ello es que el anterior año se revirtió el crecimiento al evidenciar una contracción del 8% de las ventas que totalizaron \$ 315 millones, es uno de los segmentos que más factura y evoluciona según las necesidades mediatas de los clientes por lo que es necesario llevar control interno sobre las medicinas que se expenden y tener rotación de inventarios debido a la caducidad de medicamentos.

El mercado ético, que comprende los medicamentos que en su mayoría requieren de prescripción médica, para la venta es el segmento de mayor importancia en el mercado, ya que comprende cerca del 90% de este y el restante 10% corresponde a venta libre de medicamentos no requieren prescripción, define el volúmen de transacciones que se manejan en este rentable negocio, que a pesar del declive en los últimos años es atacado por casi todas las empresas de asesoría contable y tributaria, según lo que se refleja en la encuesta, las farmacias ejemplifican lo difícil que será ingresar hacia este tipo de cliente.⁴⁸

El objetivo del análisis de la demanda es desembocar en estimaciones cuantitativas del mercado potencial y del nivel actual de la demanda global. La medida de esta podemos cuantificarla considerando que el servicio tiene un número de clientes considerable y se tendrá la carestía o inexistencia del mismo, este no es el argumento para este fragmento de mercado, pues apenas una farmacia requiere de asesoría especializada. En consecuencia, las farmacias presentan una competencia directa fortalecida y establecida para el proyecto, entre las que destacan:

**COMPETENCIA DIRECTA PARA LAS FARMACIAS
EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE y TENEDURÍA DE LIBROS
PERÍODO 2005-2006
EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA**

1791276469001	CONTAPREX C. LTDA. PROFESIONALES CONTABLES & AUDITORES EXT.
1791403924001	SEPCUENTA CONTADORES AUDITORES CIA. LTDA.
1791715756001	DIAFCONSULTORES SERVICIO DE CONSULTORIA

Contaprex Cia Ltda. y Sepcuenta Contadores Auditores, por indagación en las mismas, atienden un promedio de 32 farmacias y Diafconsultores Servicio de Consultoría que se caracteriza por ser un tipo de empresas dinámica en este campo, absorbe unas 33 farmacias por el tipo de declaración y sobretodo por el volúmen de trabajo que mantienen.

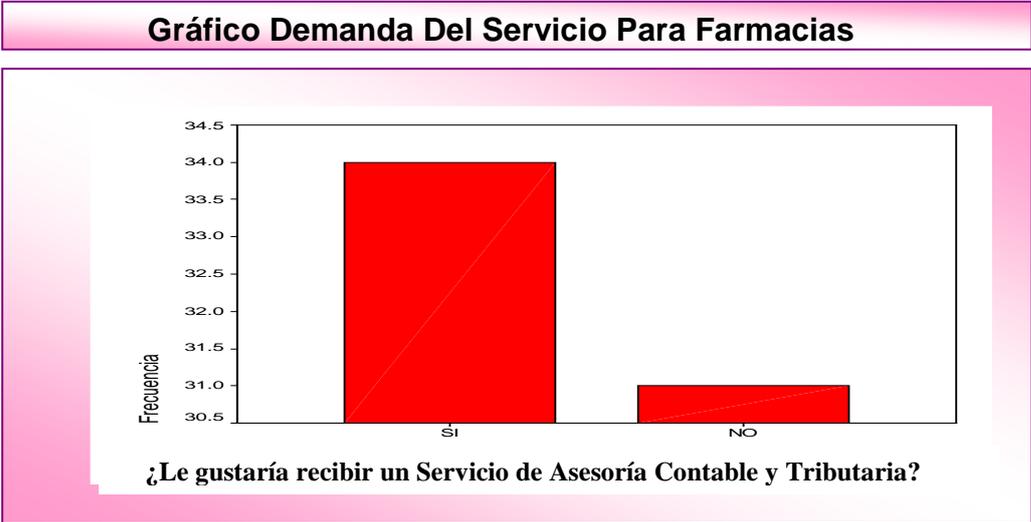
⁴⁸ REVISTA EKOS, julio del 2005, "Ranking empresarial" Págs. 58-59.

Será complicado desplazar a las tres empresas, ya que se está definido el entorno global para la competencia y también tienen concentrada su clientela, no obstante esto no se considera razón suficiente; para dejar al margen la incursión inteligente del proyecto, por medio de una tarifa justa, calidad y confiabilidad en el servicio.

De la cifra de 34 farmacias establecida en las encuestas, el criterio será de tipo conservador debido a que como ya se dijo anteriormente, la competencia es dinámica por lo que en relación a la misma solamente 1 farmacia podría ser atacada directamente por parte de la empresa asesora.



El siguiente gráfico define el interés en recibir consultoría:



2.5.2.2.3 FUNDACIONES

En el caso de las Fundaciones son sociedades sin fines de lucro, cuyos capitales se encuentran bien conformados y estructurados, necesitan imprescindiblemente de servicios o herramientas contables. La gran mayoría de estas contratan a personas sin título universitario, exclusivamente Contador CBA (Bachiller Autorizado), para trabajar como asistentes por lo que requieren de un tipo de servicio de Asesoría permanente acorde a sus necesidades.

Es por esto que dentro de la Base de Datos del Ministerio de Salud Pública al 2005, las entidades privadas que trabajan con propósitos de ayudar a la Comunidad se encuentran en un Número de 71 y según la base de Datos del Servicio de Rentas Internas al 2004, de estas 71 se toma como el tamaño de la muestra 51 Fundaciones, por el Ranking de Impuesto causado al 2004.

Tabla 1-D

Tabla de frecuencia ¿LLEVA CONTABILIDAD EN SU NEGOCIO?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	50	98.0	98.0	98.0
	NO	1	2.0	2.0	100.0
	Total	51	100.0	100.0	
Total		51	100.0		

Tabla 2-D

Tabla de frecuencia ¿SATISFACE SU REQUERIMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO INTERNAMENTE?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	11	21.6	21.6	21.6
	NO	40	78.4	78.4	100.0
	Total	51	100.0	100.0	
Total		51	100.0		

Tabla 3-D

Tabla de frecuencia ¿LE GUSTRIA RECIBIR UN NUEVO SERVICIO CONTABLE Y TRIBUTARIO?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	28	54.9	54.9	54.9
	NO	23	45.1	45.1	100.0
	Total	51	100.0	100.0	
Total		51	100.0		

Tabla 4-D

Tabla de frecuencia ¿PODRIA INFORMAR EL COSTO DE SU SERVICIO CONTABLE MENSUAL?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	51	100.0	100.0	100.0
	Total	51	100.0	100.0	
Total		51	100.0		

Este sector es una ramificación de los Servicios Comunes, Sociales y personales agrupadas en fundaciones, que en el año 2002 alcanzaron ingresos por \$ 139.38 millones, en el año 2003 \$ 116.62 millones entre empresas medianas y pequeñas, siendo necesario que estén justificados dichos ingresos ante el fisco, por medio de la herramienta contable; esto se refleja en la tabla 1-D en la cual se afirma que el 98% tienen obligación de llevar contabilidad en su negocio; en la tabla 2-D se muestra que el 40% no satisface su servicio contable, pasando a la tabla 3-D que ejemplifica la necesidad de satisfacer dicho servicio correspondiente al 54.9% del total de encuestados. Finalmente en la tabla 4-D el 100% de los encuestados no supieron informar el costo mensual de los servicios contables dentro de sus organizaciones.

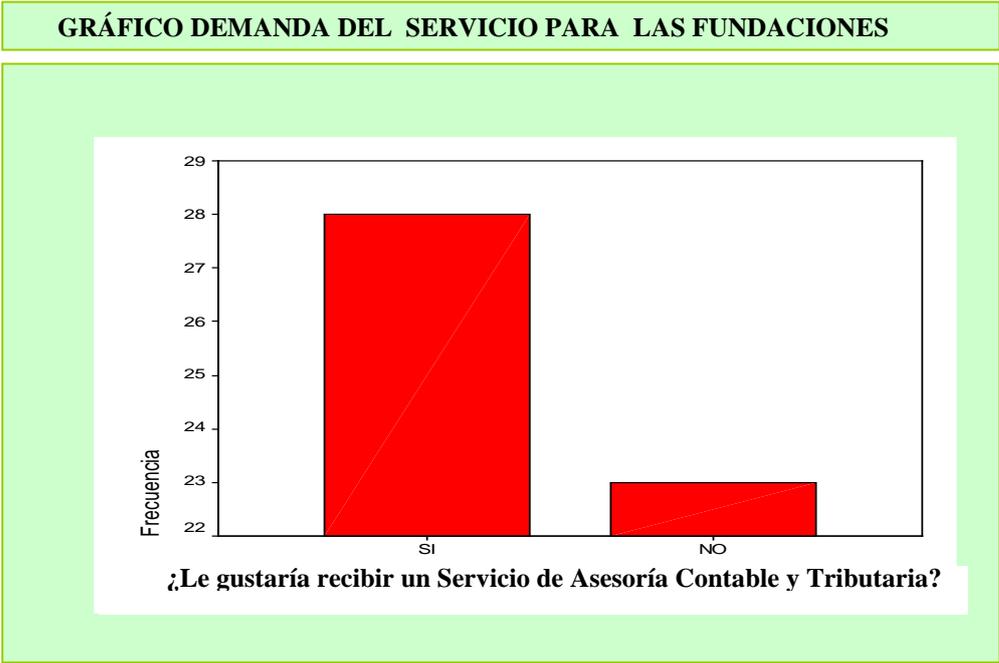
COMPETENCIA DIRECTA PARA LAS FUNDACIONES EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE y TENEDURÍA DE LIBROS PERÍODO 2005-2006	
1791908481001	MULTISERVICIOS MR. MARCILLO RUEDA ASOCIADOS

La competencia directa, implantada por la Lcda. Fanny Guayasamín, gerente de Contabilidad la Empresa Multiservicios, manifiesta un aproximado del 25% de Fundaciones dentro del área en donde justamente se aplicó la encuesta y suplementariamente se propone la ubicación de la Nueva Empresa. La Lcda. Guayasamín asevera que el contrato de asesoría tiene modalidades a veces medio tiempo y en otras ocasiones de forma permanente, pero con el mismo inconveniente de los médicos que el pago por el servicio no es en el instante en que se produce puede tardarse meses o ser en forma anual, motivo por el cual pocas son las empresas que insisten en ampliar el servicio hacia este fragmento de mercado.

Es decir que para efectos de establecimiento de clientes potenciales, se tomará en cuenta que el total de fundaciones ubicadas cerca al nuevo proyecto son 51, de esta cifra se calcula el 25% dando como resultado que son 13 fundaciones, que ya se hallan beneficiadas por la competencia directa y por consiguiente el cálculo para proyecto se realiza de la siguiente forma:



Este gráfico muestra la tendencia positiva por parte del futuro cliente, al recibir un nuevo servicio de Asesoría Contable y Tributaria:



2.5.2.2.3 TALLERES AUTOMOTRICES

Los talleres automotrices son una fracción de mercado importante, para el Estudio, pero quizás uno de los más difíciles al levantar la encuesta por tanto sus dueños son personas extremadamente cerradas al brindar información acerca del negocio y la mayoría de ellos no llevan una contabilidad computarizada y no conocen de que forma un asesoramiento tributario puede ayudar en beneficio de esta área profesional. Un gran porcentaje de individuos que se dedica a esta actividad aprende por experiencia, estos datos que se puede observar en el censo poblacional del año 1990 que dice que un 75% de los dueños talleres, no han terminado la escuela, motivo por el cual las preguntas de la Encuesta deben ser lo más precisas y sencillas para su comprensión.

Es importante señalar que uno de los principales Talleres del grupo de los Microempresarios de Quito, los Talleres R.M, siendo su propietario el Señor Roberto Morales, desempeñándose como Presidente de la Cámara de los Pequeños Empresarios y Artesanos de Pichincha desde el año 2001, ayudó a contactarnos con este potencial grupo para realizar la pertinente encuesta.

De 140 talleres que tienen un contenido importante en el número de facturación se tomó un error del 4.80% dando como muestra un total de 106 talleres a encuestar en los cuales se obtuvo como resultado los siguientes cuadros para el estudio:

Tabla 1-E

Tabla de frecuencia ¿LLEVA CONTABILIDAD EN SU NEGOCIO?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	73	68.9	68.9	68.9
	NO	33	31.1	31.1	100.0
	Total	106	100.0	100.0	
Total		106	100.0		

Tabla 2-E

Tabla de frecuencia ¿SATISFACE SU REQUERIMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO INTERNAMENTE?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	27	25.5	25.5	25.5
	NO	79	74.5	74.5	100.0
	Total	106	100.0	100.0	
Total		106	100.0		

Tabla 3-E

Tabla de frecuencia ¿LE GUSTRIA RECIBIR UN NUEVO SERVICIO CONTABLE Y TRIBUTARIO?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	50	47.2	47.2	47.2
	NO	56	52.8	52.8	100.0
	Total	106	100.0	100.0	
Total		106	100.0		

Tabla 4-E

Tabla de frecuencia ¿PODRIA INFORMAR EL COSTO DE SU SERVICIO CONTABLE MENSUAL?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	2	1.9	1.9	1.9
	NO	104	98.1	98.1	100.0
	Total	106	100.0	100.0	
Total		106	100.0		

Muy pocas empresas son competencia en este segmento de mercado debido a que los dueños de los talleres grandes tienen su trabajo estandarizado y mediante programa contable dan el trato a Ingresos, Egresos, presentación de Estados Financieros, etc. Para los talleres medianos, un gran porcentaje de los encuestados respondieron que no llevan contabilidad y en el caso de que el SRI envíe supervisores para exigir por medio de un escrito que lo realicen, estarán dispuestos a cumplir con sus obligaciones, pero la mayor parte del tiempo conseguirá un tramitador que les resuelva el problema.

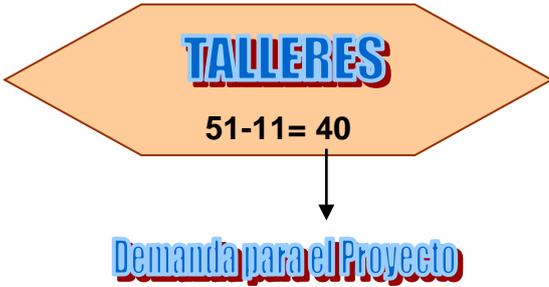
Fue complicada realizar la encuesta y a pesar de esto los resultados dan ideas claras, para atacar a esta fracción de clientes, con el fin de que se produzca un cambio en la actitud en los talleres, por lo que son personas totalmente desinformadas acerca del servicio que se pretende ofrecer, que ayudará a estandarizar sus operaciones.

La competencia directa para este segmento esta dada por 2 empresas que también lo fueron para otro segmento con anterioridad, como se puede ver:

COMPETENCIA DIRECTA PARA LOS TALLERES EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE y TENEDURÍA DE LIBROS PERÍODO 2005-2006 EMPRESAS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA	
1791403924001	SEPCUENTA CONTADORES AUDITORES CIA. LTDA.
1791715756001	DIAFCONSULTORES SERVICIO DE CONSULTORÍA

Los talleres medianos son considerados por el volúmen de transacciones que realizan y podemos mencionar que dentro de los datos estadísticos de la Revista Ekos para el año 2005 del Ranking Empresarial: de los 64 empresas registradas como medianas en este sector, justamente los 51 talleres automotrices tomados como cifra de requerimiento del servicio en las encuestas del proyecto, mantienen una importante participación dentro del mercado total; alcanzando un porcentaje de participación el 27.39% en la Rama de Servicios Personales y Conexos denominados por la Superintendencia de Compañías, lo que hace importante suponer que no se descartaría ampliar el número de potenciales clientes pues es un mercado en expansión.

No obstante, fue necesario consultar a las dos empresas antes referidas como competencia directa, cual es el porcentaje de asesorías que se presta calculadas sobre el total de los 106 talleres identificados; su respuesta es un porcentaje promedio del 15%, el criterio al fijar que solamente las dos empresas son exclusiva competencia directa, es que las empresas restantes del mercado no se dedican a este sector cumplidamente, o prestan servicios ocasionales debido a los inconvenientes de trato con sus dueños y por las características del negocio. Esto no significa necesariamente, que la demanda potencial del proyecto se estanque sino que supere las expectativas iniciales para la nueva compañía, por el contrario se debe centrar en el servicio al cliente, para que el mismo deje a un lado el contrato de servicios ilegal (tramitadores) para la resolución “ligera” de problemas.



2.6 DEMANDA FUTURA PARA EL PROYECTO

2.6.1 Descripción del Método para la Estimación de la Demanda Futura

Al no disponer de datos históricos lo suficientemente precisos y suficientes en los últimos tres años, se ha considerado aplicar un incremento del 4% ⁴⁹ ; para la estimación de la demanda futura del servicio, sustentado en el crecimiento inflacionario anual, los escenarios políticos tanto interno como externo y los índices macro financieros que se puedan presentar en el país durante los próximos 5 años.

Otro factor trascendental, es que tal y como se presenta el Servicio diferenciado en su “escencia y modalidad”; será conveniente para todos los potenciales clientes, tercerizar los servicios de contabilidad y tributación lo cual deja bien claro que el proyecto no se centra en la competencia sino en el cliente ya que el servicio que se brindará no establece restricciones del tipo de negocio, razón social, giro de negocio o la forma de declarar impuestos y no existen servicios sustitutos innovadores, que lo puedan desplazar. En consecuencia, la empresa va a constituirse en beneficio hacia los Negocios Medianos y hacia los Médicos del Sector Privado de cualquier especialidad.

A partir de 1999, con el inicio de la Dolarización, la competencia directa representa el 10% del total para la oferta del servicio, estipulando que la competencia es “libre” pero siempre bajo patrones de que si compiten lo hacen como el desarrollo de una actividad más porque la tarifa esta definida y se determina por volúmen de operaciones de los clientes y el servicio que esta establecido en la actualidad no tiene mayor diferencia de empresa a empresa y las innovaciones tecnológicas no existen o son innecesarias según la Sra. Claudia Pineda, “porque la tarifa no incluye este tipo de gastos”.

Es importante también tomar en cuenta a la Competencia para el Proyecto, anteriormente se lo había dispuesto por segmento de mercado, en el Anexo 2: Competencia Directa, se formulan cuadros que representan la competencia final para el negocio, datos especialmente diseñados para el Distrito Metropolitano de Quito en cuanto a *Competencia Directa* se refiere, según el impuesto que manejan las empresas en el Servicio de Rentas Internas.⁵⁰

⁴⁹ www.bce.fin.ec

⁵⁰ www.sri.gov.ec

2.6.2 Proyección de la Demanda

Se ha considerado, que la Investigación de Mercado dió como resultado que la proyección de la demanda, estará dada por el tipo de cliente entre los que destacan: Médicos del Sector Privado, Farmacias, Fundaciones, Talleres Automotrices y Papelerías; cuyas declaraciones de impuesto a la Renta se encuentren en el Ranking de \$10 000,00 hasta los \$100 000.00 dólares americanos; por lo que la tarifa mínima a cobrarse por asesoría es de \$50 dólares en materia de declaraciones y en materia de registros de Ingresos-Egresos la tarifa se encuentra desde los \$ 200 dólares pudiendo alcanzar un máximo de \$1000 dólares, tomando en consideración la política de que la empresa en marcha, deberá ganar el 1% de lo que declaran los negocios o los profesionales de la salud. De igual forma, el servicio completo contable estandarizado y computarizado es fundamentado en el volúmen de transacciones del cliente, la tarifa se fijaría desde los \$600 hasta los \$1000 dólares americanos.

Con fines didácticos, es necesario plantear el promedio de las tarifas actuales que se aplican en el mercado, pues los diferentes servicios ofrecidos tienen distintas modalidades y difieren los valores como se muestra en la figura 15 y en la figura 16 en cambio se determina la demanda potencial para el proyecto:

TARIFAS DE LOS SERVICIOS ESPECÍFICOS A BRINDAR APLICADAS PARA EL CÁLCULO DE LOS INGRESOS ESPERADOS PARA EL PROYECTO		
Nº	TIPO DE SERVICIO	TARIFA
1	Declaración (Volumen)	\$ 50
2	Asesoría en Diarios de Ingresos y Egresos (Volúmen)	\$ 600
3	Asesoría Contable Computarizada (Volúmen)	\$ 800

FIG.15: Cuadro de Tarifas aplicadas al Cliente
Elaborado por: Paola Correa

EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO DEMANDA POTENCIAL PARA EL PROYECTO		
CONCEPTO		
1.- DATOS INICIALES	VALOR	VARIACIÓN
PROFESIONALES MÉDICOS	65.00	0.00%
DEMANDA TOTAL PARA EL PROYECTO PERSONAS NATURALES (MÉDICOS)	65.00	NA
PAPELERÍAS	16.00	0.00%
FARMACIAS	1.00	0.00%
FUNDACIONES	15.00	0.00%
TALLERES AUTOMOTRICES	40.00	0.00%
DEMANDA TOTAL PARA EL PROYECTO PERSONAS JURÍDICAS (EMP. MEDIANAS)	72.00	NA
DEMANDA TOTAL DEL MERCADO PARA EL PROYECTO	137.00	NA
DEMANDA TOTAL DE MERCADO PARA QUITO (TAMAÑO MUESTRA)	384.00	NA

FIG.16: Demanda Potencial de Clientes para el Proyecto de Asesoría Contable y Tributaria
Elaborado por: Paola Correa

En base a la información anterior, a continuación se presenta el desglose de los ingresos esperados del proyecto en la figura 17, en los 5 años de vida útil estimada:

EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA					
INGRESOS ESPERADOS DEL PROYECTO					
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
INGRESOS TOTALES (\$)	103,450.00	116,195.04	130,510.27	146,589.13	164,648.92
DEMANDA PERSONAS NATURALES: MÉDICOS	65.00	70.20	75.82	81.88	88.43
PERSONAS JURÍDICAS: EMPRESAS MEDIANAS	72.00	77.76	83.98	90.70	97.96
DEMANDA TOTAL DEL PROYECTO	137.00	147.96	159.80	172.58	186.39
TARIFA POR DECLARACIÓN (VOLÚMEN) (\$)	50.00	52.00	54.08	56.24	58.49
TOTAL SERVICIO EXCLUSIVO POR POR DECLARACIÓN \$	6,850.00	7,693.92	8,641.81	9,706.48	10,902.32
PERSONAS NATURALES: MÉDICOS	65.00	70.20	75.82	81.88	88.43
TARIFA SERVICIO POR REGISTROS CONTABLES (\$)	600.00	624.00	648.96	674.92	701.92
TOTAL POR SERVICIO REGISTROS CONTABLES \$	39,000.00	43,804.80	49,201.55	55,263.18	62,071.61
PERSONAS JURÍDICAS: EMPRESAS	72.00	77.76	83.98	90.70	97.96
TARIFA POR CONTABILIDAD COMPUTARIZADA (\$)	800.00	832.00	865.28	899.89	935.89
TOTAL POR SERVICIO DE CONTAB. COMPUTARIZADA (\$)	57,600.00	64,696.32	72,666.91	81,619.47	91,674.99

FIG. 17: Ingresos Esperados para el Proyecto de Asesoría Contable y Tributaria
Elaborado por: Paola Correa

2.6.3 Demanda Del Servicio Para La Vida Útil Del Proyecto

El gráfico que se presenta continuación, fue realizado con un horizonte de 5 años debido a que la mayoría de empresas recuperan su inversión en este lapso de tiempo y la demanda histórica también se define por este lapso a favor de las empresas de teneduría de libros y asesoramiento empresarial, para el estudio financiero el horizonte que se utilizará es de 5 años.

INGRESOS TOTALES PARA EL MERCADO LOCAL					
INGRESOS TOTALES (\$)	\$ 700,350.00	\$ 786,633.12	\$ 883,546.32	\$ 992,399.23	\$ 1,114,662.81
DEMANDA TOTAL DEL PROYECTO	483.00	521.64	563.37	608.44	657.12

FIG. 18: Ingresos Totales para el Mercado Local de Asesoría Contable y Tributaria
Elaborado por: Paola Correa

En la figura 19, los ingresos totales par el proyecto que se comparan con ingresos totales de la demanda local para los próximos 5 años:

COMPARACIÓN DE INGRESOS ESPERADOS DEMANDA LOCAL VS DEMANDA DEL PROYECTO					
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VENTAS TOTALES PARA EL PROYECTO	103,450.00	116,195.04	130,510.27	146,589.13	164,648.92
VENTAS TOTALES PARA EL MERCADO LOCAL	700,350.00	786,633.12	883,546.32	992,399.23	1,114,662.81

FIG.19: Comparación entre Ingresos Totales para el proyecto como para el mercado Local de Asesoría Contable y Tributaria
Elaborado por: Paola Correa

Lo que se concluye es que el proyecto, tiene una tendencia positiva con respecto a la demanda local, es decir que no se debería descartar la idea de que la nueva empresa amplíe sus posibilidades de captar más demanda para los siguientes 5 años:

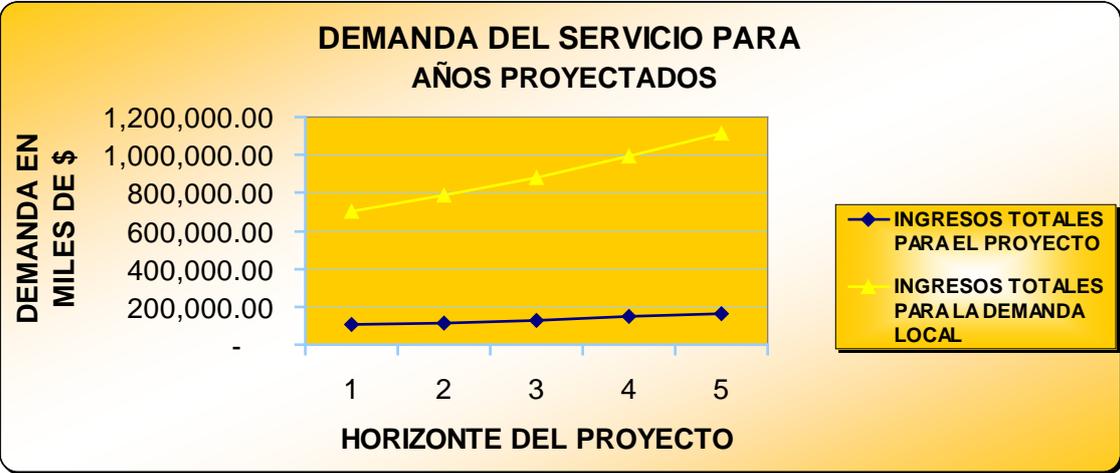


FIG.20: Gráfico Demanda Total del Servicio Local como para el Proyecto de Asesoría Contable y Tributaria
Elaborado por: Paola Correa

2.7 Puntos Claves para Atacar al Mercado Potencial

2.7.1 Promoción Y Publicidad

Una de las cuestiones básicas a tener en cuenta, la constituye la cuantía del gasto que esto involucra y en sus efectos sobre la rentabilidad del proyecto. El evaluador no necesita definir detalladamente esta estrategia para poder costearla; por ello, es frecuente pensar en recurrir a cotizaciones en agencias publicitarias, para estimar la magnitud del gasto anual.

Es importante tener en cuenta que las diferentes variantes de comunicación se han de usar en dependencia de vida del servicio, así en la introducción es mucho más factible el empleo de la publicidad para despertar el interés sobre el nuevo servicio, luego la promoción de ventas que induce a probar el producto y más tarde la venta personal dirigida a obtener distribución ya en la fase de crecimiento todas las acciones de comunicación pueden distribuir su presupuesto porque ya se ha creado la demanda.

Son instrumentos fundamentales para el Marketing de la Empresa y queremos aplicarlo para que en cada llegada de períodos de Declaraciones Mensual, Semestral o Anual existan gastos de publicidad variables, en los cuales se incluyen: Folletería (papeles volantes, trípticos, calendarios); Afiches, Pancartas, Llaveros, Esferos, Relojes.

2.7.2 Estrategias de Distribución Del Servicio

Se establece que el servicio que se pretende ofrecer es directo y la cadena de distribución es corta eficiente y de calidad; es de tipo personalizada es decir del Asesor al Cliente, sin importar tiempo, distancia a sabiendas de que el cliente también puede visitar las oficinas. Las estrategias de distribución del servicio serán de tipo:

Intensiva:

Es decir que se atacará todos aquellos segmentos de manera que se conozca a fondo el servicio. Es así que al contratar la Asesoría el servicio sea en forma urgente sin limitantes de tiempo para que el cliente tenga seguridad en que los asesores jamás fallaran en responder a sus dudas.

Selectiva:

Por el tipo de asesor que según el cliente piense que es de su preferencia o con el cual sienta más confianza y autonomía.

Exclusiva:

Al igual que la anterior se brindará el servicio por el tipo de cliente pues habrán problemas por solucionar imprescindibles para el cliente o asuntos tributarios por defender en los que se requiera con anticipación el asesoramiento de modo preferencial por lo cual se mantendrá siempre un número asignado de expertos que sin lugar a dudas siempre estarán dispuestos a acudir en cualquier tipo de inconveniente.

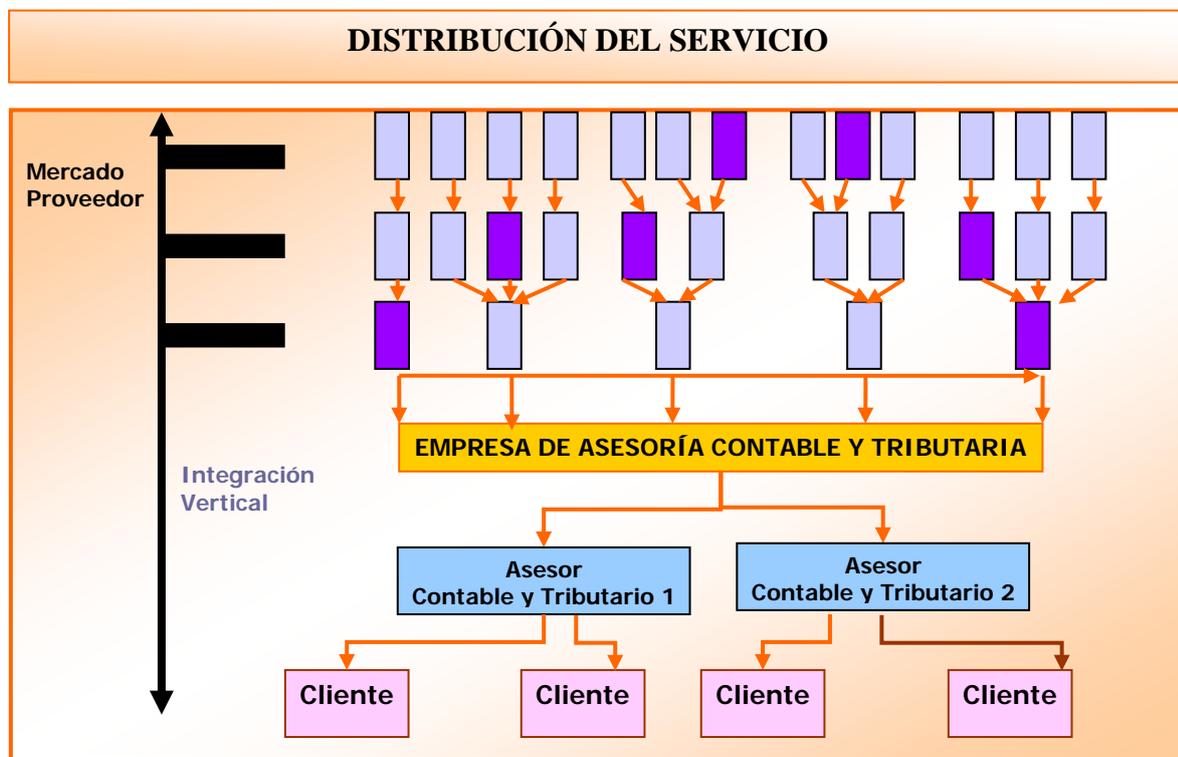


FIG. 21: Estrategias de Distribución del Servicio
Por: Paola Correa

2.8 PLAN ESTRATÉGICO DEL SERVICIO A BRINDAR

El plan estratégico de la Compañía se resume en los siguientes puntos:

- ✚ *Presentación de la Compañía*
- ✚ *Análisis Foda*
- ✚ *Nombre del Servicio*
- ✚ *Logotipo*

2.8.1 Presentación de la Compañía



Misión Corporativa

Somos un grupo de profesionales, con una visión amplia de negocios orientada en el gEm (Global Excellence Model), para darle un valor agregado a los servicios que brindamos a nuestros clientes, brindándoles excelencia al más alto nivel profesional con la calidez que nos caracteriza.

“Sus Necesidades son Nuestras soluciones”

Visión

Constituirnos en la empresa líder en el Sector de la Asesoría Contable y Tributaria. Nuestra meta fundamental es convertirnos en la firma con mayor crecimiento entre los competidores del Distrito Metropolitano de Quito, ser la segunda firma con mayor participación de mercado en el 2007 y obtener un reconocimiento nacional de la marca.

“Somos Nuestra Propia Competencia”

Valores Corporativos

Nuestro enfoque considera el riesgo inherente asociado a las distintas fuentes de información de los datos contables. El mismo nos permite comunicarnos eficazmente con la Administración de la entidad, desarrollar los objetivos del servicio a prestarles, por lo que aumentan los beneficios que el cliente recibe de nuestra consultoría.

La responsabilidad social es una verdad del presente. Su aplicación se da a través de la aplicación de proyectos que beneficien y a la vez mejoren la calidad de vida de las comunidades. El alcance y la contribución que el profesional contable hace para lograr el crecimiento de la sociedad, va armonizado en cada uno de los procesos contables que aplica en desarrollo de la practica profesional, dando a conocer al medio empresarial un nuevo concepto de sensibilización social en procura de elevar, mejorar o aportar a la calidad de vida de la comunidad. Los valores que caracterizan a la nueva empresa son:

- ✚ *Atención exclusiva y personalizada*
- ✚ *Cordialidad*
- ✚ *Honestidad*
- ✚ *Confidencialidad*
- ✚ *Innovación*
- ✚ *Eficiencia y Eficacia*
- ✚ *Y el fundamental Calidad.*

Objetivos Estratégicos

- A. *Reclutar para satisfacer las necesidades del **cliente** y de crecimiento*
- B. *Fortalecer **cultura** organizacional*
- C. *Mejorar la capacidad del Recurso Humano*
- D. *Crear una cultura de asignaciones internacionales*
- E. *Implementar el **Modelo** de Excelencia Global(gEm)*

Dentro de los objetivos estratégicos se enmarca el gEm (Global Excellence Model), un Modelo de Excelencia Global, que brindará a los profesionales competitividad entre las firmas en todo el país y un marco compartido de competencias. Se entregará un servicio coherente y fluído a los clientes dondequiera que estos lleven a cabo sus negocios.

Los objetivos del gEm son los siguientes:

- ✚ *Medir el comportamiento actual comparado con los estándares de la **globalización** actual.*
- ✚ *Establecer los objetivos para alcanzar los estándares de calidad.*
- ✚ *Planificar las acciones y el apoyo necesario para obtener el dominio de la competencia.*
- ✚ *Estimar el tiempo necesario y la manera de medir el éxito.*

2.8.2 Análisis Foda

También es competente el definir el análisis FODA ó DAFO como redefinición de las estrategias a tomar frente al mercado porque son el arte de preparar, concebir, dirigir los medios o las acciones que la empresa en marcha tomará a gran escala para llegar a sus metas y las tácticas a emprender hacia la consecución de los objetivos.⁵¹ Este es el ANÁLISIS FODA para la Empresa de Asesoría Contable Tributaria desarrollada hacia el Distrito Metropolitano de Quito:

ANÁLISIS FODA	
ANÁLISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
EQUIPO DE PROFESIONALES ALTAMENTE ESPECIALIZADO	AUSENCIA DE COBERTURA A NIVEL DE LOS VALLES Y EL SUR DE LA CIUDAD
MARCA NACIONAL RECONOCIDA	DESCENTRALIZACION DE LAS OPERACIONES
TRABAJO EN EQUIPO INNOVACIÓN	DEPENDENCIA
SERVICIO DE EXCELENCIA	ROTACIÓN DE PERSONAL
AMPLIA GAMA DE SERVICIOS	COMPETIR CON LA INCERTIDUMBRE E INCREULIDAD PARA LLEGAR HACIA LOS CLIENTES
DIVERSIFICACION DE CLIENTES	
ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
INCORPORACIÓN DE NUEVOS SERVICIOS (SOLUCIONES INNOVADORAS)	COMPAÑÍA DE SERVICIOS (PROFESIONALES) FUSIONES
DESARROLLO DE LA CADENA DE VALOR	SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS (LENTA RECUPERACIÓN DE LA DEMANDA)
ADQUISICIÓN DE EMPRESAS COMPETIDORAS	NUEVAS COMPAÑIAS INCORPORANDOSE AL SEGMENTO DE MERCADO

FIG. 22: Adaptación: Análisis FODA
 Autor: R David "Estrategias de mercadeo" Año 2003
 Por: Paola Correa

⁵¹ Diseño original: Fred. R. David adaptación de su Libro "Gerencia Estratégica" Págs. 165-172

2.8.3 Nombre del Servicio

El nombre comercial de la empresa es:

ATTICA®

ASESORÍA TRIBUTARIA- IMPUESTOS-CONTABILIDAD-AUDITORIA

2.8.4 Logotipo



La empresa se dedica al servicio por lo que para la presentación se tiene especificado un brochure que incluye la siguiente información: Ver Anexo 2: Brochure de Attica

Concluyendo, un estudio de mercado sin ser una ciencia exacta, permite reducir tanto como sean posibles incertidumbres sobre la segmentación del mercado dependiendo de varios contenidos que únicamente serán válidos en un momento dado y que no puede servir como información. También se concreta que el nuevo proyecto transmitirá mejoras en la gestión, según las realidades locales de los gerentes de las compañías, con lo cual contribuye a elevar la competencia empresarial del país, una de las condiciones fundamentales de un desarrollo efectivo.

Además el estudio de mercado fue el medio en donde se estableció la demanda futura y muestra cómo esta podría ser atendida. Se debe demostrar más adelante que los resultados obtenidos de la encuesta son la información justa y necesaria para la toma de decisiones de inversión.

Es importante comprender que la presentación de la Compañía influirá en el cliente y a partir del análisis FODA se podrá enfatizar en los puntos fuertes y brindar una visión realista acerca de los puntos débiles, tomando en cuenta que es una herramienta de gestión empresarial muy poderosa, que muestra la situación actual y las posibilidades futuras como un proceso articulador y mediador entre el presente y el futuro.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

“El estudio técnico abarca aspectos importantes relacionados con el cálculo del costo total del Proyecto, es decir, el dinero inicial y que se requerirá en el futuro en la medida en que crezca la demanda y deban agregarse activos o reponerse los que se gastan o se destruyen.”⁵²

3.1 Localización Del Proyecto

3.1.1 Factores Que Determinan La Localización Del Proyecto

3.1.1.1 Macro Localización

La localización del proyecto debe realizarse en el perímetro urbano del Distrito Metropolitano de Quito. Para establecer el lugar óptimo para su ubicación se determinó factores críticos, no críticos y adicionales, de acuerdo a la siguiente tabla adjunta, y se estableció el peso ponderado según su importancia.

Para la localización óptima del proyecto se considerará el primer método conocido como *Matriz Ponderada de Factores*, este método realiza una identificación precisa de los factores de localización que están relacionados con el proyecto y que ejercerán influencia sobre el mismo, luego se procederá a clasificarlos en categorías para su asignar pesos o importancias relativas y posteriormente obtener el sitio óptimo de ubicación del proyecto.⁵³

Se han seleccionado los factores de localización adecuados para ser considerados en los tres sitios probables para la ubicación del proyecto, como se muestra a continuación en la figura 23.

⁵²SÁENZ Rodrigo, Manual de Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta edición, 2004, Pág. 9.

⁵³ Ibíd.

Entre los principales factores analizados para ubicar las oficinas en uno de los lugares preestablecidos se hallan:

- ✦ *Cercanía a una zona bancaria*
- ✦ *Cercanía a las principales vías de los negocios de la capital.*
- ✦ *Cercanía a los negocios de clientes potenciales.*
- ✦ *Cercanía a las instituciones fiscalizadoras como la Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil y principalmente el servicio de rentas Internas.*
- ✦ *Cercanía de Establecimientos Proveedores de suministros de oficina y Computación.*

TABLA DE CATEGORÍAS DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN	
CATEGORÍA DEL FACTOR	PESO
FACTORES CRÍTICOS	82.50%
VÍAS DE ACCESO RÁPIDAS	3.00%
CERCANÍA A CONCENTRACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	20.00%
CERCANÍA A INSTITUCIONES BANCARIAS	10.00%
CERCANÍA AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	10.00%
COSTO DE ARRENDAMIENTO DE OFICINAS	10.00%
CERCANÍA A LA SUPERINTENDENCIA DE CÍAS	10.00%
CERCANÍA A SUMINISTROS DE OFICINA	4.50%
DISPONIBILIDAD DE PROFESIONALES CALIFICADOS	15.00%
FACTORES NO CRITICOS	10.00%
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	8.00%
DISPONIBILIDAD DE TIEMPO	2.00%
FACTORES ADICIONALES	7.50%
DISPONIBILIDAD DE ENERGIA ELÉCTRICA	2.50%
DISPONIBILIDAD DE INTERNET	2.50%
DISPONIBILIDAD DE AGUA POTABLE	2.50%

FIG. 23: CATEGORIZACIÓN FACTORES LOCALIZACIÓN
 Adaptación al Proyecto: Paola Correa
 MANUAL DE PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.
 4ta edición, año 2004.
 Autor: Juan Rodrigo Sáenz Flores, MBA.

Posteriormente se evaluó tres posibles macro lugares y se calificó de acuerdo a los factores evaluados y las características del proyecto:

TABLA DE CATEGORÍAS DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN			
FACTOR DE LOCALIZACIÓN	VALLE		
	NORTE	SUR	CUMBAYA
FACTORES CRÍTICOS	72.00	42.00	44.00
VÍAS DE ACCESO RÁPIDAS	10.00	7.00	9.00
CERCANÍA A CONCENTRACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	8.00	8.00	3.00
CERCANÍA A INSTITUCIONES BANCARIAS	9.00	5.00	8.00
CERCANÍA AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	9.00	3.00	2.00
COSTO DE ARRENDAMIENTO DE OFICINAS	9.00	2.00	8.00
CERCANÍA A LA SUPERINTENDENCIA DE CIAS	9.00	1.00	2.00
CERCANÍA A SUMINISTROS DE OFICINA	8.00	8.00	8.00
DISPONIBILIDAD DE PROFESIONALES CALIFICADOS	10.00	8.00	4.00
FACTORES NO CRÍTICOS	15.00	11.00	9.00
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	10.00	6.00	4.00
DISPONIBILIDAD DE TIEMPO	5.00	5.00	5.00
FACTORES ADICIONALES	27.00	23.00	29.00
DISPONIBILIDAD DE ENERGIA ELÉCTRICA	9.00	8.00	9.00
DISPONIBILIDAD DE INTERNET	9.00	7.00	10.00
DISPONIBILIDAD DE AGUA POTABLE	9.00	8.00	10.00

FIG. 24: PUNTAJES FACTORES LOCALIZACIÓN
 Adaptación al Proyecto: Paola Correa
 MANUAL DE PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.
 4ta edición, año 2004.
 Autor: Juan Rodrigo Sáenz Flores, MBA.

Finalmente se ponderó los resultados, la micro localización que obtuvo el porcentaje más elevado fue el Norte de la Ciudad de Quito con un 72% de acuerdo a lo que indica la tabla. Para la empresa, no es necesaria la orientación hacia los insumos pero sí es indispensable hacia el mercado de clientes, lo fundamental se encuentra en que las distancias a recorrer por parte de los asesores son relativamente cortas para visitar a los clientes como hacia instituciones de la capital.

No se evaluó como variable determinante los costos de movilización del personal de asesoría pues es tomado como gasto general de movilización al final del ejercicio contable si este rubro lo amerita.

La diferencia entre los puntajes de los tres lugares seleccionados es significativa, debido a que sabemos que el polo de los negocios en Quito sigue siendo el norte de la capital por su facilidad a las entidades, cercanía a las Universidades (profesionales en Contabilidad y peritos en tributación), existen diversas facilidades también para el cliente para comunicarse o para presentarse en las oficinas de la consultora.

CATEGORÍA DEL FACTOR	TABLA DE CATEGORÍAS DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN									
	PESO		NORTE		SUR		VALLE CUMBAYA			
	FACTOR	PUNTAJE	PUNTAJE PONDERADO	PUNTAJE	PUNTAJE PONDERADO	PUNTAJE	PUNTAJE PONDERADO	PUNTAJE	PUNTAJE PONDERADO	
FACTORES CRÍTICOS	82.50%	72.00	7.36	42.00	4.47	44.00	3.83			
VÍAS DE ACCESO RÁPIDAS	3.00%	10.00	0.30	7.00	0.21	9.00	0.27			
CERCANÍA A CONCENTRACIÓN DE CLIENTES POT.	20.00%	8.00	1.60	8.00	1.60	3.00	0.60			
CERCANÍA A INSTITUCIONES BANCARIAS	10.00%	9.00	0.90	5.00	0.50	8.00	0.80			
CERCANÍA AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	10.00%	9.00	0.90	3.00	0.30	2.00	0.20			
COSTO DE ARRENDAMIENTO DE OFICINAS	10.00%	9.00	0.90	2.00	0.20	8.00	0.80			
CERCANÍA A LA SUPERINTENDENCIA DE CÍAS	10.00%	9.00	0.90	1.00	0.10	2.00	0.20			
CERCANÍA A SUMINISTROS DE OFICINA	4.50%	8.00	0.36	8.00	0.36	8.00	0.36			
DISPONIBILIDAD DE PROFESIONALES CALIFICADOS	15.00%	10.00	1.50	8.00	1.20	4.00	0.60			
FACTORES NO CRÍTICOS	10.00%	15.00	0.90	11.00	0.58	9.00	0.42			
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	8.00%	10.00	0.80	6.00	0.48	4.00	0.32			
DISPONIBILIDAD DE TIEMPO	2.00%	5.00	0.10	5.00	0.10	5.00	0.10			
FACTORES ADICIONALES	7.50%	27.00	0.68	23.00	0.58	29.00	0.73			
DISPONIBILIDAD DE ENERGÍA ELÉCTRICA	2.50%	9.00	0.23	8.00	0.20	9.00	0.23			
DISPONIBILIDAD DE INTERNET	2.50%	9.00	0.23	7.00	0.18	10.00	0.25			
DISPONIBILIDAD DE AGUA POTABLE	2.50%	9.00	0.23	8.00	0.20	10.00	0.25			
TOTAL	100.00%	114.00	8.94	76.00	5.63	82.00	4.98			

FIG. 25: MATRIZ PONDERADA DE LOS FACTORES LOCALIZACIÓN

Adaptación al Proyecto: Paola Correa
 MANUAL DE PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.
 4ta edición, año 2004.

Autor: Juan Rodrigo Sáenz Flores, MBA.

3.2 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA

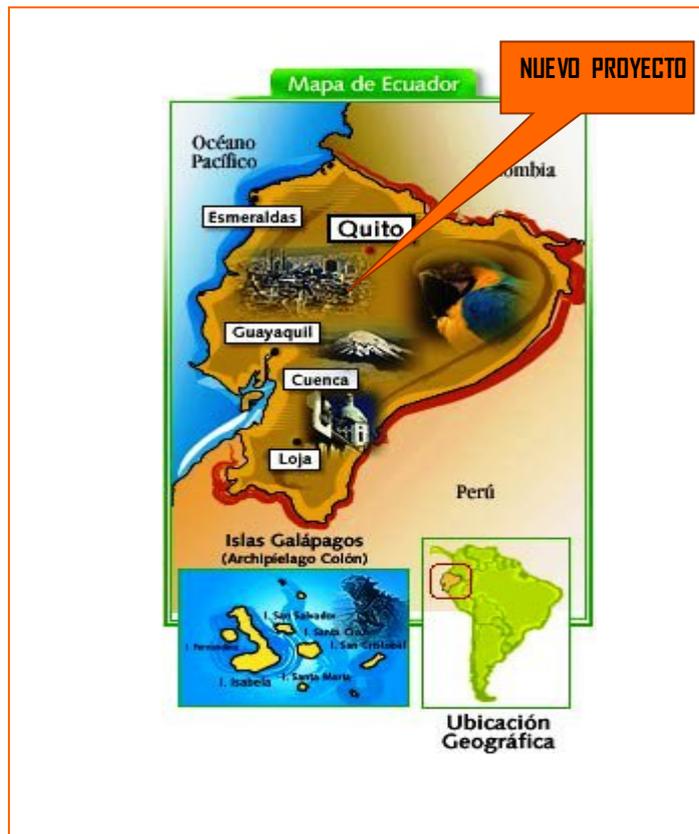


FIG. 26: Mapa Ecuador Ciudades Importantes
Adaptación al Proyecto: Paola Correa
Fuente: www.google.com : imágenes: mapas Ecuador



FIG. 27: Mapa de Pichincha
Adaptación al Proyecto: Paola Correa
Fuente: www.google.com : imágenes: mapas de Pichincha

PLANOS DEL PROYECTO

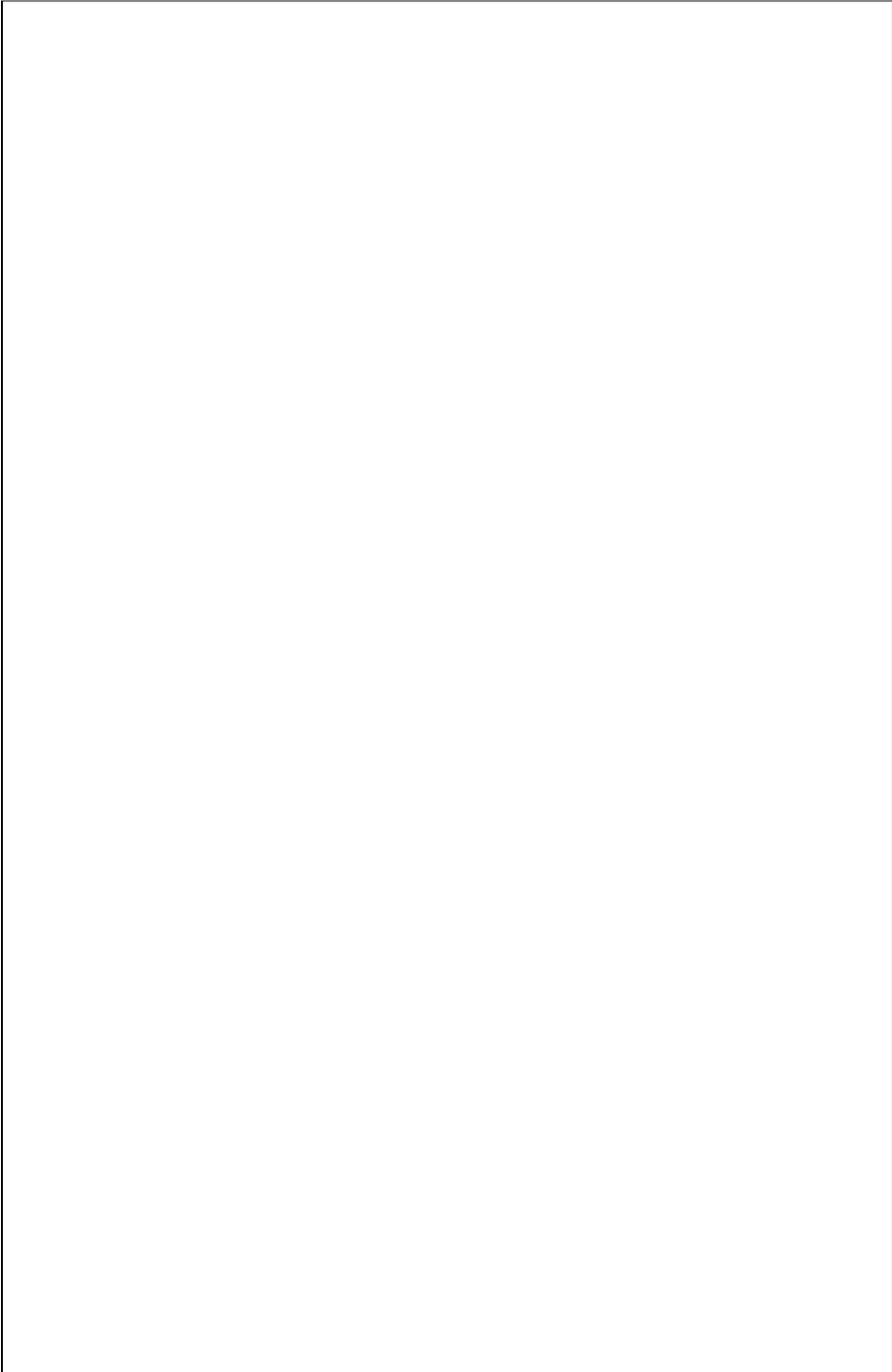
**Empresa de Asesoría
Contable y Tributaria**

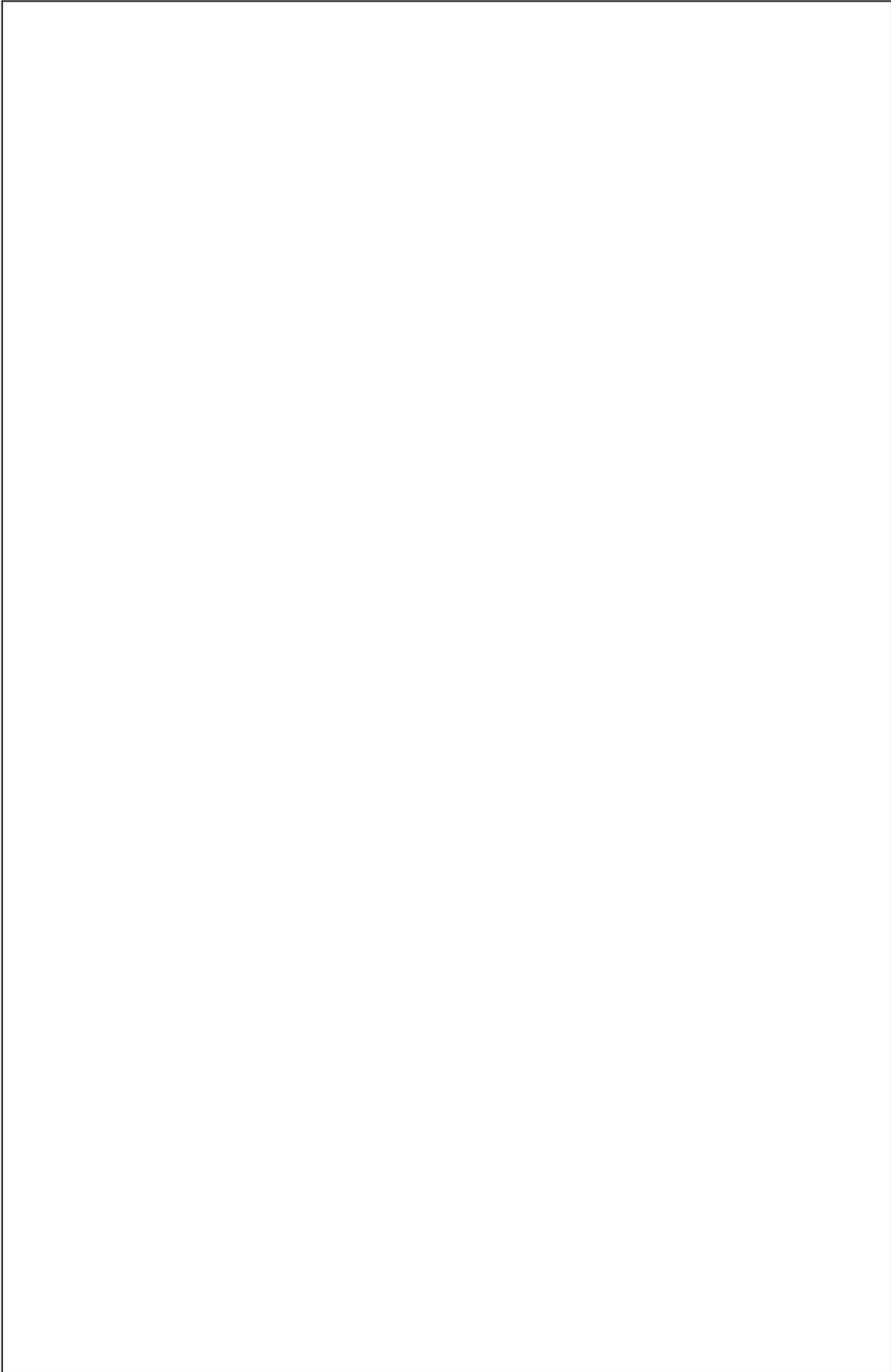
**Edificio:
AMAZONAS PLAZA**

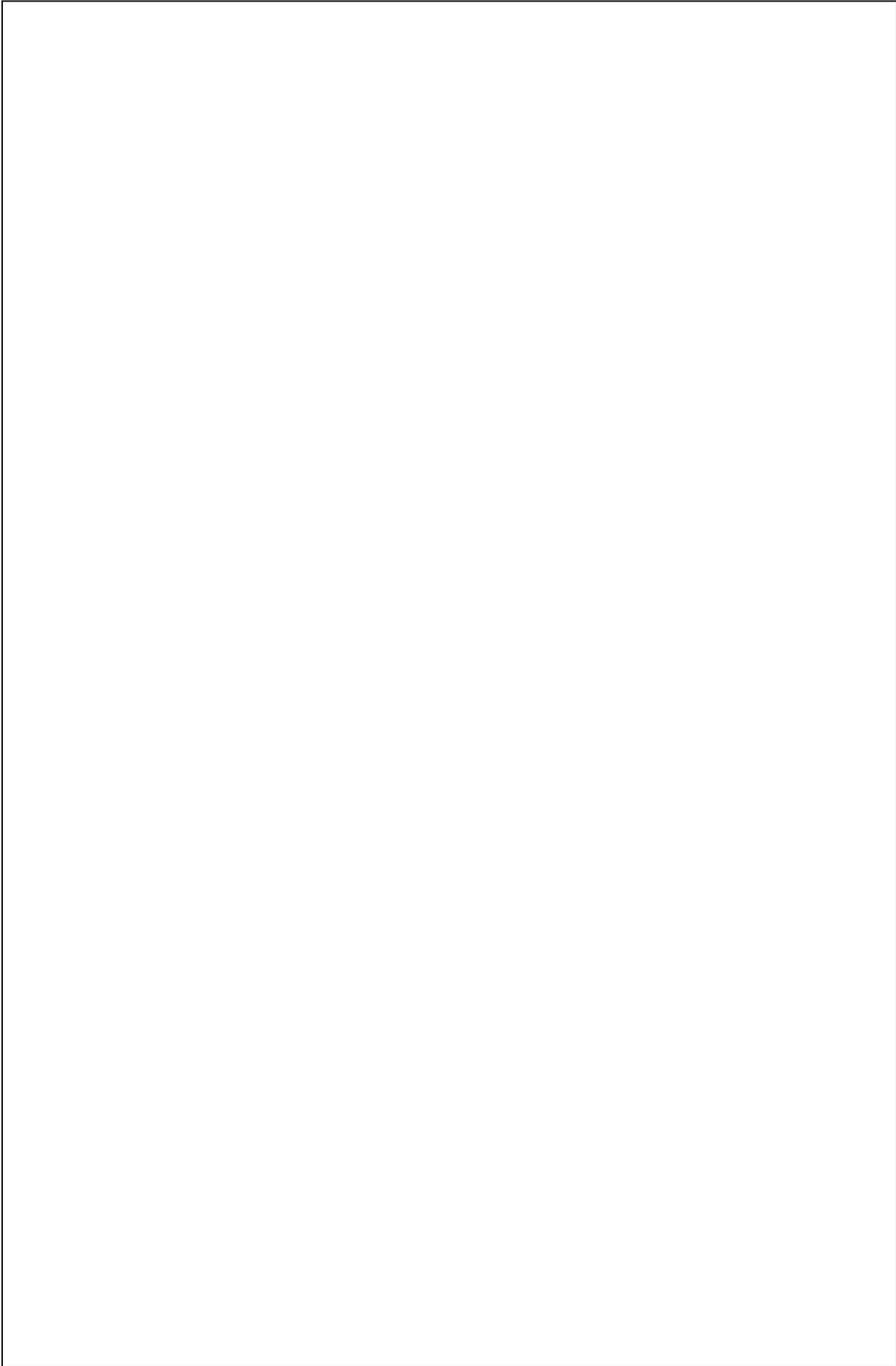
**VISTAS:
*IMPLANTACIÓN-UBICACIÓN**

***FACHADA OESTE EDIFICIO**

***PLANTA TIPO OFICINAS**







3.5 Inversión En Activos Diferidos

3.5.1 Costos Diferidos

Son los que se producirán antes de comenzar la ejecución del proyecto. Algunos de estos costos son: planos y especificaciones, gastos legales y trámites, gastos de constitución, estudio de mercado, encuestas, publicidad y mercadeo, intereses preoperativos, pagos y depósitos anticipados, regalías, marcas y patentes, documentos de licitación, entre otros.

3.5.2 Costos de Arranque

Son todos aquellos gastos en los que se incurrirá al momento de iniciar operaciones, estos costos incluyen: caja y bancos, pago de servicios públicos y privados. En el estudio financiero se estructurará y detallará de mejor manera la forma en que estos gastos que serán amortizados.

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS Y AMORTIZACIÓN (EN MILES DE \$)	VALOR
ESTUDIOS DE INGENIERÍA	\$ 1,500.00
CONSULTORÍA LEGAL (GASTOS DE CONSTITUCIÓN)	\$ 930.00
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 750.00
TOTAL	\$ 3,180.00

FIG. 29: INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS (EN MILES DE \$)

Por Paola Correa

Finalmente el capítulo considera que el éxito de cualquier actividad comercial está ligado a factores de muy diversa índole que son esenciales para el iniciar su funcionamiento.

Entre los más importantes se encuentran los relacionados con cuestiones mercadológicas, consultoría legal, imagen y recordación de marca, atención al cliente, amabilidad en el trato, calidad en el servicio, gastos preoperativos, etcétera.

Pero uno de los más significativos, es la Localización cuando se desea acudir ma ágilmente con el servicio al cliente; elegir el lugar ideal para el negocio puede influir de manera substancial la instalación de la empresa en el mercado, es por esto que cuando se inicia con un nuevo negocio todo se reduce a tres cosas: (localización, localización, localización).

También, suele ser útil determinar las vialidades o arterias que utiliza para circular mediante transporte público o privado, o bien por dónde transita a pie, para medir distancias y programar las actividades o cadenas de valor.

Así se puede determinar la distancia máxima que un asesor recorrerá para brindar el servicio al cliente sobretodo en horas pico en que por lo general la demanda del servicio se acentuará.

Sin embargo, posteriormente al análisis de localización, es necesario detenernos en el conocimiento de los costos diferidos y de arranque que son los primeros en los cuales se debe incurrir.

CAPÍTULO IV

INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1 Representación del Servicio que se Brindará al Cliente

El servicio ya descrito en forma general se lo profundizará con detalle en este capítulo, por medio de lograr el objetivo fundamental que es ofrecer servicios de calidad a cualquier empresa independientemente de su tamaño o ubicación geográfica.

Las empresas se están dando cuenta que es mejor construir estrategias alrededor de un conocimiento profundo de un conjunto concreto de competencias que corresponden con el núcleo del negocio, delegando otros procesos a organizaciones especialistas externas, que puedan aportar más valor a dichos procesos.⁵⁴ Por todo ello la empresa está a disposición del cliente a costos realmente competitivos dentro del sector.

4.1.1 La Asesoría y sus Especificaciones

“Lograr que se cumplan en su totalidad las metas del cliente, sin perder tiempo en materias y asuntos que obligatoriamente se deben cumplir pero que no son el centro de su actividad ó negocio, dejando estos temas fundamentales e imprescindibles en manos de auténticos profesionales”

La empresa estará conformada por un grupo de Especialistas Asesores, que proporcionarán orientación en todo tema Tributario y Contable a todas las organizaciones de acuerdo al giro de negocio o actividad profesional. Se contará con un gabinete que estará compuesto por un equipo de expertos con amplia experiencia en cada uno de sus Ámbitos de actuación.

“El carácter es activo y por eso se trabajará con empresas y profesionales dinámicos que exigen resultados eficaces y con la rapidez que sólo un grupo sólido puede ofrecerle.”

Wilson Correa

⁵⁴ BASTIDAS CEVALLOS L, LA Plantilla De Proyectos, Pág., 62-68

4.1.2 Solicitud del Servicio por el Cliente

Los clientes pueden contratar el servicio según su necesidad mediata o inmediata clasificando las actividades del tipo de cliente (persona natural o persona jurídica privada) de acuerdo a la frecuencia con la cual el cliente requiera contratar el servicio sea esta, diaria, semanal, periódica, eventual y en horarios, fechas y días establecidos previamente con la empresa asesora.

Adicionalmente pueden contratar servicios en perímetros, entendiéndose esto, los establecidos por la empresa, de acuerdo a las rutas definidas y previamente pactadas con los diferentes clientes de acuerdo a su conveniencia y necesidad, cercanía, cuando los clientes estén dentro de el mismo eje direccional de la ruta.

Los clientes deben designar, al momento de la firma del contrato y por escrito, el personal encargado de proveer la información necesaria a los asesores, quienes estarán directamente relacionados con la empresa o con el profesional que solicite el servicio.

De esta forma se precautela la confiabilidad de la información solicitada y se mantiene una relación más personalizada con el cliente; estos funcionarios asignados son los responsables de establecer los horarios, fechas de visitas o cualquier otra especificación hacia a asesoría a proponerse. Por seguridad y para lograr eficiencia en el servicio que se brinda y por cualquier tipo de eventualidades, los clientes deberán redactar sus requerimientos por escrito para realizar cambios o adecuar el calendario o presentación de información en un plazo mínimo de 12 horas de anticipación para revisar las actividades programadas y reubicar la petición del interesado; para el caso de los servicios eventuales no rige ningún sistema de contrato de servicio.

4.2 Modalidades De Servicios:

4.2.1 Externalización

Este perfil profesional, conocido como “*consultoría*”, permite a los clientes concentrar su tiempo y recursos en la gestión de áreas claves de su negocio, dejando en manos de la asesoría, actividades que se encuentran dentro de las actividades por realizar eficientemente.

Con los recursos que se emplearán se puede efectuar los procesos administrativos a un costo bastante razonable, seguramente inferior al que tendría que incurrir con dependencias, personal, equipos y programas computacionales propios.



FIG. 37: Fuente: www.google.com: imágenes
Adaptado por: Paola Correa



FIG. 38: Fuente: www.google.com: imágenes
Adaptado por: Paola Correa

4.2.2 Asesoría Permanente

Esta modalidad está orientada a empresas que desarrollan el proceso completo de la información en sus oficinas, con personal capacitado y el equipamiento necesario. La empresa se encargará de verificar el correcto registro de transacciones, revisión de estados financieros, declaraciones de impuestos, etc.

4.2.3 Asesoría Esporádica

Esta forma contempla asesorías ocasionales a clientes, con el fin de proporcionar soluciones adecuadas a sus problemas empresariales, en todo lo relacionado con el ámbito de la oferta de servicios. Las consultas se efectuarán sin importar el horario y comprobará la capacidad de los asesores para resolver inquietudes y solventar una de las mejores alternativas para sus necesidades en servicio profesional.

Esta modalidad de asesoría se realizará de forma on-line, mediante el envío de la consulta a través de un formulario al que se puede acceder a través del enlace consultas pues se creará una página Internet para esta derivación el servicio; en este mismo apartado interactivo se puede encontrar las respuestas a las preguntas estimadas por el cliente para que sienta confianza, respaldo y exclusividad en el grupo selecto de profesionales sin importar el momento en que lo requiera. Los requerimientos son mínimos:

- ✚ Disponer de acceso a Internet y cualquier sistema operativo con navegador Web
- ✚ Disponer de una impresora (aguja, inyección o láser)
- ✚ Disponer del lector de ficheros PDF, Acrobat Reader para el sistema operativo que utilice el cliente.



FIG. 39: EL SERVICIO LAS 24 HORAS

www.google.com. Imágenes
Adaptado por: Paola Correa

4.3 Áreas De Operación

4.3.1 Área Contable

En el centro de servicios profesionales que estará orientado principalmente a PYMIS y a Profesionales de la Salud del Sector Privado, se establece que el apoyo brindará en temas contables como:

- ✚ *Registro de asientos contables correspondientes a la actividad cotidiana de la empresa, en un programa de contabilidad específico y detallado.*
- ✚ *Registro de libros de ingresos y egresos en Hoja de Excel- Windows XP.*
- ✚ *Emisión mensual de informes contables.*
- ✚ *Conciliaciones bancarias.*
- ✚ *Control del activo inmovilizado y sus amortizaciones.*
- ✚ *Control contable -fiscal de operaciones.*
- ✚ *Confeción de los libros contables obligatorios para su legalización.*
- ✚ *Preparación de las Cuentas Anuales para su presentación en la Superintendencia de Bancos.*
- ✚ *Contabilidad Analítica (de Gestión) por giro del negocio*
- ✚ *Diseño, organización y aplicación de los procesos contables (según las necesidades u objetivos de su empresa) para permitir el análisis de los costos, rendimientos y desviaciones, por inventario de productos, por actividad, etc.)*

4.3.2 Asesoría Tributaria

Tenemos el agrado de llegar al cliente con un servicio exclusivo para entregar asesoramiento tributario y elaboración de declaraciones para el Servicio de Rentas Internas (SRI):

- ✚ *Declaración mensual y semestral del IVA.*
- ✚ *Declaración anual del impuesto a la renta*
- ✚ *Pagos de anticipos de impuestos a la renta*
- ✚ *Elaboración de libro de ingresos*
- ✚ *Elaboración de libro de egresos*
- ✚ *Elaboración de Estados Financieros.*
- ✚ *Presentación de Informes.*

Para el desarrollo de nuestro trabajo necesitamos que nos entreguen mensualmente los siguientes documentos:

- ✚ *Facturas emitidas por ingresos.*
- ✚ *Facturas y notas de ventas que justifiquen gastos.*
- ✚ *Comprobantes de retención enumerados y lógicamente secuenciados.*

Estos documentos deben cumplir con todos los requisitos dispuestos por el fisco, se ofrecerá contabilidad computarizada con la tecnología de punta, utilizando medios magnéticos, para el traslado de la información y ahora con la ventaja trabajar en secuencia con el Servicio de Rentas Internas por medio del programa DIMM y el Anexo Transaccional de Facturación actualizados.

4.4 Análisis Del Recurso Humano Administrativo y Operativo

En realidad el número que se necesita para instalar la oficina, es bastante relativo para la empresa, depende de cuantas asesorías se pretenda realizar y si la empresa tiene modalidades en el servicio rotativo que se brinde, las grandes consultoras en el Distrito Metropolitano mantienen un personal de 45 personas, que trabajan como asesores siendo éste el principal personal para la compañía, en este caso el mercado a cumplir es menor al que cubren las empresas grandes, que es a nivel nacional en un aproximado de 110 asesorías (Cedatos año 2005). Cabe señalar que se establece el número de personal administrativo y operativo como se puede apreciar en la figura 40, esta cifra no significa que el proyecto se estanque en la contratación de personal, más bien a medida que la nueva empresa se proyecte en el mercado, surgirá el requerimiento de contratar mayor número de personal.

NÚMERO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO	NÚMERO
GERENTE GENERAL	1
CONTADOR GENERAL	1
SECRETARIA EJECUTIVA	1
ASESORES CONTABLES-TRIBUTARIOS	8
ASISTENTES CONTABLES	4
EMPLEADO DE LIMPIEZA	1
MENSAJERO	1

FIG. 40: Personal Administrativo y Operativo requerido Para El Proyecto
 Por: PAOLA CORREA

4.5 Recursos Físicos e Instalaciones

Para ofrecer un servicio se requieren en primer lugar de una oficina y de la adecuación de la misma; para la operatividad del personal se contará con muebles y enseres (Estaciones de trabajo), equipos de computación y un sistema contable actualizado (tecnología de punta), es también necesario comprar suministros de oficina de calidad, que formarán parte para iniciar la inclusión de la empresa en el mercado.

Adicionalmente es importante que al momento de la compra de éstos, se deba establecer:

- ✚ *A quién se los va a comprar*
- ✚ *Cuánto le van a costar comprarlos y cual es su costo de instalación*
- ✚ *Cuántas personas se necesitan para hacerlos funcionar*
- ✚ *Costo de mantenimiento en Quito.*
- ✚ *Consumo de energía eléctrica, teléfono, agua, Internet.*

Al tener definido que tipo de asesoramiento se va a brindar es obligatorio tomar en cuenta los siguientes tres factores en consideración.

- ✚ *El número de personas que se necesitará contratar.*

El espacio físico, o sea la oficina, será en donde se encuentre los escritorios, las computadoras, los suministros de oficina y las personas que trabajan en beneficio de la compañía y de si mismos.

Es necesario tomar en cuenta todos los factores mencionados anteriormente para poder determinar qué se necesita y así trabajar de una forma organizada y eficiente.

A continuación se presenta en la figura 41 el diseño de maqueta de la Constructora Brasilia del Ecuador, del Edificio (obra física) denominada “Amazonas Plaza” y en la figura 42 se estructura un cuadro de estimación del número necesario de inversión en activos fijos indispensables para la compañía:

Inversión en Activos Fijos: Edificio “Amazonas Plaza” (Oficina)



FIG. 41: Diseño exterior del Edificio “Amazonas Plaza”
Fuente: Constructora Brasilia del Ecuador (oficina)

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	NÚMERO
OBRAS CIVILES (OFICINA)	1
MUEBLES Y ENSERES	20
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	4

FIG. 42: Requerimiento Numérico de Inversiones en Activos Fijos
Por: Paola Correa

Lo básico al establecer la oficina, es que el edificio posea acceso al agua potable, espacio para el área de trabajo (fresca, amplia, ventilada e iluminada), bodegas, instalaciones eléctricas, servicios públicos (agua, luz, teléfono) servicios sanitarios, que tenga seguridad, extinguidores de fuego.

Adecuación Oficina

Con una buena distribución se logra que el empleado recorra la menor distancia posible, esto hace que el trabajador ahorre tiempo en realizar su trabajo. Por otro lado, si el equipo está muy cercano puede haber problemas de espacio y habría problemas en el movimiento de las personas dentro de la oficina y causaría problemas de ambiente de trabajo para los empleados, por esto una buena distribución es necesaria en beneficio de la empresa.

Diseño de la Oficina (Ambientación)



FIG. 43: Diseño que se Desearía para el Ambiente de Trabajo en la oficina
Fuente: Oficina de Microsoft en bogota Colombia 2006

Diseño y Ajuste a Puestos de Trabajo



FIG. 44: Diseño Interior de las Oficinas
Fuente: Marlon Villa Real
Gerente de ACA España www.acaes.com

4.5.3 Muebles y Enseres (Estaciones De Trabajo)

MUEBLES Y ENESERES		
ESTACIONES DE TRABAJO	DIMENSIONES	ESPACIO REQUERIDO
Mesa de trabajo	2.00m x 1.00m	2.00 m ²
Escritorio	0.50m x 0.25m	1.00m ²
2 sillas	0.25m x 0.25m	0.13m ²

FIG. 45: Dimensiones Y Espacio Requerido para Estaciones de Trabajo
Por: Paola Correa

REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES PARA ESTACIONES DE TRABAJO	NÚMERO
SILLÓN GERENCIAL	1
ESCRITORIOS	4
ARCHIVADOR	1
ESTACIONES ESTANDAR	8
MESA DE ESTACIONES	1
SILLAS	3
ARMARIO LIBRERO	1

FIG. 46: Requerimiento de Muebles y Enseres para Estaciones de Trabajo
Por: Paola Correa

4.5.4 Suministros De Oficina

El proveedor de suministros será Juan Marcett, por las facilidades de pago que establece con sus clientes, la figura 46 muestra el gasto inicial de suministros de oficina para la compañía:

GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA	VALOR
SUMINISTROS DE OFICINA (Mensual)	\$ 565.23
SUMINISTROS DE OFICINA (Anual)	\$ 6,782.76

FIG. 46: Gasto Mensual y Anual de Suministros de Oficina
Proyectado para el Primer Año del Proyecto
Por: Paola Correa

4.5.5 Publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD (Anual)	VALOR
PUBLICIDAD	\$ 100.00

FIG. 47: Gasto Anual de Publicidad
Proyectado para el Primer Año del Proyecto
Por: Paola Correa

4.5.6 Equipos de Computación

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS: EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	Número
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	4
1 Computador Portátil y 3 PCs con paquetes completos para oficina	4

FIG. 48: Requerimiento Inversión en Activos Fijos
Proyectado para el Primer Año del Proyecto
Por: Paola Correa

4.5.7 Requerimiento de Software Contable



La informática es actualmente la herramienta más útil que puede tener un contador, pues con paquetes de software contable, su trabajo se simplifica enormemente. Existen muchos paquetes contables, podemos mencionar los desarrollados por la empresa mexicana Microsip que desarrolla paquetería administrativa principalmente contable.

4.5.7.1 Cadillac F P S P

Esta aplicación (F.P.S.P. Full Power System Plus) realiza la automatización de puntos de venta con análisis económico y financiero bajo la plataforma de redes locales en ambiente Windows, lo que le da mayor flexibilidad en su uso y pueden acceder simultáneamente por varios usuarios. Además está compuesta por los siguientes subsistemas:

- ✦ *Puntos de Venta*
- ✦ *Inventarios*
- ✦ *Ventas y Cartera*
- ✦ *Compras y Pagos*
- ✦ *Análisis Económico y Financiero*
- ✦ *Seguridades*

Requerimientos de Hardware y Software:

- ✦ *Hardware: Ej: Computadora Intel (R) Pentium ® 4 CPU 2.40 GHz 300 MB de RAM.*
- ✦ *Software: Windows 3.11,*
- ✦ *Base de datos WSQL o cualquier base Cliente Servidor,*
- ✦ *Modo de operar en mono usuario o multiusuario.*
- ✦ *Adaptado a los requerimientos del Servicio de Rentas Internas del Ecuador*



FIG. 49: SISinform Empresa de Apoyo en Soluciones Informáticas (Quito)
Por: Paola Correa

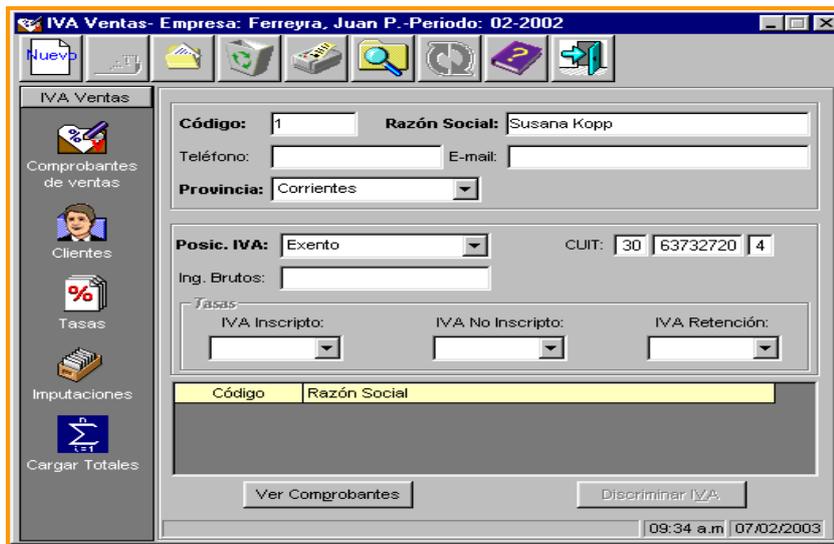


FIG. 50: Programa Contable Cadilac
Fuente: Ing. Wladimir Díaz (Software Cadilac)
Quito

Una empresa nueva comenzará a utilizar los canales existentes y los recursos apropiados; esto será motivado por un nuevo capital invertido, si el proyecto tiene éxito, el servicio podrá establecerse o penetrar nuevos mercados, habrá que trabajar con dinamismo y eficacia, aun si ello significa la utilización de más recursos de los planificados y distintos tipos de estudios para desarrollar las diferentes áreas de la empresa.

CAPÍTULO V

ORGANIZACIÓN Y PLAN DE TRABAJO DE LA EMPRESA

Los aspectos de la organización incluyen la distribución de tareas y responsabilidades, planificación del personal, dirección y una cultura de responsabilidad para la compañía.

La empresa será expresa como el conjunto de Talento humano con una actividad determinada que pretenderá brindar una consultoría con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.



FIG.51: ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Fuente: www.google.com. Imágenes: consultoría De Asesoría Contable Y Tributaria Atpc Consultores

5.1 Aspectos Legales de la Organización

5.1.1 Cumplimiento De Requisitos por Razón Del Objeto Social Compañías Consultoras

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

5.1.1.1 Requisitos Para Hacer Consultoría

Obtener título profesional conferido por una Universidad Ecuatoriana certificada por el CONESUP, conforme a la Ley; cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional” Art. 6 de Consultoría. Sobre contratación de personal.

Sólo pueden constituirse según la Ley de Compañías y Ley de Consultoría como:

- ✚ *Nombre Colectivo*
- ✚ *De Responsabilidad Limitada.*

(Ver Anexo 5: Decisiones del Tipo de Empresa a Conformar)

“Las Compañías Consultoras sólo pueden establecer en sus estatutos, como objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el Art. 1 de la Ley de Consultoría.

5.1.1.2 Otras Obligaciones Para Operar

Entre otras obligaciones de la compañía, se encuentran:

- ✚ *Redactar una minuta para la aprobación en la Superintendencia De Compañías Del Ecuador.*
- ✚ *Inscribirse en el Registro Mercantil.*
- ✚ *Llevar todos los requisitos para obtener el RUC.*
- ✚ *Presentar todos los documentos para inscripción en el Colegio de Contadores Públicos de Pichincha como empresa de Asesoría Contable y Tributaria de la Ciudad De Quito.*
- ✚ *Afiliarse a la ASOCIACIÓN DE COMPAÑÍAS CONSULTORAS DEL ECUADOR.*
- ✚ *Inscribirse en el registro de consultaría a cargo de la SECRETARIA TECNICA DEL COMITÉ DE CONSULTORIA.*
- ✚ *Esperar aprobación de la misma y operar.*

5.1.1.3 Principal Obligación con el Servicio de Rentas Internas

La fundamental obligación de la empresa ante este organismo es:

- ✚ *Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los Contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades. Ver el Anexo # 5: tema: obligaciones con el Servicio de rentas Internas Sector Privado.*

5.1.1.4 Requerimientos Para La Constitución De Una Compañía Limitada

Deberá estar compuesta por socios, cuya participación se delimita tomando en cuenta el porcentaje de sus aportaciones al capital de la compañía. Este tipo de compañía debe contar con un mínimo de \$400 para considerarse legalmente constituida y no podrá participar en actividades tales como: banca, seguros o ahorros.

Esta compañía debe distribuir por lo menos 50% de sus utilidades netas y destinar 5% de sus utilidades líquidas anuales a un fondo de reserva hasta que éste sea equivalente al 25% de su capital pagado. Ver Anexo 5: Superintendencia de Compañías.

5.1.1.4 Requisitos Para Establecer La Oficina En Quito

Para establecer una oficina de representación de cualquier compañía en el Ecuador, es necesario:

- ✚ Remitir a la Superintendencia de Compañías o Bancos, el artículo de incorporación y decisión de la oficina matriz.
- ✚ Nombrar un gerente o administrador que actúe como representante legal de la agencia.
- ✚ Obtener una autorización de la Superintendencia de Compañías o Bancos y del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, en el caso que fuere necesario.
- ✚ Obtener el RUC del servicio de Rentas Internas
- ✚ Obtener un certificado del Registro Mercantil.
- ✚ Publicar en un diario nacional los documentos y permisos que la autorizan a operar en el Ecuador.
- ✚ Obtener la Patente Municipal en la ciudad en que se instalará el proyecto.

Ver: Anexo 5: Patente Municipal

Patrimonio Neto o Capital		Sobre Fracción Básica	Sobre Valor Excedente (1)
Desde	Hasta		QUITO (2)
US\$ 0	US\$ 10		1%
US\$ 10.000	US\$ 20.000	US\$ 100	1,2%
US\$ 20.000	US\$ 30.000	US\$ 200	1,4%
US\$ 30.000	US\$ 40.000	US\$ 360	1,6%
US\$ 40.000	US\$ 50.000	US\$ 520	1,8%
US\$ 50.000	En adelante	US\$700	2,0%
Pago máximo			US\$ 5,000

FIG.52: Fuente: Patentes Municipal Adaptación Municipio de Quito:
Ordenanza 135, R.O: 524 del 15 de Febrero del 2005.

5.1.1.5 Tasas por Registros en Trámites de Marcas y Patentes

	US\$	
	Marcas	Patentes
Registro, inscripción o concesión derechos	54,00	108,00
Solicitudes de renovación	54,00	
Modificación de registros	28,00	28,00
Inscripción de Contratos	28,00	28,00
Certificado concesión o registro derechos (emisión títulos)	28,00	54,00
Certificado búsqueda oficial registro	4,00	16,00
Certificado búsqueda oficial solicitudes en trámite	4,00	16,00
Acciones o solicitudes cancelación de registros	80,00	
Exámenes previos concesión o registro (1)		524,00 a 266,00
Mantenimiento registros (2)		28,00
Mantenimiento solicitud patente en trámite (3)		28,00

FIG.53: Marcas y Patentes
Adaptación Municipio de Quito

5.1.1.6 Registros Obligatorios en Organismos Públicos Y Privados

REGISTROS	
Superintendencia de Compañías	RNAE - 258
Superintendencia de Bancos	AE - 9326
Contraloría General del Estado	004 - 94
Federación Nacional de Contadores del Ecuador	77
Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador	37653
Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador	123
Secretaría Técnica, Comité de Consultoría	118
Ministerio de Finanzas (Subsecretaría Nacional de Aduanas)	OFICIO CIRC 021
Para Auditorías de Proyectos Financiados Internacionalmente	
BID, Banco Interamericano de Desarrollo (USA)	PSO/AFU - 93-418
BIRF, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (USA)	DACON 2879

FIG.54: Resumen de Registros Obligatorios para la Compañía Consultora
Adaptación Municipio de Quito

5.1.1.7 Impuestos Aplicables Al Negocio

El Ministerio de Economía y Finanzas a través del Servicio de Rentas Internas es el responsable de administrar el sistema nacional de impuestos. Existen diferentes clases de impuestos que deben ser pagados por las compañías: Impuesto a la renta, Impuesto a los vehículos, Retenciones en la fuente del impuesto a la renta, Impuesto al valor agregado, Retenciones al impuesto al valor agregado, Impuesto a los consumos especiales.

Otras instituciones están también encargadas de administrar algunos impuestos, estos son: Impuesto 1,5 x 1,000 sobre el Total de Activos, Impuesto sobre la propiedad, Patentes y Tasas de habilitación que son administrados por los municipios. Impuesto del 1 x 1,000 sobre el total de activos, como contribución a la Superintendencia de Compañías, Impuesto de 2 x 1,000 sobre el capital social como contribución al Hospital Universitario e Impuesto sobre el capital de Operación para la Junta de Beneficencia.

Las compañías incorporadas bajo las leyes ecuatorianas se consideran como compañías residentes y están obligadas a pagar el Impuesto a la Renta para personas jurídicas. El impuesto a la renta está constituido por el total de las ganancias menos devoluciones, descuentos, costos de operación y producción y otros gastos. Las ganancias derivadas que se adaptan al proyecto son:

- ✚ *Cualquier clase de ingresos recibidos por ecuatorianos o extranjeros que se dediquen a su profesión legal o cualquier actividad económica.*
- ✚ *Patentes, franquicias, marcas registradas, modelos industriales y nombres comerciales.*

Todos estos ingresos se consideran ingresos gravables. Las ganancias netas, menos los gastos y transferencia de propiedades constituyen la base gravable sobre la cual las compañías deben calcular el impuesto que deberán pagar al Estado Ecuatoriano.

Los siguientes gastos deberán ser deducidos de los ingresos:

- ✚ *Depreciación, comisiones, entretenimientos, gastos generales, seguros generales, intereses, inversiones, gastos de constitución, publicidad, alquiler, reparaciones, mantenimiento, investigación y desarrollo, franquicias, impuestos, sueldos y salarios, seguro social, pérdidas causadas por desastres naturales u ofensas criminales no cubiertas por ningún seguro, pérdidas en tipo de cambio causadas por las transacciones registradas en el Banco Central o mercado libre.*

Porcentajes establecidos en la Ley Ecuatoriana para calcular la depreciación de activos fijos:

- ✚ *Instalaciones 10%*
- ✚ *Maquinaria, equipos y muebles 10%*
- ✚ *Computadoras 33%*

Impuesto Al Valor Agregado (IVA).- El impuesto al valor agregado del 12% se aplica a ciertas transferencias de bienes y prestación de servicios. El IVA debe pagarse mensualmente; los establecimientos cuyos propietarios no hayan cancelado el impuesto por más de tres meses, serán clausurados hasta que cancelen el total de los impuestos adeudados.

Impuestos Sobre Nóminas.- Cada empleador debe deducir del sueldo mensual del trabajador 9,35% correspondiente a las contribuciones destinadas al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social). Adicionalmente, los empleadores deberán remitir el 12,15% del total de la nómina mensual, que incluye: entrenamiento industrial 0,5% (SECAP) y educación 0,5% (IECE). Ver Anexo 5: Sueldos y Salarios

5.5.2 Aspectos Administrativos de la Organización

5.2.2.1 Estructura Administrativa Para El Proyecto

5.2.2.1.2 Estructura Administrativa Para La Fase De Planeación

Para la fase de planeación del proyecto la distribución administrativa está conformada por la investigadora responsable de la elaboración de este estudio. Se ha realizado contacto con expertos profesionales en el tema propuesto y es importante señalar que las personas que laboran en instituciones del estado como aquellas que trabajan en el sector privado, han brindado su valioso contingente y conocimientos, que son fruto de la experiencia en beneficio del proyecto. También estas visitas han sido muy productivas, para establecer de que forma se desarrolla el servicio y como es la interrelación con el cliente.

5.2.2.1.2 Estructura Administrativa Para La Fase De Operación

La estructura organizacional que soporte los requerimientos de los clientes de hoy, inmersas en un contexto complejo y dinámico debe ser concebida en función de los principios de delegación y la continua interacción en equipos altamente capacitados en los cuales la identificación de sus miembros con los fines modernos de la organización a la que pertenecen sea una de los variables determinantes del éxito perseguido.

Los profesionales deben adaptarse a los problemas que atraviesan las medianas y pequeñas empresas, como son el incremento de la presión tributaria, mora en el pago de las obligaciones, dificultades para el acceso al crédito y baja rentabilidad de las empresas que sumado a los anteriores puede llevar a la discontinuidad de la actividad o a la necesidad urgente de replantear su posicionamiento en el mercado.

Las cuatro circunstancias mencionadas han provocado modificaciones en el ejercicio profesional:

- ✚ **PRESIÓN IMPOSITIVA:** *Incremento en la rutina de atención al cliente. Se incorporan a las tareas habituales (liquidación de sueldos, impuestos, etc.) y la adaptación de nueva metodología de trabajo, pues la legislación Tributaria es cambiante día a día.*

- ✚ **EL ATRASO EN LOS PAGOS IMPOSITIVOS Y PREVISIONALES:** *es una de las causas de mayor cantidad de advertencias. Las moratorias son una solución parcial a las circunstancias mencionadas y originan nuevos problemas para el profesional como para las empresas.*

- ✚ **OBTENCIÓN DE MICRO-CRÉDITOS:** *la necesidad de los clientes por acceder a los mismos determina el pedido constante de certificaciones de ingresos, manifestaciones de bienes y copias certificadas de estados contables, incrementándose de esta manera la tarea habitual que beneficia a la empresa en marcha.*

- ✚ **EMPRESAS EN DIFICULTADES:** *el empresario de las Pymis en el Ecuador actual, advierte la necesidad de ayuda profesional. Un profesional que lo acompañe más en la gestión.*

El asesor contable tributario, es la nueva figura que aparece en nuestros días, el cual debe adaptar su estudio a las necesidades de los clientes, la meta de hoy es el cliente totalmente satisfecho, con lo cual debemos tratar de que el empresario sienta que recibe un servicio más del esperado por lo que se insiste en un equipo humano competente y preparado.

5.3 Organigrama Funcional

Es importante establecer el organigrama del proyecto a fin de que se pueda establecer una idea o panorámica de la autoridad y los niveles jerárquicos de la empresa que desempeñaran en un futuro mediato.

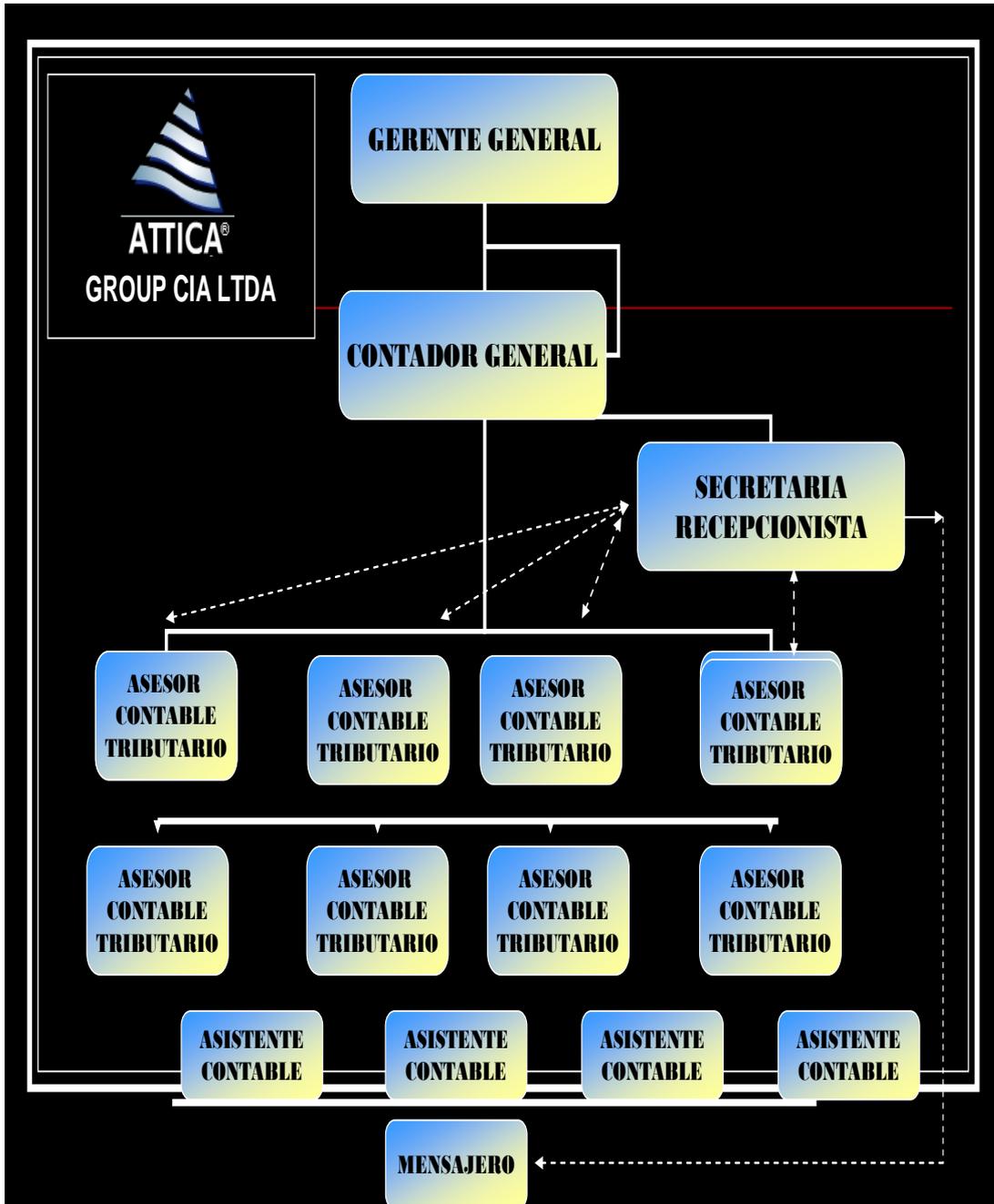


FIG.55: Organigrama Funcional

Por: Paola Correa

5.4 Selección de RRHH

Para la selección de los recursos humanos para la empresa se tomará en consideración dos puntos importantes:

- ✚ *Definición de perfiles para cada puesto*
- ✚ *Banco de datos con antecedentes de los postulantes.*

A partir de estas consideraciones debemos empezar a tratar los diferentes tipos de personal que serán parte fundamental para la consecución de los objetivos estratégicos del proyecto.

5.4.1 Personal Administrativo

La práctica ha demostrado que se deben buscar personas de menor nivel, que ejecuten trabajos de: contabilidad interna, digitalización, mensajería; ya que si estos recaen en un ejecutivo, le limita su tiempo para promover y proyectar el negocio.

En la medida que la oficina sea más grande deberá ir asignando funciones de administración interna, a individuos no ejecutivos, y si su estructura se lo permite, es conveniente que contrate un Gerente General que vigile o supervise, toda la tarea de administración interna y evite que se quite tiempo a los asesores que son aquellos que desarrollan el trabajo con los clientes.

El personal se puede dividir en 4 áreas:

- ✚ *Contador y Auxiliares de oficina*
- ✚ *Asesores Contables y Tributarios*
- ✚ *Secretaría Ejecutiva y Recepcionista*
- ✚ *Mensajero*

La función de archivo puede ser cubierta por la secretaría, en tanto no se justifique la contratación de otra persona de tiempo completo para esta función, la cual a su vez podría cubrir los trabajos de establecimiento de citas y horarios de atención.

5.4.2 Reclutamiento de Personal Asesor

Las fuentes de reclutamiento para el grupo de asesores serían:

- ✚ *Recomendaciones de algún socio de la empresa o de un cliente en especial.*
- ✚ *Por reclutamiento directo en las principales Universidades de Quito.*
- ✚ *Por Bolsas de Trabajo en el Colegio de Contadores de Pichincha.*

CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO: *El ente Contable-Tributario tiene el compromiso reconocer que la calidad profesional depende de quienes lo desarrollen, por lo tanto, la oficina tiene el compromiso de entrenar técnicamente a su personal a su máxima capacidad.*

DESARROLLO PROFESIONAL: *El propósito de una oficina debe ser el de ayudar a su personal técnico a desarrollar planes para su mejoramiento profesional y continuo.*

NIVELES Y DESCRIPCIÓN: *Los niveles se asignan básicamente en función a la experiencia técnica y a la habilidad para manejar los trabajos, incluyendo las relaciones con el cliente y con el personal de la firma. Ver Anexo 5: El Nivel Staff de la Compañía de Asesoría Contable y Tributaria.*

5.5 Deberes y Responsabilidades del RRHH



FIG.56: www.google.com:imagen RRHH

Adaptado Por: Paola Correa

- ✚ *Obtener la evidencia de los hechos señalados en los programas de trabajo y a las instrucciones recibidas.*
- ✚ *Comprender la naturaleza del trabajo a desarrollar y saber reconocer problemas.*
- ✚ *Comunicación oportuna con los encargados del avance de los trabajos.*
- ✚ *Documentar bien el trabajo realizado.*
- ✚ *Establecer buenas relaciones de trabajo tanto interna como externamente.*
- ✚ *Controlar el presupuesto de trabajo.*
- ✚ *Atención de Calidad hacia los clientes*
- ✚ *Terminar el trabajo sin pendientes*
- ✚ *Que todo trabajo sea evaluado*
- ✚ *Acudir al cliente cuando lo requiera sin importar el tiempo.*

5.5.1 Socios

Los socios son los responsables máximos de la empresa y esto incluye todos los aspectos de control, supervisar la atención al cliente, evaluación de las tareas, desarrollo de la oficina, promoción y evaluación de los componentes humanos del oficina, relaciones públicas, asistir a convenciones nacionales e internacionales.

5.5.2 Gerente General

La función del gerente general es el desarrollo del servicio a todo nivel, velando por los intereses de los socios, es decir que un gerente debe actuar como socio y tener mentalidad como tal; pero no debe descuidar el fomentar una cultura de responsabilidad en los empleados, punto clave para conseguir la fidelidad del cliente en relación directa con la firma. Sus principales funciones serán:

- ✚ *Planificar, Organizar, Dirigir, Controlar, Contratar personal de la empresa.*
- ✚ *Negociar los montos, precios y crédito con los proveedores de suministros y las tarifas según el segmento de cliente.*
- ✚ *Toma de decisiones.*
- ✚ *Aprueba las estrategias de ventas, de distribución del servicio, de cobranza, y llama a reuniones para analizar los estados financieros y presupuestos.*
- ✚ *Persona autorizada y representante legal.*

Requisitos técnicos

- ✚ *Capacidad para reconocer y llevar a cabo aquellos factores que ayudan al desarrollo del negocio.*
- ✚ *Técnicamente deberá ser experto del área que desarrolla y tener conocimientos sólidos en todas las áreas.*
- ✚ *Debe participar en todos los cursos de entrenamiento de la oficina y participar como instructor.*
- ✚ *Participar en conferencias.*
- ✚ *Formular todo tipo de informe y discutirlo con el cliente.*
- ✚ *Lograr la cobranza convenida con los clientes.*
- ✚ *Habilidad para resolver problemas.*
- ✚ *Responsabilidad para lograr el cobro de tiempos en exceso al presupuestado, cuando sea por causa imputables al cliente.*

Deberes y Responsabilidades

- ✚ *Participar decididamente en la calendarización o plan de trabajo para las asesorías.*
- ✚ *Revisar los trabajos asegurándose que se hicieron con la calidad y que se cumplieron con los programas y evidenciar su participación en un memorándum hacia el grupo de empleados.*
- ✚ *Mantener contacto permanente para satisfacer las necesidades con los clientes.*
- ✚ *Relaciones públicas, asistir a convenciones nacionales e internacionales.*



FIG.57: www.google.com: imagen Gerente General

Adaptado Por: Paola Correa

5.5.3 Contador General

Se encuentra en dependencia directa con el gerente general de la empresa, para la toma de decisiones, es la persona que subroga y supervisa directamente al Grupo de Asesores, Asistentes Contables, Secretaria Ejecutiva e indirectamente a todo el personal de la División.

Desarrolla y ejecuta los programas de trabajo, planeación y control de la contabilidad, estados financieros, obligaciones tributarias e informa a la empresa sobre el estado de situación de la compañía; además de cumplir otras actividades relacionadas con el puesto.

- ✚ *Planifica y supervisa las actividades contables de la compañía.*
- ✚ *Distribuye el trabajo a ejecutarse entre el personal que labora en la división contable, dando prioridad de acuerdo a los requerimientos de administración.*
- ✚ *Supervisa que se dé el cumplimiento a los principios contables generalmente aceptados, a las normas y procedimientos establecidos por la compañía.*
- ✚ *Prepara el plan mensual de cierre contable para la empresa y los clientes.*
- ✚ *Supervisa la elaboración de asientos diarios, aprueba los ajustes de los registros contables.*
- ✚ *Dirige la elaboración de los estados financieros y los aprueba, para luego ser presentados a gerencia general.*
- ✚ *Elabora las declaraciones anuales de las Obligaciones tributarias y contribuciones a la Superintendencia de Compañías.*

Son considerados como la columna vertebral, en la estructura de una oficina consultora; la responsabilidad inicial ante los clientes recae en la buena función de un encargado.



FIG.58: www.google.com:imagen El contador

Adaptado Por: Paola Correa

Requisitos técnicos.

- ✦ *Contador Público Autorizado (CPA) y Perito Tributario.*
- ✦ *Inscripto en el Colegio de Contadores de Pichincha*
- ✦ *Tener una experiencia de 2 años en adelante como mínimo en el área de asistencia contable anteriormente.*
- ✦ *Tener amplios conocimientos técnicos en área donde se esta desarrollando y conocer los aspectos relevantes de todas las áreas.*
- ✦ *Tener el hábito del estudio y de la investigación en la literatura técnica tributaria.*
- ✦ *Habilidad para resolver problemas proponiendo las soluciones.*
- ✦ *Tener conocimiento en el proceso electrónico de datos y del programa contable y de la legislación contable tributaria (Manual del Contador Actualizado).*
- ✦ *Asistir a Cursos de Capacitación Continua en organismos tanto públicos como privados.*

Deberes y responsabilidades.

- ✦ *Responsabilidad total del desarrollo de la operatividad de la empresa.*
- ✦ *Asegurar que el trabajo se desarrolle en conformidad con los programas.*
- ✦ *Llevar sobre la marcha el entrenamiento de si mismo y de los ayudantes o semiencontrados que trabajan con él y contestar las preguntas que le hagan.*
- ✦ *Supervisar el trabajo de sus ayudantes y semi-encargados asignados.*
- ✦ *Revisar todos los papeles de trabajo, determinar los pendientes y responsabilidades que sean cubiertas adecuadamente.*
- ✦ *Llevar a cabo el trabajo en las secciones más difíciles.*
- ✦ *Localizar problemas y comunicárselo oportunamente al supervisor.*
- ✦ *Mantener informado al cliente de los avances y problemas del trabajo.*
- ✦ *Preparar los informes y estados financieros y sus notas que como resultado deben formularse.*

5.5.4 Asesores Contables-Tributarios



FIG.59: www.google.com: Asesores

Adaptado Por: Paola Correa

Depende de la supervisión del jefe de la división de contabilidad general o la persona que le subrogue y supervisa a los auxiliares de contabilidad. Visitará y colaborará brindando el servicio de asesoría profesional y continua al cliente a través del control de operaciones, aprobación asientos de diarios, concilia cuenta clientes y obligaciones bancarias, emite estados financieros, balances de comprobación y mayor general, presenta las declaraciones pertinentes según el tipo de contribuyente, además debe cumplir otras actividades relacionadas con el puesto.

Requisitos técnicos.

- ✚ *Contador Público titulado (CPA) y Perito Tributario.*
- ✚ *Experiencia de 4 a 5 años en una empresa (mínimo).*
- ✚ *Conocimientos técnicos sólidos en áreas tributario-contables.*
- ✚ *Costumbre de resolver problemas a través del estudio y la experiencia*
- ✚ *Conocer aspectos fundamentales de todas las áreas.*
- ✚ *Habilidad para resolver problemas.*
- ✚ *Participar como instructor del desarrollo del trabajo en la oficina en tiempo libre.*
- ✚ *Tener 2 o más especialidades técnicas en dos o más ramas a fines (perito tributario-fiscal-derecho económico).*

Deberes y responsabilidades

- ✚ *Responsabilidad de terminar totalmente los trabajos.*
- ✚ *Supervisar varios trabajos, visitando físicamente cada empresa.*
- ✚ *Estar alerta a localizar problemas técnicos así como de su pronta solución.*
- ✚ *Conocer las peculiaridades de las empresas que maneja.*
- ✚ *Mantener buenas relaciones con los clientes, ganarse su confianza y aceptación.*
- ✚ *Discutir con el cliente aspectos de cobranza y fijación de honorarios.*
- ✚ *En todos los trabajos que se presenten debe revisarlos y en caso de problemas, presentar alternativas a los socios y a los clientes.*
- ✚ *Asegurarse que al término del trabajo no existan pendientes ni retrasos.*
- ✚ *Participar como Asesor en el programa de desarrollo profesional.*
- ✚ *Mantener contacto permanente y continuo para satisfacer las necesidades con los clientes.*

5.5.5 Asistentes Contables

Depende de la supervisión del gerente general, del jefe de la división de contabilidad general, del grupo de asesores contables-tributarios que supervisan a los auxiliares de contabilidad.

- ✚ *Realiza labores de control y digitación de lotes de comprobantes de pago y lotes de asientos de diarios, libros de ingreso y egreso, calcula y elabora los asientos de diarios de Roles en las Empresas que contratan el Servicio, codificación de comprobantes de egresos-ingresos; manejan el sistema contable propuesto (contabilidad computarizada), además de cumplir otras actividades relacionadas con el puesto.*

Requisitos técnicos

- ✚ *Estudiante en los últimos semestres o pasantes.*
- ✚ *Experiencia de ayudante de por lo menos dos años.*
- ✚ *Poder controlar un volumen importante de trabajo*
- ✚ *Tener conocimientos básicos sólidos en el área que este desarrollando.*
- ✚ *Haber cursado bien los cursos de entrenamiento para ayudantes.*

Deberes y responsabilidades.

- ✚ *Realizar secciones completas de un trabajo*
- ✚ *Supervisar y orientar a los ayudantes que le hayan sido asignados*
- ✚ *Mantener comunicación oportuna y adecuada con los encargados, asesores y clientes*
- ✚ *Dominar el presupuesto en la sección que le fue asignada*
- ✚ *Asegurar que su trabajo como el de sus ayudantes ha sido debidamente concluido.*
- ✚ *Estar alerta a proporcionar trabajos adicionales a los clientes.*
- ✚ *Recibir y dar entrenamiento sobre la marcha.*

Entre otros desempeños se encuentran:

- ✚ *Asistencia directa al Contador General.*
- ✚ *Afectación al sistema de contabilidad de comprobantes de cheques, asientos de diarios y recibos de caja.*
- ✚ *Análisis de la Cuenta por Pagar Clientes.*
- ✚ *Revisión de los listados de impuestos a la renta de clientes por segmento.*
- ✚ *Emisión de balance de comprobación y mayor general.*
- ✚ *Emisión de estados financieros.*
- ✚ *Revisión de Declaraciones mensuales de Retenciones en la Fuente, IVA e Impuesto a la Renta.*
- ✚ *Revisión y control de la Información ingresada en el COA*
- ✚ *Supervisión y apoyo de las actividades contables de los auxiliares.*



5.5.6 Secretaria Ejecutiva-Recepcionista

Depende de la supervisión del gerente general, del Contador General y del grupo de Asesores contables-tributarios que supervisan a los auxiliares de contabilidad.

Requisitos técnicos.-

- ✚ *Persona con bachillerato o Carrera Técnica en Secretariado Bilingüe.*
- ✚ *Experiencia mínima de 2 años.*
- ✚ *Deberá apoyar a todas las áreas de la empresa, con su labor de logística y localización oportuna para contactar con prontitud a los consultores cuando se requiera el servicio.*

Deberes y responsabilidades

- ✚ *Debe estar pendiente de realizar un cronograma para las visitas de los asesores.*
- ✚ *Es la Persona Encargada de comprar los suministros de oficina y demás imprevistos que se presenten, por medio del manejo de una caja chica.*
- ✚ *Es responsable directa de la Caja Chica la cual deberá estar respaldada con las facturas pertinentes al desembolso que se va a realizar y la autorización de quien aprueba el gasto (Contador General).*
- ✚ *Estará encargada del manejo del fax y Líneas telefónicas de la Empresa, para tomar citas y realizar contactos con los clientes.*
- ✚ *Realizará los informes de todas las reuniones dentro de la oficina.*
- ✚ *Se encargará de la recepción de documentos y del archivo, para luego destinarlos hacia cada asesor.*
- ✚ *Asistirá a la capacitación que se realice en temas contables-tributarios con el fin de que exista retroalimentación entre todos los empleados de la empresa.*

5.5.7 Mensajero

Es importante para la empresa contar con una persona que se encargue del traslado de los documentos desde la empresa hacia el cliente o viceversa y realizar el pago de servicios básicos (Planilla de Luz, Agua, etc.) que le competen a la compañía entre otras tareas a fines.

Requisitos técnicos.-

- ✚ *Mínimo Bachiller*
- ✚ *Licencia profesional*
- ✚ *Contar con una Moto*
- ✚ *Sentido de la Responsabilidad y sin antecedentes*

Deberes y responsabilidades

- ✦ Mantener siempre operativo el vehiculo motorizado.
- ✦ Estar siempre presto a ordenes de las oficinas
- ✦ Mantener comunicación permanente con la secretaria Ejecutiva
- ✦ Tener conocimiento mínimo de los temas contables – tributarios para lo cual también deberá existir una capacitación en terminología de estas materias.
- ✦ Tener buen conocimiento de la urbe. Ver anexo: 5 Descripción General Del Proceso Administrativo Del Contador y Los Asesores

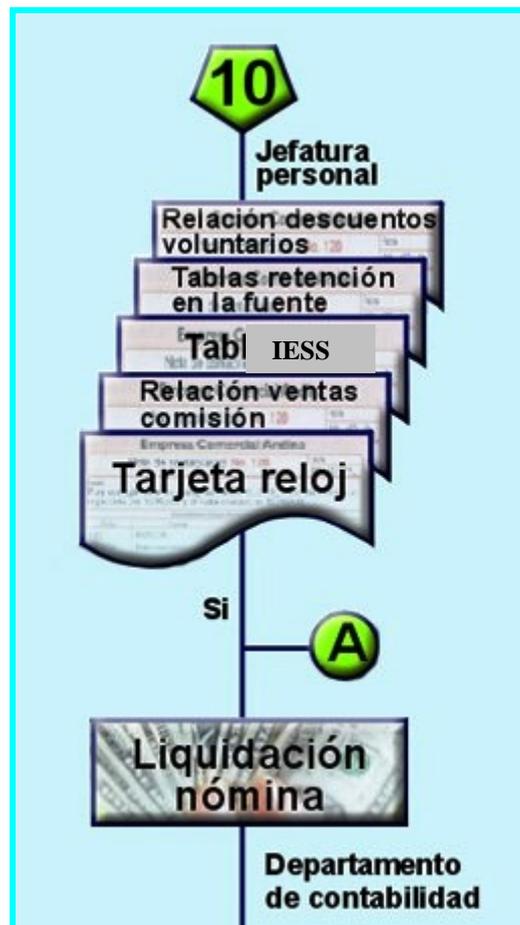


FIG. 60: www.google.com: Flujos Contables

Adaptado Por: Paola Correa

5.6 Lineamientos de las Políticas de la Compañía

Las políticas administrativas y en general deben permanecer a la par de los requerimientos de los clientes y las innovaciones que sugieran terceras personas es por esto que es sumamente importante conocer cual es la forma directa en que se puede llegar con un impacto a través de los siguientes puntos:

Existen dos cosas que se destacan ante los clientes y terceros:

- ✚ *La Presentación de la Compañía.*
- ✚ *La puntualidad, seriedad y profesionalismo de todas las personas que conforman la firma.*
- ✚ *La presentación de Informes.*
- ✚ *Desempeño Eficiente y Ético*

Para un adecuado control de la información externa e interna la oficina deberá contar con:

- ✚ *Papel membretado en original y copia.*
- ✚ *Memorándum para comunicaciones internas.*
- ✚ *Sobres membretados.*
- ✚ *Formas de reportes de tiempo*
- ✚ *Forma de lista de asistencia.*
- ✚ *Forma de gastos de viaje.*
- ✚ *Forma de hoja de instrucciones.*
- ✚ *Forma de control de biblioteca.*
- ✚ *Carpetas para papeles de trabajo.*
- ✚ *Tecnología de Punta.*
- ✚ *Innovación y Calidad Total.*

5.6.1 Políticas Administrativas

En la mayoría de firmas tanto pequeñas como medianas, para lograr los objetivos trazados es necesario emplear políticas y procedimientos; para apoyar al personal dedicado y para que no sean absorbidos por otras empresas a fines, espacios que se deben tener en cuenta:

- ✚ *Calendario o Cronograma de Trabajo.*
- ✚ *Lista de asistencia. (Tarjeta)*
- ✚ *Período y forma de pago.*
- ✚ *Gastos de movilización.*
- ✚ *Tarjetas de presentación*
- ✚ *Bonos de Eficiencia.*
- ✚ *Seguros.*
- ✚ *Vacaciones.*
- ✚ *Posibilidades de crecimiento dentro de la empresa*
- ✚ *Cursos de capacitación en todas las áreas de responsabilidad de la empresa para todos los niveles de la firma.*
- ✚ *Servicio de biblioteca actualizada con las últimas innovaciones del Servicio de Rentas Internas o la últimas variaciones de la legislación Contable Ecuatoriana.*

5.7 Normas De Disciplina Y Cumplimiento

Toda persona integrante de la compañía de Asesoría Contable-Tributaria:

- ✚ *Deberá mantener el clima de respeto y disciplina entre los compañeros de trabajo y superiores jerárquicos y contribuir en todo lo posible al buen mantenimiento del ambiente laboral.*
- ✚ *Se comprometerá a colaborar para evitar que personal no involucrado en las labores del área de trabajo interrumpen al buen funcionamiento del mismo.*
- ✚ *Cumplirá estrictamente los horarios de entrada, salida y comida que han sido establecidos por la compañía.*
- ✚ *Efectuará todas las disposiciones legales, contractuales y reglamentarias en materia de disciplina dentro del trabajo.*

5.7.1 Normas De Seguridad, Orden Y Limpieza

Todo empleado involucrado:

- ✚ *Estará dispuesto a cumplir estrictamente con los requerimientos mínimos en materia de seguridad y confiabilidad de la información, que estarán establecidas en las disposiciones legales, contractuales y reglamentarias para evitar riesgos, en contra de la seguridad física y de los compañeros de trabajo.*
- ✚ *Velará por el buen mantenimiento y cuidado de suministros, materiales, mobiliarios, equipos de oficina, implementos de trabajo, otros equipos e instalaciones asignadas al puesto de trabajo.*
- ✚ *Evitará realizar tareas riesgosas que pongan en peligro la propia integridad física y de los compañeros de trabajo.*

5.7.2 Condiciones De Trabajo

Todos los profesionales laborarán en un área común que se caracteriza por buenas condiciones de ambiente que existen y sin riesgos de atentar contra la seguridad física. El trabajo de desarrollo dentro de la oficina con la ayuda del mobiliario, equipos de oficina y toda la información que se requiera para llevar la contabilidad. Eventualmente deberá trasladarse a otras áreas por razones de trámite de documentación que se requerirá para la elaboración de estados financieros.

5.8 Calendario de Actividades 2006

Plan de Acción	Ene	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept	Oct	Nov.	Dic
1.- Establecer contacto con las principales fuentes internas y externas												
2.- Establecimiento de las políticas de reclutamiento												
3.- Depurar dentro de los solicitantes aquellos que cumplan con el perfil del puesto para recolectar la información adecuada.												
4.- Aplicar evaluaciones, pruebas e investigaciones a cada solicitante												
5.- Realizar la selección final del candidato idóneo												
6.- Contratación												
7.- Ejecución de entrenamiento para el personal												
8.- Aplicación de un sistema de control de Gestión de Recursos Humanos												
9.- Aplicación de un Sistema de Desarrollo Organizacional												
10.- Implementación de un Sistema de Evaluación del Desempeño												
11.- Aplicación de un programa de remuneración de acuerdo con el desempeño												
Bono de Eficiencia												

FIG.62: Plan De Trabajo CAF Y Recursos Humanos

Adaptado Por: Paola Correa

5.9 Contabilidad Ambiental: Responsabilidad Ecológica Contable



FIG.63: www.Google.Com: Capacitación Contable

Adaptado Por: Paola Correa

Uno de los entes reguladores es la comisión mundial para el medio ambiente y el desarrollo, (creada tres años antes de la Asamblea General de las Naciones Unidas); fundamenta el concepto en 1987 de Desarrollo sostenible, y viene jugando un papel central en los temas relacionados con el medio ambiente, como medidas políticas se pretende incorporar la responsabilidad medioambiental al sistema económico del mercado. Por esta razón el proyecto también retoma el tema a pesar de que no existe dentro de la Ley Ambiental Ecuatoriana, ninguna implicación o normativa para los negocios que se dedican a la Consultoría Contable y Tributaria, pero es necesario tomar en cuenta algunas claves o manifestaciones de la naturaleza que involucra al hombre como único responsable de centrar políticas ambientales a favor de las futuras generaciones.

Esta responsabilidad con el medio ambiente se manifestará en los siguientes aspectos:

- ✚ Se adoptará por parte de la empresa un programa y política medio ambientales todos los años.
- ✚ Se pondrá a disposición del público de los informes elaborados acerca del tema.
- ✚ Se verificará que se cumpla por medio de auditores independientes.

En el reconocimiento de la responsabilidad ambiental, el ente deberá procurar la protección y asumir el compromiso de resolver, resarcir y evitar desastres ambientales. Por ello se habla de la obligación legal o contractual, que a diferencia de la tácita esta es normalizada y fuera de las actuaciones internas de la empresa.

“El alcance y Contribución del Recurso Humano en la Empresa de Asesoría Contable Deben Ser Concebidos Como Una Norma Al Servicio De La Humanidad”

BASSEM BADER

CAPÍTULO VI

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

El estudio financiero como una síntesis cuantitativa que demostrará con un margen razonable de seguridad, la realización del proyecto con los recursos programados y la capacidad de pago de la empresa.⁵⁵

Es una metodología para medir la rentabilidad del proyecto en este caso de la Empresa ATTICA GROUP Cía. Ltda, cuyo giro de negocio es prestar servicios personales de Asesoría Contable y Tributaria en el Distrito metropolitano de Quito; siendo la estructura financiera de la misma tanto en un entorno de estabilidad económica como de inflación de Ecuador.

Para formular y evaluar un proyecto será necesario definirlo desde distintos puntos de vista como el contable, fiscal, financiero- económico, técnico, administrativo, psicológico, etc., ya que el análisis que se debería realizar para fundamentar las bases , es evaluar y aceptar un proyecto de inversión para asegurar su funcionamiento y éxito.

La evaluación de un proyecto busca presentar un ordenamiento de preferencias entre las distintas alternativas, a partir de criterios de decisión previamente definidos a través de algún método de evaluación específico.

6.1 Información Requerida Para El Estudio Financiero De Un Proyecto De Inversión

Como se había mencionado un proyecto de inversión es el plan al cual se le asignarán recursos para satisfacer una necesidad, por lo cual es importante definir el marco en el cual se llevará a cabo el proyecto. Para definir este marco necesitaremos información de distintas fuentes para poder evaluar dentro de todas las posibilidades la mejor y asegurar que se satisfagan las necesidades de una forma eficiente, segura y rentable.

En toda evaluación de un proyecto se busca conocer rentabilidad económica y social, su duración y además la viabilidad que tenga éste, en la mayoría de los casos el gerente

⁵⁵ Baca Urbina, Proyectos de inversión.

general o el ingeniero financiero es quien coordinará la evaluación del proyecto y será quien haga las suposiciones específicas respecto a eventos futuros, además deberá elaborar las estimaciones de entradas y salidas de efectivo que producirá dicho proyecto.

Para hacer estas estimaciones, el director de finanzas se puede basar en información económica y financiera como tasa de interés, costos de capital, tipos de financiamiento, cálculo de tasas de retorno, estudio de aplicación de depreciaciones tanto contables como fiscales, aplicación de políticas y procedimientos de la empresa para la amortización de gastos, estudios técnicos para el funcionamiento y mantenimiento del proyecto y además estudios económicos y de mercado para la aceptación de dicho proyecto.

En esta tesis abordaremos algunos puntos que se deben de tomar en cuenta para hacer un estudio desde el punto de vista financiero de los proyectos de inversión como la información que se requiere, determinación de inversión en activos fijos, determinación del requerimiento de capital de trabajo, estimación de los gastos y costo fijos y el análisis de los estados financieros proyectados, entre otros.

6.2 El Modelo Financiero

Para el estudio financiero se diseñó un modelo en Excel, en el cual se automatizarán los cálculos con el fin de que se puedan establecer variaciones sin dificultad tanto en el entorno del negocio (demanda potencial), como en las referencias de tipo económico que decida el gobierno ecuatoriano o las plataformas de las negociaciones con otros países y sobretodo los organismos internacionales.

Para el estudio Financiero se realizó una proyección a cinco años, en el estado de resultados como en los flujos de caja, para de esta manera obtener una matización moderada de la rentabilidad y la viabilidad del proyecto en mención.

Es importante destacar que el modelo que se toma como ejemplo para el estudio es un aporte del Economista Rodrigo Sáenz, profesor de la Universidad Internacional SEK del Ecuador, de su Manual de Proyectos “Formulación y Evaluación” del año 2004.

6.2.1 Parámetros Principales

Los parámetros iniciales se presentan en el modelo Financiero, en la primera hoja de datos, en la cual se incluyen las siguientes premisas o supuestos, establecidas para calcular los Anexos al Estado de Resultado Proyectado y futuros automatizaciones en las subsecuentes hojas del modelo.

6.2.1.1 Ingresos

Con los datos del estudio de mercado se estableció que la empresa proveerá del servicio a dos segmentos en especial:

- ✚ *Personas Naturales: Médicos en todas sus Especialidades en un número de 65 personas que representan el 47.44% del total del mercado del proyecto para esta rama de profesionales.*
- ✚ *Personas Jurídicas: Papelerías, Farmacias, Fundaciones y Talleres Automotrices; se encuentran en un número de 72 negocios que representan al 52.55% de la demanda total para el proyecto.*

La demanda del servicio en el mercado objetivo tiene un incremento del 8% según los estudios de proyecciones que realizó la Revista Infomercados de la Bolsa de Valores de Quito, corresponde al 8.3% de crecimiento, la Empresa Picaval Casa de Valores (Quito), reporta el 8.5% para los próximos años, y según la Superintendencia de Compañías crecerá al 8% (valor incluido en el modelo financiero).

Para la tasa de crecimiento para las tarifas se tomo en cuenta la inflación del Banco Central del Ecuador, que se estima que asciende desde 3.43% hasta alcanzar el 4% para los próximos años.

1.- DATOS INICIALES	VALOR
DEMANDA DEL MERCADO PERSONAS NATURALES	65.00
DEMANDA DEL MERCADO PERSONAS JURIDICAS	72.00
DEMANDA TOTAL DEL PROYECTO	137.00
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA	8.00%
TARIFA X DECLARACIÓN (VOLÚMEN)	50.00
TARIFA DEL SERVICIO POR REGISTROS CONTABLES (VOLÚMEN)	600.00
TARIFA X CONTABILIDAD COMPUTARIZADA	800.00
INFLACIÓN ESPERADA	4.00%

6.2.1.2 Total de la Inversión en Activos Fijos y Activos Diferidos:

La inversión inicial en Activos Fijos, resumida en la siguiente tabla adjunta asciende a **US \$ 16,269.77**, los costos están soportados por el contrato de compra venta de la oficina en la avenida Amazonas y Santa María, adjunto a este el avalúo bancario de la oficina, proformas obtenidas y presentadas en el Anexo de Documentación Importante para el proyecto.

2.- INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS (MILES DE \$)	VALOR
OBRAS CIVILES (OFICINA)	12,000.00
MUEBLES Y ENSERES	1,787.48
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2,482.29
TOTAL ACTIVOS	16,269.77
IMPREVISTOS	813.49

Los activos diferidos fueron tomados del estudio organizacional del proyecto, su fuente es la página de inversión de Quito, realizada por el Municipio de Quito.

3.- INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS Y AMORTIZACION (EN MILES DE \$)	VALOR
ESTUDIOS DE INGENIERÍA	1,500.00
CONSULTORÍA LEGAL (GASTOS DE CONSTITUCIÓN)	930.00
GASTOS PREOPERATIVOS	750.00

**Los activos diferidos se amortizan al 20% anual, en un periodo de 5 años.*

Es importante para establecer estos cálculos:

- ✚ Aplicar las metodologías de análisis financiero para que permitan planear, operar y controlar la utilización de recursos medibles en dólares.
- ✚ Encargarse de que los niveles de endeudamiento sean los adecuados para el total de las inversiones.

6.2.1.3 Depreciaciones de los Activos fijos Y Valores de Salvamento:

Los activos fijos se deprecian por el Método de Línea Recta, de acuerdo a los porcentajes de depreciación y valores residuales detallados a continuación:

4.- PORCENTAJES DE DEPRECIACIONES Y VIDA UTIL DE LOS ACTIVOS FIJOS	VALOR %	VIDA ÚTIL (AÑOS)
OBRAS CIVILES (OFICINA)	5.00%	20.00
MUEBLES Y ENSERES	10.00%	10.00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	20.00%	5.00
5.- VALORES DE SALVAMENTO DE LOS ACTIVOS Y DEL CAPITAL DE TRABAJO :	VALOR RESIDUAL SALVAMENTO	VARIACIÓN
OBRAS CIVILES (OFICINA)	80.00%	0.00%
MUEBLES Y ENSERES	20.00%	0.00%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	0.00%	0.00%
CAPITAL DE TRABAJO	50.00%	0.00%

**Los valores residuales del capital de trabajo al final de los 5 años de proyección es del 50%.*

6.2.1.4 Gastos Operativos

6.2.1.4.1 Gastos Administrativos

- ✚ Los gastos administrativos tienen un crecimiento anual del 4% tanto para el incremento del costo de personal como en los gastos adicionales de personal administrativo. (En parámetros numeral 9 se incluye la cifra de personal idóneo para el proyecto)
- ✚ Los costos operativos tienen un crecimiento anual del 4% incrementándose de acuerdo al porcentaje de inflación prevista para los últimos meses del año 2006, tanto en el incremento del costo de personal como en otros costos de tipo operativo
- ✚ Los sueldos de personal están fijados por el mercado en 3 empresas consultadas Luma Solución Inteligente cuyo gerente general es el Señor Cristóbal Morales , Casesfal expertos en Gestión en Recursos Humanos administrado por Mario Villacís y por ATCL Asesores las economistas Sra. Patricia Vargas Reinoso y la Sra. Antonieta Bedoya de Eguiguren y por información sugerida en el Manual del Contador Actualizado año 2006 , acuerdo nº 00121 para fijar sueldos de Contadores, Auxiliares y Ayudantes de Contabilidad.

6.- GASTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO (\$)	VALOR
(PRIMER AÑO. EN MILES DE \$)	
GERENTE GENERAL	\$1,000.00
CONTADOR GENERAL	\$600.00
SECRETARIA EJECUTIVA	\$250.00
ASESORES CONTABLES-TRIBUTARIOS	\$500.00
ASISTENTES CONTABLES	\$250.00
EMPLEADO DE LIMPIEZA	\$200.00
MENSAJERO	\$150.00
% DE CRECIMIENTO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO	4.00%

7.- GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA (Mensual)	VALOR
SUMINISTROS DE OFICINA	\$565.23
8.- GASTOS DE PUBLICIDAD (Anual)	VALOR
PUBLICIDAD	\$100.00

6.2.1.5 Primas por Seguros para las Instalaciones

Dentro de las instalaciones, muebles y enseres y equipos de computación se ha establecido una prima por seguro en el caso de presentarse situaciones ajenas a la empresa. La prima anual de seguro para la oficina es del 1%, para muebles y enseres es del 1%, y la prima anual para los equipos de computación es de 1.50%.

10.- PRIMAS DE SEGURO DE LAS INSTALACIONES	VALOR
PRIMA ANUAL DE SEGURO DE OFICINA	1.00%
PRIMA ANUAL DE SEGURO DE MUEBLES Y ENSERES	1.00%
PRIMA ANUAL DE SEGURO DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.50%

**Se ha considerado una provisión para imprevistos en el proceso operativo del 5 % para los activo y del 3% para los gastos diferidos.*

11.- PROVISIÓN PARA IMPREVISTOS EN LOS ACTIVOS	VALOR
% DE IMPREVISTOS ACTIVOS	5.00%
% DE IMPREVISTOS PARA LOS GASTOS DIFERIDOS	3.00%

**Se toma un 5% como porcentaje de Inversiones en reposición para los Equipos de la Oficina.*

12.- % INVERSIONES DE REPOSICIÓN (DEL COSTO ORIGINAL DE EQUIPOS)	VALOR	VARIACIÓN
% DE INVERSIONES DE REPOSICIÓN	5.00%	0.00%
13.- VIDA ÚTIL DEL PROYECTO	VALOR	VARIACIÓN
AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO	5	NA

*El horizonte para la vida del proyecto es de 5años.

6.2.1.6 Deuda y Financiación

Es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. Las expectativas de los requerimientos financieros de un proyecto se basan en las condiciones financieras actuales de la empresa, y en los resultados derivados de los estudios de mercado y técnicos ya realizados.

En gran medida, los requerimientos financieros estimados para un proyecto, se analizan a través de los estados financieros proforma y de los presupuestos del flujo de efectivo, que para tal fin se elabora.

- ✚ *La deuda inicial de la inversión tiene un vencimiento de 5 años. La deuda se adquirió principalmente para la compra de la oficina.*

Y se debe conocer que la principal función de un banco, “debería ser” el otorgamiento de créditos. Las instituciones cuentan con varias posibilidades, aunque todas ellas tienen un formato rígido y criterios muy difíciles de cumplir. Se recomiendan los créditos bancarios para las empresas que ya están bien establecidas con parámetros de crecimiento bien definidos, con proyectos de crecimiento a uno o dos años y que se encuentran en una etapa de consolidación.

Ventajas

- ✚ *El acreditado crea experiencia para adquirir nuevos préstamos.*
- ✚ *Existen diferentes alternativas, según la aplicación del financiamiento.*
- ✚ *Se tiene asesoría especializada de ejecutivos.*

Desventajas

- ✚ *Las tasas de interés son de las más altas en el mercado.*
- ✚ *Los requisitos son muchos, complejos y difíciles de cumplir.*
- ✚ *No ha sido el negocio principal de los bancos.*

Entre otros datos relevantes de la empresa en marcha se destacan:

- ✚ La tasa nominal de interés de la deuda contraída es del 13.50% para la inversión durante 5 años y se mantendrá en el período. El costo nominal sin riesgo del capital social es del 4.80%
- ✚ La prima por riesgo del capital propio asignada por el inversionista fue tomada de la fuente de: pages.stern.nyu.edu/~adamodar/ que se presenta a continuación:

Article: Country Default Spreads and Risk Premiums

Last updated: January 2006

This table summarizes the latest bond ratings and appropriate default spreads for different countries. While you can use these numbers as rough estimates of country risk premiums, you may want to modify the premium to reflect the additional risk of equity markets. To estimate the long term country risk premium, I start with the country rating (from Moody's: www.moody.com) and estimate the default spread for that rating (based upon traded country bonds) over a default free government bond rate. This becomes a measure of the added country risk premium for that country. I add this default spread to the historical risk premium for a mature equity market (estimated from US historical data) to estimate the total risk premium. In the short term especially, the equity country risk premium is likely to be greater than the country's default spread. You can estimate an adjusted country risk premium by multiplying the default spread by the relative equity market volatility for that market (Std dev in country equity market/Std dev in country bond). I have used the emerging market average of 1.5 (equity markets are about 1.5 times more volatile than bond markets) to estimate country risk premium. I have added this to the historical premium for the US of about 4.8% to get the total risk premium.

Traducción del Artículo para la Estimación del Riesgo País y la Prima por Riesgo del Inversionista

Esta tabla resúmen los últimos calificaciones de bonos y el nivel de riesgo y default de diferentes países. Si se desea usar estos números como estimación del riesgo país, ser debería modificar la prima para reflejar el riesgo adicional en mercados equitativos. Para estimar el riesgo país a largo plazo, se empieza con la calificación de país (de Moody's: www.moody.com) y la estimación de la declaración de default para esa calificación (basada en la transacción de bonos nacionales) sobre la tasa de cambio de los bonos gubernamentales. Esto se vuelve una medida para el riesgo país añadido para dicho país. Se añade esta medida de default al riesgo país histórico para un mercado equitativo maduro (estimado de datos históricos de EEUU) para estimar el riesgo total. En el corto plazo, el riesgo país de igualdad suele ser mayor que el riesgo de default por la volatilidad equitativa del mercado (desviación estándar del mercado equitativo del país / desviación estándar de los bonos del país). Se ha usado el promedio de mercado emergente de 1.5 (los mercados equitativos son alrededor de 1.5 veces más volátiles que los bonos de mercado) para estimar el riesgo país. Se ha añadido esto al riesgo país histórico de EEUU que es de alrededor de 4.8% para obtener el riesgo país total.

Fuente: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Anexo: Country Default Spreads and Risk Premiums				
<i>Country</i>	<i>Long-Term Rating</i>	<i>Adj. Default Spread</i>	<i>Total Risk Premium</i>	<i>Country Risk Premium</i>
Ecuador	B3	600	13.80%	9.00%

FIG.64: Ver Anexo 6: Country Default Spreads and Risk Premiums

Es notable destacar que el artículo para estimar el Riesgo País fue entregado por el Ec. Milton Rivadeneira, distinguido catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Internacional Sek del Ecuador.

- ✚ *Por tanto el riesgo país es del 9% y la prima por riesgo total del mercado es del 13.80% y el costo nominal sin riesgo del capital social es del 4.80%.*
- ✚ *La desviación Estándar por Rentabilidad Financiera en la Rama 8322 Establecimientos Financieros, Servicios Financieros Prestados Servicios De Contabilidad Auditoria Y Teneduría De Libros, es de 1.3308%.*

RAMA 8:	ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SERVICIOS FINANCIEROS PRESTADOS			
8322	SERVICIOS DE CONTABILIDAD AUDITORÍA Y TENEDURÍA DE LIBROS			
RENTABILIDAD FINANCIERA	0.3085	6.40790	-1.1890	1.3308

FIG.65: RAMA 8: 8322 Servicios De Contabilidad Auditoría Y Teneduría De Libros

Por: Paola Correa

- ✚ *El costo nominal para los recursos propios es del 15.13%.*
- ✚ *La Tasa de Participación Laboral 15.00% tasa de impuesto a la renta 25.00% y como resultado obtenemos la tasa equivalente de Participación Laboral e Impuesto a la Renta (t) 36.25%.*
- ✚ *El requerimiento de la necesidad de efectivo para el proyecto es de 5 días.*

Es fundamental estar al tanto de las características de los financiamientos que se puede encontrar en el mercado y elegir lo mejor para la empresa pues se presentan pros y contras para el proyecto:

Ventajas

- ✚ Se hace más productiva la empresa.
- ✚ Es el financiamiento más barato
- ✚ Se obtienen recursos frescos de un bien que no se usa.

Desventajas

- ✚ No es común que las empresas cuenten con exceso de activos.

6.3 Presupuesto de ingresos

6.3.1 Ventas Estimadas por Volúmen de Trabajo

EMPRESA ATTICA GROUP CIA. LTDA. PARÁMETROS PARA LAS PROYECCIONES		
CONCEPTO		
1.- DATOS INICIALES	VALOR	VARIACIÓN
DEMANDA DEL MERCADO PERSONAS NATURALES	65.00	0.00%
DEMANDA DEL MERCADO PERSONAS JURIDICAS	72.00	0.00%
DEMANDA TOTAL DE MERCADO	137.00	NA
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA	8.00%	0.00%
TARIFA X DECLARACIÓN (VOLÚMEN)	50.00	0.00%
TARIFA DEL SERVICIO POR REGISTROS CONTABLES (VOLÚMEN)	600.00	0.00%
TARIFA X CONTABILIDAD COMPUTARIZADA	800.00	0.00%
INFLACIÓN ESPERADA	4.00%	0.00%

FIG.66: Proyección de la Demanda para el Proyecto
Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

EMPRESA ATTICA GROUP CIA. LTDA. ANEXOS AL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO					
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
ANEXO N°1: INGRESOS TOTALES	103,450.00	116,195.04	130,510.27	146,589.13	164,648.92
DEMANDA PERSONAS NATURALES: MÉDICO	65.00	70.20	75.82	81.88	88.43
PERSONAS JURÍDICAS: EMPRESAS	72.00	77.76	83.98	90.70	97.96
DEMANDA TOTAL DE MERCADO	137.00	147.96	159.80	172.58	186.39
TARIFA POR DECLARACIÓN (VOLÚMEN)	50.00	52.00	54.08	56.24	58.49
TOTAL SERVICIO EXCLUSIVO POR POR DECLARACIÓN	6,850.00	7,693.92	8,641.81	9,706.48	10,902.32
PERSONAS NATURALES: MÉDICOS	65.00	70.20	75.82	81.88	88.43
TARIFA SERVICIO POR REGISTROS CONTABLES	600.00	624.00	648.96	674.92	701.92
TOTAL POR SERVICIO REGISTROS CONTABLES	39,000.00	43,804.80	49,201.55	55,263.18	62,071.61
PERSONAS JURÍDICAS: EMPRESAS	72.00	77.76	83.98	90.70	97.96
TARIFA POR CONTABILIDAD COMPUTARIZADA	800.00	832.00	865.28	899.89	935.89
TOTAL POR SERVICIO DE CONTAB. COMPUTARIZADA	57,600.00	64,696.32	72,666.91	81,619.47	91,674.99

FIG.67: Ventas Estimadas para los próximos 5 años
Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

Las ventas estimadas alcanzan **US \$ 103 450.00** en el primer año, en base a la información obtenida en el Capítulo II, del Estudio de Mercado.

Cabe destacar que las tarifas fueron obtenidas en un promedio con lo que se registra en el mercado, y realizando investigaciones pertinentes, para obtener un promedio por cada servicio que es indiferente tanto del precio como del volumen de trabajo que se asigne tanto a los asesores como a los asistentes contables.

6.3.2 Fuentes de Financiamiento

El proyecto será financiado por fuentes de financiamiento al inicio de su operación que representan el 30.10% del préstamo a largo plazo, y el 69.90% con capital propio de los Socios. El monto financiado para la inversión inicial es de **US\$ 21.620.70**. Ver la tabla del Costo y financiamiento del Proyecto a continuación.

 EMPRESA ATTICA GROUP CIA LTDA COSTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO VALORES EN (MILES DE \$)		
CONCEPTO	VALOR	%
A.- COSTO DEL PROYECTO		
A.1 INVERSION FIJA :	17,083.26	79.01%
EDIFICIOS Y OBRAS CIVILES	12,000.00	55.50%
MUEBLES Y ENSERES	1,787.48	8.27%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2,482.29	11.48%
IMPREVISTOS	813.49	3.76%
A.2 ACTIVOS DIFERIDOS	3,180.00	14.71%
ESTUDIOS TÉCNICOS Y DE INGENIERÍA	1,500.00	6.94%
GASTOS PREOPERATIVOS	930.00	4.30%
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	750.00	3.47%
A.3 CAPITAL DE TRABAJO	1,357.44	6.28%
TOTAL DEL COSTO DEL PROYECTO	21,620.70	100.00%
B.- FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
B.1 PRESTAMO DE LARGO PLAZO	6,507.91	30.10%
B.2 CAPITAL SOCIAL	15,112.79	69.90%
TOTAL DEL FINANCIAMIENTO	21,620.70	100.00%

FIG.68: Fuentes de Financiamiento de la Empresa
Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

6.3.3 Requerimientos del Capital Neto de Trabajo

El capital de trabajo calculado como óptimo para el inicio de la inversión, se calcula de acuerdo a los siguientes parámetros:

- ✚ Necesidades de Efectivo en base a un estimado de 5 días.
- ✚ Saldo de redención de Cuentas por Cobrar con un periodo mínimo de recuperación al momento en que se realiza la asesoría.



**Lo que necesita la empresa para funcionar adecuadamente*

	EMPRESA ATTICA GROUP CIA LTDA.				
	REQUERIMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO(CNT) (EN MILES DE \$)				
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
1.- NECESIDAD DE EFECTIVO (5 DÍAS)					
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS (ESTADO DE PYG)	98,345	102,195	106,200	110,364	114,695
PAGOS DE PRINCIPAL	1,302	1,302	1,302	1,302	1,302
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,911	1,911	1,911	1,911	1,911
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO ANUAL	97,735	101,586	105,590	109,755	114,086
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO (5 DIAS)	1,357.44	1,410.91	1,466.53	1,524.37	1,584.53
VARIACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO	53.48	55.62	57.84	60.15	-

FIG.69: Requerimiento de Capital de Trabajo

Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

6.3.4 El Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

 EMPRESA ATTICA GROUP CIA. LTDA. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO VALORES EN EN MILES DE \$					
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
INGRESOS TOTALES	103,450.00	116,195.04	130,510.27	146,589.13	164,648.92
COSTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	86,400.00	89,856.00	93,450.24	97,188.25	101,075.78
COSTO DE SERVICIOS BÁSICOS	136.86	142.34	148.03	153.95	160.11
GASTOS DE SUMINISTROS	6,782.76	7,054.07	7,336.23	7,629.68	7,934.87
GASTOS DE PUBLICIDAD	100.00	104.00	108.16	112.49	116.99
DEPRECIACIÓN DE OFICINA	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	178.75	178.75	178.75	178.75	178.75
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	496.46	496.46	496.46	496.46	496.46
AMORTIZACIÓN DE ESTUDIOS DE INGENIERÍA	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
AMORTIZACIÓN GASTOS PREOPERATIVOS	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
AMORTIZACIÓN GASTOS DE CONSTITUCIÓN	186.00	186.00	186.00	186.00	186.00
SEGUROS DE LA EMPRESA	175.11	175.11	175.11	175.11	175.11
PROVISIÓN PARA IMPREVISTOS	2,839.16	2,952.72	3,070.83	3,193.67	3,321.41
UTILIDAD EN OPERACION	5,104.91	13,999.59	24,310.46	36,224.78	49,953.44
INTERESES O GASTOS FINANCIEROS	878.57	702.85	527.14	351.43	175.71
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN LABORAL	4,226.34	13,296.74	23,783.32	35,873.36	49,777.73
15 % DE PARTICIPACIÓN LABORAL	633.95	1,994.51	3,567.50	5,381.00	7,466.66
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	3,592.39	11,302.23	20,215.82	30,492.35	42,311.07
25 % DE IMPUESTO A LA RENTA	898.10	2,825.56	5,053.95	7,623.09	10,577.77
UTILIDAD NETA	2,694.29	8,476.67	15,161.86	22,869.26	31,733.30

FIG 70: Estado de Pérdidas y Ganancias para el Proyecto
Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

El Estado de pérdidas y ganancias de acuerdo a los datos proyectados y los parámetros iniciales y supuestos planteados anteriormente presenta una Utilidad Neta de **US \$ 2 694.29** en el primer año alcanzando **US \$ 31 733.30** para el año 5. Este dato indica que la empresa tiene posibilidades de obtener ganancia desde el primer año de operación.

6.3.5 Tabla de Amortización

La tabla de amortización de la deuda se presenta en el anexo financiero N° 15.

El cálculo se lo realizó tomando en cuenta una tasa nominal del 13.5%, con pagos de principal constante y pagos de interés reducidos hasta el 5to año.

El monto inicial a financiarse para el primer año es de **US \$ 6,507.91** que corresponde al 30.31% de la inversión inicial, para la compra de la oficina.

EMPRESA ATTICA GROUP CIA. LTDA.					
ANEXOS AL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
ANEXO No 15: INTERESES	878.57	702.85	527.14	351.43	175.71
CAPITAL PENDIENTE DE PAGO	6,507.91	5,206.33	3,904.74	2,603.16	1,301.58
PAGOS DE PRINCIPAL	1,301.58	1,301.58	1,301.58	1,301.58	1,301.58
TASA DE INTERES : %	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%
INTERESES	878.57	702.85	527.14	351.43	175.71
DIVIDENDOS	2,180.15	2,004.44	1,828.72	1,653.01	1,477.30

FIG. 71: Tabla de Amortización

Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

6.3.6 Estimación del Costo Promedio Ponderado de Capital

Para el cálculo del costo promedio ponderado de capital se consideró anteriormente la Prima por Riesgo del Inversionista de 13.80% base para el país más la Desviación Estándar por rama de actividad del 1.3308%, mediante la suma de estos porcentajes se obtuvo el valor del Costo Nominal de los Recursos propios del 15.13%. En definitiva para la estimación del Costo Promedio Ponderado de Capital, se tomaron las tasas del 13.50% como Costo de la Deuda (kd) y como se mencionó antes el 15.13% como tasa de los recursos propios (ke); con una participación del 30.10% para el primero y de 69.90% para la segunda tasa.

La tasa del costo promedio ponderado de capital es del 14.64% ver anexo financiero.

CONCEPTO	VALOR MILES DE \$	% DE PARTICIPACIÓN	TASA NOMINAL DE INTERES	COSTO PONDERADO DE CADA FUENTE (3 = 1 x 2)
		-1	-2	
PASIVO DE LARGO PLAZO	6,507.91	30.10%	13.50%	4.06%
CAPITAL SOCIAL	15,112.79	69.90%	15.13%	10.58%
TOTAL DEL FINANCIAMIENTO	21,620.70	100.00%	Kp	14.64%

FIG. 72: Cálculo Costo Promedio Ponderado de Capital

Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

6.3.7 Flujos De Caja Nominales

Los flujos de caja nominales presentados en la hoja de índices de evaluación del modelo financiero, presentan saldos positivos, para el año 1 de operación con un valor de **US\$ 5430.59**, al año 5 se calculó un valor de **US \$ 44 546.87**.

Los flujos al presentar saldos positivos y en incremento ultiman que la empresa en marcha posee una notable liquidez.

CONCEPTO	AÑO	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	INICIAL	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
UTILIDAD EN OPERACIÓN		5,104.91	13,999.59	24,310.46	36,224.78	49,953.44
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		1,911.21	1,911.21	1,911.21	1,911.21	1,911.21
PARTICIPACION LABORAL		633.95	1,994.51	3,567.50	5,381.00	7,466.66
IMPUESTO A LA RENTA		898.10	2,825.56	5,053.95	7,623.09	10,577.77
INVERSIONES:						
EDIFICIOS Y OBRAS CIVILES	-12,000.00					
MUEBLES Y ENSERES	-1,787.48					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	-2,482.29					
CAPITAL DE TRABAJO	-1,357.44					
VARIACIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO		53.48	55.62	57.84	60.15	-
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS FIJOS						9,934.38
VALOR RESIDUAL DEL CAPITAL DE TRABAJO						792.26
FLUJO DE CAJA OPERATIVO NOMINAL	-17,627.21	5,430.59	11,035.12	17,542.37	25,071.74	44,546.87

FIG. 73: Flujos de Caja Nominales

Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

6.4 Índices de Evaluación Financiera Para el Proyecto

El Valor Actual Neto (VAN), indica si el proyecto generará un rendimiento mayor que el costo promedio ponderado de las Fuentes de Financiamiento. En el Anexo indicado en el punto anterior de los Índices de Evaluación presenta el cálculo del VAN por un valor positivo de **US \$ 17,257.49**, es decir los flujos de caja a cinco años proyectados descontados a valor presente, representan un beneficio de **US \$ 17,257.49** dólares americanos para el inversionista.

	EMPRESA ATTICA GROUP CIA LTDA.					
	CÁLCULO DE LOS FLUJOS DE CAJA, INCLUYENDO EL ESCUDO FISCAL, Y DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL (Kp)					

CONCEPTO	AÑO INICIAL	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
UTILIDAD EN OPERACIÓN		5,104.91	13,999.59	24,310.46	36,224.78	49,953.44
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		1,911.21	1,911.21	1,911.21	1,911.21	1,911.21
PARTICIPACION LABORAL		633.95	1,994.51	3,567.50	5,381.00	7,466.66
IMPUESTO A LA RENTA		898.10	2,825.56	5,053.95	7,623.09	10,577.77
INVERSIONES:						
EDIFICIOS Y OBRAS CIVILES	-12,000.00					
MUEBLES Y ENSERES	-1,787.48					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	-2,482.29					
CAPITAL DE TRABAJO	-1,357.44					
VARIACIONES DEL CAPITAL DE TRABAJO		53.48	55.62	57.84	60.15	-
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS FIJOS						9,934.38
VALOR RESIDUAL DEL CAPITAL DE TRABAJO						792.26
FLUJO DE CAJA OPERATIVO NOMINAL	-17,627.21	5,430.59	11,035.12	17,542.37	25,071.74	44,546.87
TASA PERTINENTE DE DESCUENTO (EN %)		14.64%	14.64%	14.64%	14.64%	14.64%
FACTOR DE VALOR ACTUAL A LA TASA Kp		0.872296	0.760901	0.663731	0.578971	0.505034
VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS DE CAJA		4,737.08	8,396.63	11,643.42	14,515.80	22,497.68
FLUJOS DE CAJA ACUMULADOS	17,627.21	-12,890.13	21,286.76	-9,643.34	24,159.14	-1,661.46
SUMA DE LOS F. DE CAJA ACTUALIZADOS	38,878.18					
COSTO (INVERSION) DEL PROYECTO	21,620.70					
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	17,257.49					
RELACION BENEFICIO/COSTO (B/C)	1.80					
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) (%)	41.92%					
PERIODO REAL DE RECUPERACION (AÑOS)	5.15					

FIG. 74: Índices de Evaluación financiera del Proyecto
Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

La relación Beneficio/Costo del proyecto representa 1.80 es decir, el flujo de caja descontado dividido para la inversión total es mayor a uno. Este índice indica que el proyecto debe **ACEPTARSE**, ya que por cada dólar de costo total invertido se va a recuperar 1.80 dólares.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) representa el 41.92% de la inversión. La TIR “es la tasa de descuento que hace que el valor Actual neto del proyecto sea cero, es decir que el valor presente de los flujos de caja sea igual a la inversión total”⁵⁶

La TIR de 41.92% es superior al Kp (Costo Ponderado) que es del 14.64% lo que indica que el proyecto debe ser aceptado ya que esta garantizado que este genere una rentabilidad superior mayor que las fuentes de financiamiento utilizadas.

⁵⁶ Sáenz Rodrigo, Evaluación de Proyectos, Pág. 233

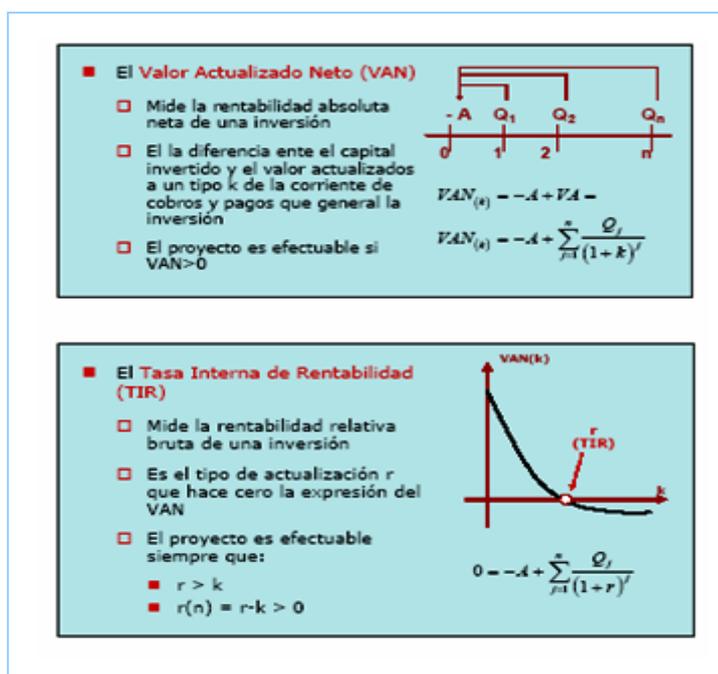


FIG.75: Esquemización Del Cálculo Del VAN Y LA TIR Para Análisis De Proyectos Adaptado por: Paola Correa

6.5 Análisis de la Capacidad de Pago de la Deuda

El proyecto presenta una capacidad de pago positiva. Para el año 1 se tiene un índice de cobertura de **\$2.49** alcanzando en el año quinto **\$ 30.15** a favor del proyecto, es decir por cada dólar de deuda se cuenta con **\$2.49** dólares.

EMPRESA ATTICA GROUP CIA. LTDA.		CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LA DEUDA (EN MILES DE \$)				
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	
FLUJO NETO DE CAJA NOMINAL (1)	5,431	11,035	17,542	25,072	44,547	
PAGOS DE LOS INTERESES	879	703	527	351	176	
PAGOS DEL CAPITAL	1,302	1,302	1,302	1,302	1,302	
DIVIDENDO TOTAL (2)	2,180	2,004	1,829	1,653	1,477	
INDICE DE COBERTURA DE LA DEUDA $3 = 1/2$	2.49	5.51	9.59	15.17	30.15	
PROYECTO VIABLE?	SI	SI	SI	SI	SI	

FIG.76: Capacidad de Pago de la Deuda

Ver: ANEXO 7: El Modelo Financiero en Excel para el Proyecto

Cabe destacar que en los años subsiguientes el panorama es positivo para la empresa, debido a que existe utilidad en la empresa a partir del primer año de operación en las condiciones establecidas en los parámetros iniciales.

6.7 Decisión de Inversión

Según los datos analizados en el estudio financiero, el proyecto presenta ser rentable y viable desde cualquier punto de vista, es decir al presentar utilidad desde el primer año de operación, una buena capacidad de pago y por lo tanto dar cumplimiento a todas sus obligaciones en el Corto Plazo; se forja como un proyecto atractivo y es así que la Decisión de Inversión se muestra en el siguiente esquema en la figura 77:

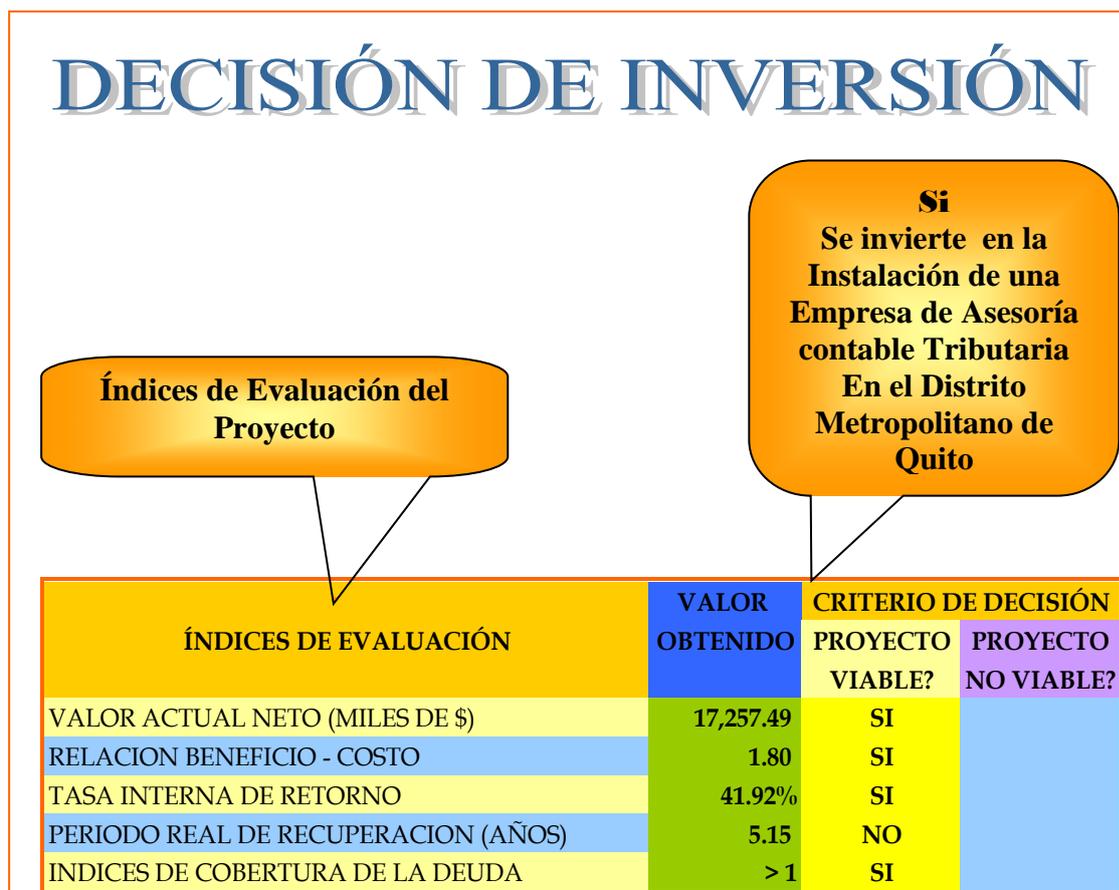


FIG. 77: Criterio de Decisión
 Fuente: Manual de Evaluación de Proyectos 2004
 Ec. Rodrigo Sáenz
 Adaptación: Paola Correa

Analizada la viabilidad técnica y comercial del plan de negocios, se identificó los recursos (materiales, inmateriales, humanos, etc.) necesarios para la puesta en marcha y desarrollo de la actividad, el capítulo sexto tuvo como principal finalidad determinar la posibilidad económica y financiera de crear una empresa de Asesoría Contable y Tributaria en el Distrito Metropolitano obteniendo un resultado positivo en la evaluación final.

¡Siendo Viable y Rentable el Proyecto... Debe Ejecutarse!

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En base al trabajo desarrollado en la Investigación al determinar la Factibilidad para Crear Una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria en el Distrito Metropolitano de Quito se concluye lo siguiente:

- ✚ El Plan de Negocios es necesario para asegurar una buena vista previa del negocio, es importante porque se establecieron políticas y estrategias sólidas para la empresa. Actualmente la empresa en marcha se ve enfrentada a grandes desafíos. La globalización de los mercados y el cambiante entorno nacional e internacional obligan a la misma, para la toma de decisiones que permitan sortear con éxito estas amenazas.
- ✚ La Empresa obtuvo en el Estudio de Mercado, la estimación de una Demanda exclusiva que está dispuesta a pagar por un Servicio de Calidad que también ofrece las últimas innovaciones tecnológicas existentes.
- ✚ Se determinó que el lugar Óptimo para el proyecto es el Norte de la Ciudad, por la cercanía a todos los negocios y al alma de los negocios del Distrito.
- ✚ La meta fundamental de la empresa se basa en la participación activa por parte del recurso humano.
- ✚ Hay que recordar que la evaluación correcta del proyecto se logró a través de la información confiable de las fuentes de investigación tanto en Organismos del Estado, empresas y profesionales en la actividad; la idea final es que la empresa debe monitorear constantemente su situación interna que se refleja en los beneficios y su posición externa que se vincula directamente a la aceptación del servicio como tal.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a este marco, las recomendaciones más relevantes obtenidas para este estudio son las siguientes:

- ✚ La empresa ha reaccionado con un proyecto que se fundamenta en el cambio del servicio al cliente y busca competir con eficiencia en la cambiante industria de empresas consultoras. Este proyecto permitirá formar profesionales más íntegros y preparados para enfrentar el entorno de exigencias que tiene el ambiente de los negocios actuales.
- ✚ La fundamental recomendación es discernir las fuentes de información que se presentan y lograr consistencia en los planteamientos en los que se basará el estudio.
- ✚ Es esencial para cualquier tipo de proyecto ser investigado y desarrollado siguiendo todos los procedimientos establecidos para comprobar su factibilidad. Del análisis realizado se determinará categóricamente sí el proyecto resulta conveniente y altamente atractivo para el inversionista.

ANEXOS
AL
PLAN
DE
NEGOCIOS

BIBLIOGRAFÍA

- ✚ ETIMESA, (2002): *¿Qué es un Estudio de Mercado?*
- ✚ FERNÁNDEZ VALIÑAS Ricardo, (2002): "Estudio de Mercado"
- ✚ GÓMEZ ESPINOSA Nancy, (1997): "Curso de Investigación de Mercados".
- ✚ GUERRA Cora, (2002): Tesis de Maestría "Estrategia de Marketing para la Fábrica Cemento Siguaney".
- ✚ HERNÁNDEZ Sampieri, (1997): "Metodología de la Investigación"
- ✚ JACOMINO Yuniel, (1998): Trabajo de Diploma " Perfeccionamiento de la actividad comercial de los productos La Universal"
- ✚ KOTLER PHILIP, (1996): *Mercadotecnia*. Prentice Hall.
- ✚ ROSQUETE Rubén, (2002): Tesis de Maestría "Procedimiento para mejorar la Orientación al Mercado"
- ✚ SANTESMASES Mestre Miguel, (1997): *DYANE: Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- ✚ SANTESMASES Mestre Miguel, (1999): "Marketing: conceptos y estrategias", 2da ed., Prentice- Hall Hispanoamericana, México.
- ✚ MALHOTRA, Naresh K.: *Investigaciones de Mercados. Un enfoque práctico*, 2da ed., Prentice- Hall Hispanoamericana, México.
- ✚ HILL, Charles: "Administración Estratégica", Ed.McGraw-Hill, 1996, Colombia
- ✚ Ariza Danilo Buenaventura, *una perspectiva para captar la inserción contable en la problemática medio ambiental*, En: *Revista legis del contador*, 2000, Pág. 185.
- ✚ Correa Pinzón Jaime. *Medición del desarrollo ambientalmente sostenible*. En: *revista Universidad Eafit*, N° 103
- ✚ Goodland, R y otros. *Medio ambiente y desarrollo sostenible: mas allá del informe Brundtland*, Madrid: editorial Trotta S.A., 1997.
- ✚ León Martínez Guillermo. *Los paradigmas contables: la borrosa impronta de una interpretación epistemológica*. Pág. 21
- ✚ WCDE. *Informe Brundtland. Comisión mundial para el medio ambiente y el desarrollo*, 1987, Pág. 107.
- ✚ Moreno Fernández Joaquín, *Contabilidad Financiera*.
- ✚ *Internet, Clasificación de gastos*.
- ✚ Baca Urbina, G. (1993). *Evaluación de Proyectos*. México: Edit. Mc. Graw Hill, 2a. Edic.
- ✚ BID. (1979). *Proyectos de Desarrollo*. México: Edit. Limusa.
- ✚ Carballo, S. (1975) *Aplicación de la Tasa de Rentabilidad Financiera en Proyectos Agropecuarios*. México: FIRA-Banco de México.
- ✚ Corzo, Miguel A. (1977). *Introducción a la Ingeniería de Proyectos*. México: Edit. Limusa.
- ✚ Cos Bu, R. (S/F). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Mimeo. México.
- ✚ FIRA. (S/F). *Guía para la Formulación de Proyectos Agropecuarios*. Mimeo.S/F.
- ✚ Gallardo Cervantes, Juan. (1998). *Formulación y evaluación de Proyectos de Inversión. Un enfoque de sistemas*. México: Mc Graw Hill.
- ✚ García S., Modesto y Gamoneda, Ramón G. (1973). *Apuntes sobre Factibilidad Económica*. México: Edit. C.R.A.T.
- ✚ Gutiérrez Nuñez, Carlos. (1992). *Evaluación económica de los proyectos de inversión*. Mimeo: México: Nafin-OEA, VI Curso Interamericano en el Ciclo de Vida de los Proyectos de Inversión.
- ✚ Haime Levy, Luis. (1995). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*. Ed. ISEF, cuarta edición. México, 1995

PÁGINAS WEB VISITADAS

- ✚ [http://www.imcp.org.mx/ Instituto Mexicano de Contadores Públicos](http://www.imcp.org.mx/)
- ✚ [http://www.sat.gob.mx/ Sistema de Administración Tributaria](http://www.sat.gob.mx/)
- ✚ [http://www.camaramadrid.es/ Cámara de Madrid de Comercio, Industria y de Servicios](http://www.camaramadrid.es/)
- ✚ [http://www.e-camara.net/ El Portal de los Empresarios](http://www.e-camara.net/)
- ✚ [http://www.cac.com.ar/ Cámara Argentina de Comercio](http://www.cac.com.ar/)
- ✚ [http://www.cmic.org/ Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción](http://www.cmic.org/)
- ✚ [http://www.canacindra.org.mx/ Cámara Nacional de la Industria y de la Transformación](http://www.canacindra.org.mx/)
- ✚ [http://www.canacero.org.mx/ Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero](http://www.canacero.org.mx/)
- ✚ [http://www.cnec.org.mx/ Cámara Nacional de Empresas de Consultoría México](http://www.cnec.org.mx/)
- ✚ [Adjunto CD con Links de Interés de Ecuador: Base de Datos tomada de Listado del Ec. Rodrigo Sáenz Flores \(fines didácticos para estudiantes\).](#)



ATTICA GROUP CIA. LTDA.

MODELO FINANCIERO PARA LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO

PARÁMETROS



ANEXOS AL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 1 a 5



ANEXOS AL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 6 a 11



ANEXOS AL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 12 a 15



PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO



VALORES DE SALVAMENTO



REQUERIMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO



COSTO DEL PROYECTO



ÍNDICES DE EVALUACIÓN FINANCIERA



CAPACIDAD DE PAGO Y SENSIBILIDAD



EVALUACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO



TABULACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA PARA MÉDICOS

Nº	NOMBRE	LLEVCONTA	REQCONTA	NUEVSERVI	INFOCOST
1	MA	1,00	2,00	1,00	2,00
2	MB	1,00	2,00	1,00	2,00
3	MC	1,00	1,00	1,00	2,00
4	MD	1,00	2,00	2,00	2,00
5	MF	1,00	2,00	2,00	2,00
6	MG	1,00	1,00	1,00	2,00
7	MH	1,00	2,00	1,00	2,00
8	MI	1,00	2,00	1,00	2,00
9	MJ	1,00	1,00	1,00	2,00
10	MK	1,00	2,00	1,00	2,00
11	ML	1,00	2,00	2,00	2,00
12	MM	1,00	2,00	1,00	2,00
13	MN	1,00	2,00	1,00	2,00
14	MO	1,00	2,00	1,00	2,00
15	MP	1,00	2,00	2,00	2,00
16	MQ	1,00	2,00	2,00	2,00
17	MR	1,00	2,00	1,00	2,00
18	MS	1,00	2,00	1,00	2,00
19	MT	1,00	2,00	1,00	2,00
20	MU	1,00	2,00	2,00	2,00
21	MV	1,00	2,00	2,00	2,00
22	MW	1,00	2,00	1,00	2,00
23	MX	1,00	2,00	2,00	2,00
24	MY	1,00	2,00	1,00	2,00
25	MZ	1,00	1,00	2,00	2,00
26	MAA	1,00	2,00	1,00	2,00
27	MAB	1,00	2,00	2,00	2,00
28	MAC	1,00	2,00	2,00	2,00
29	MAD	1,00	2,00	2,00	2,00
30	MAF	1,00	2,00	1,00	2,00
31	MAG	1,00	2,00	1,00	2,00
32	MAH	1,00	2,00	1,00	2,00
33	MAI	1,00	1,00	2,00	2,00
34	MAJ	1,00	2,00	1,00	2,00
35	MAK	1,00	2,00	1,00	2,00
36	MAL	1,00	2,00	1,00	2,00
37	MAN	1,00	2,00	1,00	2,00
38	MAO	1,00	2,00	1,00	2,00
39	MAP	1,00	2,00	1,00	2,00
40	MAQ	1,00	2,00	1,00	2,00
41	MAR	1,00	2,00	2,00	2,00
42	MAS	1,00	2,00	1,00	2,00
43	MAT	1,00	2,00	1,00	2,00
44	MAU	1,00	2,00	1,00	2,00
45	MAV	1,00	1,00	2,00	2,00
46	MAW	1,00	2,00	1,00	2,00
47	MAX	1,00	2,00	1,00	2,00
48	MAY	1,00	2,00	1,00	2,00
49	MAZ	1,00	2,00	1,00	2,00
50	MBA	1,00	2,00	2,00	2,00
51	MBB	1,00	2,00	1,00	2,00
52	MBC	1,00	2,00	1,00	2,00
53	MBD	1,00	2,00	1,00	2,00

N°	NOMBRE	LLEVCONTA	REQCONTA	NUEVSERVI	INFOCOST
54	MBE	1,00	2,00	2,00	2,00
55	MBF	1,00	2,00	2,00	2,00
56	MBG	1,00	1,00	2,00	2,00
57	MBH	1,00	2,00	1,00	2,00
58	MBI	1,00	2,00	1,00	2,00
59	MBJ	1,00	2,00	2,00	2,00
60	MBK	1,00	2,00	1,00	2,00
61	MBL	1,00	2,00	1,00	2,00
62	MBM	1,00	2,00	2,00	2,00
63	MBN	1,00	2,00	2,00	2,00
64	MBO	1,00	1,00	1,00	2,00
65	MBP	1,00	2,00	1,00	2,00
66	MBQ	1,00	2,00	1,00	2,00
67	MBR	1,00	2,00	2,00	2,00
68	MBS	1,00	2,00	1,00	2,00
69	MBT	1,00	1,00	1,00	2,00
70	MBU	1,00	2,00	1,00	2,00
71	MBV	1,00	1,00	1,00	2,00
72	MBW	1,00	2,00	1,00	2,00
73	MBX	1,00	2,00	1,00	2,00
74	MBY	1,00	2,00	2,00	2,00
75	MBZ	1,00	2,00	1,00	2,00
76	MCA	1,00	1,00	1,00	2,00
77	MCB	1,00	2,00	2,00	2,00
78	MCD	1,00	1,00	2,00	2,00
79	MCE	1,00	1,00	1,00	2,00
80	MCF	1,00	1,00	2,00	2,00
81	MCG	1,00	2,00	2,00	2,00
82	MCH	1,00	2,00	1,00	2,00
83	MCI	1,00	2,00	1,00	2,00
84	MCJ	1,00	2,00	2,00	2,00
85	MCK	1,00	1,00	2,00	2,00
86	MCM	1,00	1,00	1,00	2,00
87	MCN	1,00	1,00	2,00	2,00
88	MCO	1,00	2,00	2,00	2,00
89	MCP	1,00	2,00	1,00	2,00
90	MCQ	1,00	2,00	2,00	2,00
91	MCR	1,00	2,00	2,00	2,00
92	MCS	1,00	2,00	1,00	2,00
93	MCT	1,00	1,00	2,00	2,00
94	MCU	1,00	1,00	1,00	2,00
95	MCV	1,00	1,00	2,00	2,00
96	MCW	1,00	1,00	2,00	2,00
97	MCX	1,00	1,00	2,00	2,00
98	MCY	1,00	1,00	2,00	2,00
99	MCZ	1,00	1,00	2,00	2,00
100	MDA	1,00	1,00	2,00	2,00
101	MDB	1,00	2,00	1,00	2,00
102	MDC	1,00	2,00	1,00	2,00
103	MDD	1,00	2,00	2,00	2,00
104	MDE	1,00	2,00	1,00	2,00
105	MDF	1,00	2,00	2,00	2,00
106	MDG	1,00	2,00	1,00	2,00
107	MDH	1,00	2,00	1,00	2,00

N°	NOMBRE	LLEVCONTA	REQCONTA	NUEVSERVI	INFOCOST
108	MDI	1,00	2,00	1,00	2,00
109	MDJ	1,00	2,00	1,00	2,00
110	MDK	1,00	2,00	1,00	2,00
111	MDL	1,00	2,00	1,00	2,00
112	MDM	1,00	2,00	2,00	2,00
113	MDN	1,00	2,00	2,00	2,00
114	MDO	1,00	2,00	1,00	2,00
115	MDP	1,00	2,00	1,00	2,00
116	MDQ	1,00	2,00	1,00	2,00
117	MDR	1,00	2,00	1,00	2,00
118	MDS	1,00	2,00	1,00	2,00
119	MDT	1,00	2,00	2,00	2,00
120	MDU	1,00	2,00	1,00	2,00
121	MDV	1,00	2,00	1,00	2,00
122	MDW	1,00	2,00	2,00	2,00
123	MDX	1,00	2,00	1,00	2,00
124	MDY	1,00	2,00	2,00	2,00
125	MDZ	1,00	2,00	2,00	2,00
126	MEA	1,00	2,00	2,00	2,00
127	MEB	1,00	2,00	1,00	2,00