

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA DE EMPRESAS**

**TEMA :**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONFORMACIÓN DE  
UNA CONSULTORA ESPECIALIZADA EN TRIBUTACIÓN EN LA  
CIUDAD DE QUITO”**

**AUTORA:**

**MARIA FERNANDA DE LA CRUZ PAREDES**

**DIRECTOR DE TESIS:**

**ING. GUSTAVO BEJARANO**

**QUITO, MAYO DEL 2010**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este proyecto a toda mi familia, cada uno ha puesto un granito de arena para que esto sea posible, a mis padres Miguel y Noemy por el esfuerzo y sacrificio de toda una vida, a mis hermanos Pablo y Karina por su ejemplo, a mi sobrino Sebastián por su cariño y a mi novio Fernando por estar siempre a mi lado.

Con todo mi amor.

Fernanda De la Cruz

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por ser el guía en mi camino y a mis padres por su comprensión y apoyo incondicional.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial por su excelencia académica y a mi Director de Tesis Gustavo Bejarano por su colaboración en la elaboración de este trabajo.

## **HOJA DE RESPONSABILIDAD**

Del contenido de este documento se responsabiliza la autora:

MARÍA FERNANDA DE LA CRUZ PAREDES

CI: 1719347716

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN

|  |           |
|--|-----------|
| <b>CAPÍTULO I</b>  | <b>1</b>  |
| <b>GENERALIDADES</b>   | <b>1</b>  |
| 1.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS                                     | 1         |
| 1.2. PROBLEMA  | 3         |
| 1.2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA                                | 3         |
| 1.2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA                                   | 4         |
| 1.3. OBJETIVOS   | 4         |
| 1.3.1. OBJETIVO GENERAL  | 4         |
| 1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS                                     | 4         |
| 1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA                        | 5         |
| 1.5 HIPÓTESIS  | 6         |
| 1.6. MARCO REFERENCIAL   | 6         |
| 1.6.1 MARCO TEÓRICO  | 6         |
| 1.6.2. MARCO LEGAL   | 8         |
| 1.6.2.1 LA CONSULTORÍA   | 8         |
| 1.6.2.2 TIPOS DE COMPAÑÍAS AFINES AL PROYECTO                    | 10        |
| 1.6.2.3 LOS TRIBUTOS   | 11        |
| <br>   |           |
| <b>CAPÍTULO II</b>   | <b>14</b> |
| <b>ESTUDIO DE MERCADO</b>  | <b>14</b> |
| 2.1 DEFINICIÓN DE MERCADO  | 14        |
| 2.2 OBJETIVO GENERAL   | 14        |
| 2.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS  | 14        |
| 2.4 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN                              | 15        |
| 2.5 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO                                     | 15        |
| 2.5.1 LAS PYMES SU DEFINICIÓN Y EXISTENCIA                       | 16        |
| 2.6 TIPO DE MUESTREO   | 17        |
| 2.6.1 POBLACIÓN/MUESTRA  | 17        |
| 2.6.2 PRUEBA PILOTO  | 18        |
| 2.6.3 CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA                           | 19        |
| 2.5 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS. | 20        |
| 2.8.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA                      | 31        |

|   |           |
|---|-----------|
| 2.9 ESTIMACIÓN DE LA OFERTA                                     | 33        |
| 2.10 PLAN DE MARKETING  | 34        |
| 2.10.1 MARKETING MIX  | 34        |
| 2.10.2 PLAN DE MARKETING APLICADO AL PROYECTO                   | 35        |
| 2.10.2.1 MISIÓN   | 35        |
| 2.10.2.2 VISIÓN   | 36        |
| 2.10.2.3 OBJETIVOS  | 36        |
| 2.10.2.4 ANÁLISIS DE VIABILIDAD FODA                            | 36        |
| 2.10.2.5 PRODUCTO/SERVICIO                                      | 38        |
| 2.10.2.6 PRECIO   | 41        |
| 2.10.2.7 PLAZA  | 43        |
| 2.10.2.8 PROMOCIÓN  | 43        |
| 2.10.2.9 PERSONAS   | 45        |
| 2.10.2.10 PROCESOS  | 45        |
| 2.10.2.11 EVIDENCIA FÍSICA                                      | 46        |
| 2.11 PRESUPUESTO DE COMERCIALIZACIÓN                            | 46        |
| 2.11.1 VENTAS PERSONALES DIRECTAS                               | 46        |
| 2.11.2 PUBLICIDAD   | 46        |
| <b>CAPÍTULO III</b>   | <b>48</b> |
| <b>ESTUDIO TÉCNICO</b>  | <b>48</b> |
| 3.1 DEFINICIÓN  | 48        |
| 3.2 OBJETIVO GENERAL  | 48        |
| 3.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS                                       | 48        |
| 3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO   | 48        |
| 3.4.1 ANÁLISIS DE FACTORES                                      | 49        |
| 3.4.1.1 DEMANDA   | 49        |
| 3.4.1.2 SUMINISTROS E INSUMOS                                   | 50        |
| 3.4.1.3 TECNOLOGÍA Y EQUIPOS                                    | 50        |
| 3.4.1.4 FINANCIAMIENTO  | 51        |
| 3.4.1.5 ORGANIZACIÓN  | 51        |
| 3.5 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO                                   | 56        |
| 3.5.1 MACRO LOCALIZACIÓN  | 57        |
| 3.5.2 MICRO LOCALIZACIÓN  | 58        |
| 3.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO                                     | 59        |
| 3.6.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PARA BRINDAR ASESORÍA TRIBUTARÍA. | 59        |

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| 3.6.2 SELECCIÓN DE EQUIPOS        | 61        |
| 3.6.3 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA   | 62        |
| <b>CAPÍTULO IV</b>                | <b>67</b> |
| <b>INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>     | <b>67</b> |
| 4.1 OBJETIVO GENERAL              | 67        |
| 4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS         | 67        |
| 4.3 INVERSIÓN TOTAL               | 67        |
| 4.3.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES     | 68        |
| 4.3.1.1 MUEBLES DE OFICINA        | 69        |
| 4.3.1.2 EQUIPO DE OFICINA         | 70        |
| 4.3.1.3 EQUIPO DE COMPUTACIÓN     | 71        |
| 4.3.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES   | 72        |
| 4.3.3 CAPITAL DE TRABAJO          | 72        |
| 4.4 FINANCIAMIENTO                | 73        |
| 4.4.1 TABLA AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO | 73        |
| <b>CAPÍTULO V</b>                 | <b>75</b> |
| <b>COSTOS E INGRESOS</b>          | <b>75</b> |
| 5.1 OBJETIVO GENERAL              | 75        |
| 5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS         | 75        |
| 5.3 COSTOS TOTALES                | 75        |
| 5.4 COSTO PRIMO                   | 76        |
| 5.4.1 MANO DE OBRA DIRECTA        | 76        |
| 5.5 GASTOS ADMINISTRATIVOS        | 79        |
| 5.5.1 SUELDOS ADMINISTRATIVOS     | 79        |
| 5.5.2 SUMINISTROS DE OFICINA      | 81        |
| 5.5.3 SERVICIOS BÁSICOS           | 82        |
| 5.5.4 ARRIENDO                    | 82        |
| 5.5.5 SEGUROS                     | 83        |
| 5.5.6 DEPRECIACIONES              | 84        |
| 5.5.7 AMORTIZACIONES              | 85        |
| 5.6 GASTOS DE VENTAS              | 85        |
| 5.6.1 MOVILIZACIÓN Y PUBLICIDAD   | 86        |
| 5.7 GASTOS FINANCIEROS            | 86        |
| 5.8 PROYECCIÓN DE COSTOS          | 87        |

|   |            |
|---|------------|
| 5.9 PROYECCIÓN DE INGRESOS  | 88         |
| <b>CAPÍTULO VI</b>  | <b>89</b>  |
| <b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>                                      | <b>89</b>  |
| 6.1 OBJETIVO GENERAL  | 89         |
| 6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS   | 89         |
| 6.3 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL                                   | 89         |
| 6.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO                     | 91         |
| 6.5 FLUJO DE CAJA   | 92         |
| 6.5.1 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO                                  | 92         |
| 6.5.2 FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA                             | 92         |
| 6.6 INDICADORES DE EVALUACIÓN                                     | 93         |
| 6.6.1 TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO                        | 93         |
| 6.6.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)                                     | 94         |
| 6.6.2.1 VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO                            | 95         |
| 6.6.2.2 VALOR ACTUAL NETO DEL INVERSIONISTA                       | 95         |
| 6.6.3 TASA DE RENTABILIDAD INTERNA (TIR)                          | 96         |
| 6.6.3.1 TASA DE RENTABILIDAD INTERNA DEL PROYECTO                 | 96         |
| 6.6.3.2 TASA DE RENTABILIDAD INTERNA DEL INVERSIONISTA            | 97         |
| 6.6.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN                     | 97         |
| 6.6.4.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO      | 97         |
| 6.6.4.2 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL INVERSIONISTA | 98         |
| 6.7 PUNTO DE EQUILIBRIO   | 99         |
| 6.7.1 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1                                   | 99         |
| 6.7.2 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2                                   | 102        |
| <b>CAPÍTULO VII</b>   | <b>104</b> |
| <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>                             | <b>104</b> |
| CONCLUSIONES  | 104        |
| RECOMENDACIONES   | 106        |
| <b>BIBLIOGRAFÍA</b>   | <b>107</b> |
| <b>ANEXOS</b>   | <b>108</b> |



## TABLA DE CUADROS

|  |    |
|--|----|
| Cuadro No. 2.1 PYMES   | 16 |
| Cuadro No. 2.2 ACEPTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA TRIBUTARIA | 29 |
| Cuadro No. 2.3 CONSUMO EFECTIVO ANUAL                                | 30 |
| Cuadro No. 2.4 CONSUMO EFECTIVO ANUAL                                | 30 |
| Cuadro No. 2.5 CRECIMIENTO EMPRESAS MEDIANAS                         | 31 |
| Cuadro No. 2.6 PROYECCIÓN DEMANDA INSATISFECHA                       | 33 |
| Cuadro No. 2.7 IMPORTANCIA MATRIZ FODA                               | 37 |
| Cuadro No. 2.8 HORA MANO DE OBRA DIRECTA                             | 42 |
| Cuadro No. 2.9 PRECIO SERVICIOS                                      | 42 |
| Cuadro No. 2.10 PRECIO OTROS PRODUCTOS                               | 43 |
| Cuadro No. 3.1 MICROLOCALIZACIÓN-METODO CUALITATIVO POR PUNTOS       | 58 |
| Cuadro No. 3.2 ESTIMACIÓN MUEBLES DE OFICINA                         | 61 |
| Cuadro No. 3.3 ESTIMACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN                      | 62 |
| Cuadro No. 3.4 ESTIMACIÓN SUMINISTROS DE OFICINA                     | 62 |
| Cuadro No. 3.5 ESTIMACIÓN GASTOS CONSTITUCIÓN                        | 66 |
| Cuadro No. 4.1 INVERSIÓN TOTAL                                       | 67 |
| Cuadro No. 4.2 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES                               | 68 |
| Cuadro No. 4.3 MUEBLES DE OFICINA                                    | 69 |
| Cuadro No. 4.4 MUEBLES DE OFICINA EQUIPO EXTRA                       | 70 |
| Cuadro No. 4.5 EQUIPO DE OFICINA                                     | 70 |
| Cuadro No. 4.6 EQUIPO DE OFICINA EQUIPO EXTRA                        | 71 |
| Cuadro No. 4.7 EQUIPO DE COMPUTACIÓN                                 | 71 |
| Cuadro No. 4.8 EQUIPO DE COMPUTACIÓN EQUIPO EXTRA                    | 71 |
| Cuadro No. 4.9 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES                             | 72 |
| Cuadro No. 4.10 CAPITAL DE TRABAJO                                   | 73 |
| Cuadro No. 4.11 FINANCIAMIENTO                                       | 73 |
| Cuadro No. 4.12 TABLA AMORTIZACIÓN                                   | 74 |
| Cuadro No. 5.1 COSTOS TOTALES  | 76 |
| Cuadro No. 5.2 M.O.D. MENSUAL  | 77 |
| Cuadro No. 5.3 M.O.D. TRIMESTRAL                                     | 77 |
| Cuadro No. 5.4 M.O.D. ANUAL  | 78 |
| Cuadro No. 5.5 M.O.D. EQUIPO EXTRA                                   | 78 |
| Cuadro No. 5.6 SUELDOS ADMINISTRATIVOS MENSUAL                       | 79 |
| Cuadro No. 5.7 SUELDOS ADMINISTRATIVOS TRIMESTRAL                    | 79 |
| Cuadro No. 5.8 SUELDOS ADMINISTRATIVOS ANUAL                         | 80 |
| Cuadro No. 5.9 SUELDOS ADMINISTRATIVOS EQUIPO EXTRA                  | 80 |
| Cuadro No. 5.10 SUMINISTROS DE OFICINA                               | 81 |
| Cuadro No. 5.11 SUMINISTROS DE OFICINA EQUIPO EXTRA                  | 81 |
| Cuadro No. 5.12 SERVICIOS BÁSICOS                                    | 82 |
| Cuadro No. 5.13 SERVICIOS BÁSICOS EQUIPO EXTRA                       | 82 |
| Cuadro No. 5.14 ARRIENDO   | 83 |
| Cuadro No. 5.15 SEGUROS EQUIPO DE COMPUTACIÓN                        | 83 |
| Cuadro No. 5.16 SEGUROS EQUIPO DE COMPUTACIÓN EQUIPO EXTRA           | 83 |
| Cuadro No. 5.17 TABLA DE PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN                 | 84 |
| Cuadro No. 5.18 DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES                 | 84 |
| Cuadro No. 5.19 DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES EQUIPO EXTRA    | 85 |
| Cuadro No. 5.20 AMORTIZACIÓN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES               | 85 |
| Cuadro No. 5.21 GASTOS DE VENTAS                                     | 86 |
| Cuadro No. 5.22 PROYECCIÓN COSTOS                                    | 87 |
| Cuadro No. 5.23 PROYECCIÓN INGRESOS                                  | 88 |
| Cuadro No. 6.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL                           | 90 |
| Cuadro No. 6.2 ESTADO DE RESULTADOS                                  | 91 |

|  |     |
|--|-----|
| Cuadro No. 6.3 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO      | 92  |
| Cuadro No. 6.4 FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA | 93  |
| Cuadro No. 6.5 VAN PROYECTO                    | 95  |
| Cuadro No. 6.6 VAN INVERSIONISTA               | 96  |
| Cuadro No. 6.7 PRI PROYECTO                    | 97  |
| Cuadro No. 6.8 PRI INVERSIONISTA               | 98  |
| Cuadro No. 6.8 COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 1  | 99  |
| Cuadro No. 6.10 PRECIO PONDERADO AÑO 1         | 100 |
| Cuadro No. 6.11 COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO   | 102 |
| Cuadro No. 6.12 PRECIO PONDERADO AÑO 2         | 102 |

# **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA ESPECIALIZADA EN TRIBUTACIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO”**

## **INTRODUCCIÓN**

Debido a una inestabilidad política continua en nuestro país el Sistema Tributario ha sido un factor bastante descuidado, con el actual gobierno se han realizado innumerables reformas tributarias logrando así un Sistema Tributario cada vez más formal, aunque no sea precisamente el más efectivo para incentivar el trabajo y la inversión, por este motivo las empresas tienen que buscar cada vez mecanismos más efectivos para la declaración de sus impuestos.

En tal virtud se ha pensado en el presente trabajo “Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa Consultora Especializada en Tributación en la Ciudad de Quito” el cual está encaminado a satisfacer la demanda insatisfecha del mercado ofreciendo soluciones óptimas mediante servicios de consultoría que superen las expectativas del consumidor.

Para la elaboración de este Proyecto se han aplicado los conocimientos adquiridos en la carrera de Ingeniería de Empresas y Negocios, se han realizado las respectivas investigaciones de los temas pertinentes, con la finalidad de generar un Proyecto que pueda no solo contribuir a proporcionar mayores ingresos para el Estado mediante la recepción de tributos, sino también para crear una fuente de ingreso sustentable para de esta manera ayudar a crear fuentes de empleo.

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES**

### **1.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

Mucho tiempo habría que transcurrir para que aparecieran un conjunto de principios y doctrinas tratando de explicar al fenómeno financiero-tributario, creando así las bases de una ciencia. En la historia de los pueblos, existía la costumbre de obtener por la fuerza los medios económicos para el gobernante, sólo en Babilonia y Egipto existía cierta organización hacendaria, satisfacían los gastos de la Corte mediante las aportaciones de los súbditos, haciéndose necesario disponer de un cuerpo de recaudadores (los escribas), y de un centro de administración del tesoro del monarca.

A la decadencia y liquidación de esta cultura, este sistema de organización es recogido y perfeccionado por los romanos, cultura que al recoger estos sistemas los desarrolla intensamente para acrecentar su hacienda pública, apareciendo la moneda y una nueva concepción del impuesto. El botín de guerra y su recaudación se hace mediante el sistema de arrendar el derecho de cobrar impuestos. (Sistema que no hace mucho tiempo aún regía en nuestro país). Una vez que los ingresos son insuficientes se introducen a más de los impuestos de la tierra, otros, como el de las ventas, al consumo y aduaneros, que vendría a ser una verdadera reforma tributaria, después de pasar por el Feudalismo donde las necesidades se cubren con el patrimonio de la corona, y el apogeo de la Edad Media que se caracteriza por la acuñación de la moneda, llega un periodo avanzado de la Edad Media en el que se fortalece el poder de la monarquía, las contribuciones sobre las tierras que antes

eran ocasionales pasan a ser permanentes, se crean los impuestos sobre el vino y la cerveza. La Revolución Industrial y la Revolución Francesa son los hechos que marcan la época moderna, que producen profundos cambios en los sistemas tributarios, estos se perfeccionan y se amplían con la creación de otros impuestos como el de la propiedad, la industria, el consumo, a la renta. Los gastos adquieren una separación en gastos de la comunidad y gastos públicos, luego se crea el concepto de ingresos y egresos, siendo estas las bases de un estudio integral de impuestos para los actuales sistemas tributarios de todo el mundo.<sup>1</sup>

En todos los países las necesidades públicas primarias, es decir aquellas relacionadas con la existencia misma del Estado, son asumidas por el sector público, directamente o conjuntamente con la iniciativa privada, en base al esfuerzo colectivo expresado en el pago de tributos. La satisfacción de las necesidades de la comunidad debe ser eficiente y oportuna, y por ello se precisan de autoridades más cercanas al ciudadano.

En el Ecuador la administración tributaria no ha sido eficiente debido a una inestabilidad política constante, provocando que las obligaciones tributarias sean incumplidas tanto por personas naturales como jurídicas, ya sea por desconocimiento o para evadir su pago total o parcialmente, optando por medios contables duplicados para rebajar a mínimas o irrisorias cuantías de pago, perjudicando al Estado y violentando las normas que sancionan estos delitos tributarios. Un artículo del diario el Universo publicado el 9 de octubre del 2007, menciona que la evasión tributaria llega a 3.000 millones de dólares y hay sectores que evaden casi el cien por ciento de los tributos, como el de la construcción cuya evasión del pago de impuestos llega a 96%, el de producción primaria a 92%, el de intermediación

---

<sup>1</sup> DURANDO F, Washington.: “Legislación Tributaria Ecuatoriana”, Quito, Editorial Universitaria, 1979.

financiera a 82%, el de la industria 66%, de alimentos 65,64%, el de correo y telecomunicaciones en 53%, el de la extracción y refinación de petróleo 44% y el de comercio 26,82%, provocando cambios en el presupuesto que realiza el Estado afectando gravemente a la economía nacional.

## **1.2. PROBLEMA**

### **1.2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Las reformas que hizo la Asamblea Constituyente en el Sistema Tributario ecuatoriano en el año 2008, ha provocado en los ciudadanos inestabilidad e inseguridad para cumplir sus obligaciones. Las personas jurídicas (empresas) por lo establecido en la Ley, en el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y otras leyes conexas, están concientes de que si no establecen los mecanismos necesarios para poder actualizarse en materia tributaria y adaptarse a los cambios para cumplir con las obligaciones exigidas por el Estado, van a tener multas y sanciones de carácter penal. Las Consultoras que operan en el país con la prestación de estos servicios por varios años, se han limitado, por un lado, a resolver los problemas coyunturales de las empresas y no a realizar planeación tributaria anual que les permita presupuestar sus impuestos y sacarle provecho a la Ley.

Con el presente proyecto buscamos crear una empresa consultora especializada en Tributación para que asista y asesore a los contribuyentes, con la finalidad de que puedan no solo evitar contingencias sino realizar planificación tributaria, evitándose así de pagar considerables multas afectando su presupuesto.

## **1.2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

- 1.- ¿Cuál y cómo se determinará el mercado potencial para la creación de la consultora especializada en Tributación en la ciudad de Quito?
- 2.- ¿Cuáles son los servicios que ofrecerá la empresa?
- 3.- ¿Qué estrategias se utilizarán para ingresar al mercado y diferenciarse de la competencia?
- 4.- ¿Cuál es el monto de inversión requerida por el proyecto?
- 5.- ¿Cuáles serán los costos e ingresos del proyecto?
- 6.- ¿Cuál será la rentabilidad del proyecto?

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la factibilidad de creación de una empresa Consultora especializada en Tributación en la ciudad de Quito.

### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Definir las necesidades insatisfechas del mercado.
- ❖ Analizar la oferta y la demanda del servicio que se pretende prestar.
- ❖ Determinar el mercado meta.
- ❖ Calcular la inversión para determinar el financiamiento del proyecto.
- ❖ Analizar los costos, gastos e ingresos del proyecto para justificar la inversión.

- ❖ Realizar evaluaciones económicas para determinar la rentabilidad del proyecto.
- ❖ Elaborar la propuesta de creación de una consultora que asista al cliente en materia tributaria para evitar que los contribuyentes sientan inestabilidad e inseguridad.

#### **1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA**

La Consultoría Tributaria es un servicio complementario conveniente para las empresas, ya que para las sociedades es más barato contratar este servicio que tener un especialista en impuestos en la propia empresa, el poder planificar sus obligaciones tributarias le ayudaría a la organización a preparar mejor su presupuesto, a realizar sus declaraciones a tiempo y evitar multas.

Al ser los Tributos prestaciones obligatorias de carácter general, en dinero, exigidas por el Estado, con la finalidad de cubrir gastos públicos y estimular la inversión con destino a fines productivos y de desarrollo, es evidente que las reformas en el campo tributario tendrán un impacto directo hacia las empresas y personas naturales de un nivel social medio-alto, debido a las modificaciones existentes para el cálculo del Impuesto a la Renta, Herencias y Legados, Salida de Divisas, y otros.

Por estos antecedentes se ha pensado hacer un estudio para la conformación de una empresa consultora tributaria que pueda brindar asesoría en este campo legal, a las empresas medianas en la ciudad de Quito, para contribuir al desarrollo del país ya que cuando los contribuyentes realizan sus declaraciones y pagos, el dinero aportado por ellos se constituye en fondos que son utilizados para el financiamiento de obras públicas, se invierte en educación, en salud pública, mejorando así la calidad de vida de los ciudadanos.



Se eligió la ciudad de Quito porque según El Proyecto de Ley PYMES y Proyecto de Estatuto Andino para las MIPYMES la Superintendencia de Compañías tiene registradas 38,000 compañías, de las cuales el 96% se consideran PYMES el 56% se consideran microempresas; 30% pequeñas empresas; 10% medianas empresas y 4% grandes empresas. Entonces en el Ecuador existen 3.800 empresas medianas de las cuales 1880 se encuentran en la ciudad de Quito. Esto quiere decir que del total de empresas medianas que hay en el Ecuador, el 49,5% están constituidas en la ciudad de Quito.

## **1.5 HIPÓTESIS**

Con la realización del presente proyecto se pretende demostrar que la creación de una empresa Consultora Tributaria en la ciudad de Quito para ofrecer servicios de consultoría a empresas medianas, mediante un servicio personalizado que garantice resultados, evitando inestabilidad, inseguridad y riesgos tributarios, es factible y rentable.

## **1.6. MARCO REFERENCIAL**

### **1.6.1 MARCO TEÓRICO**

“Un proyecto se refiere a un conjunto articulado y coherente de actividades orientadas a alcanzar uno o varios objetivos siguiendo una metodología definida, para lo cual precisa de un equipo de personas idóneas, así como de otros recursos cuantificados en forma de presupuesto, que prevé el logro de determinados resultados sin contravenir las normas y

buenas prácticas establecidas, y cuya programación en el tiempo responde a un cronograma con una duración limitada que permite la toma de decisiones”.<sup>2</sup>

“La empresa es todo ente económico que se orienta a ofrecer bienes y servicios para obtener al final una utilidad que le permita ser rentable, es el motor que mueve la economía de un país, la importancia radica en su capacidad generadora de riqueza, que debería ser distribuida equitativamente para propiciar el desarrollo de un país”.<sup>3</sup>

“Los Tributos son prestaciones obligatorias, en dinero, exigidas por el Estado, o que un ente autorizado para el efecto por este, en virtud de su soberanía exige de sujetos económicos sometidos a la misma. con la finalidad de cubrir gastos públicos y estimular la inversión con destino a fines productivos y de desarrollo, para dar nacimiento a la obligación tributaria de satisfacer dicha prestación que será aplicable integralmente a todas las personas naturales y jurídicas, y procurar una mejor distribución de la renta nacional. Los tributos se clasifican en impuestos, tasas y contribuciones, siendo los más importantes para la consultoría Tributaria los impuestos”.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> [http://ingenieria.uniandes.edu.co/cifi/Proyectos/definicion\\_proyecto.php](http://ingenieria.uniandes.edu.co/cifi/Proyectos/definicion_proyecto.php)

<sup>3</sup> ZAPATA, Pedro.: “Contabilidad General”, Quito-Ecuador, Editorial Comp&CheqCo, 1995.

<sup>4</sup> ITURRALDE DAVALOS, Felipe.: “Manual de Tributación Municipal”. Quito. Editorial Trama.1998

## **1.6.2. MARCO LEGAL**

### **1.6.2.1 LA CONSULTORÍA**

#### **1.5.2.1.1 Definición de Consultoría**

“Se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación”.<sup>5</sup>

#### **1.6.2.1.2 Quienes pueden ejercer actividades de consultoría**

“Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría deberá estar constituida de conformidad con la Ley de Compañías. Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como pudiendo constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada

Para que los consultores individuales, nacionales o extranjeros, puedan ejercer actividades de consultoría, deberán tener título profesional conferido por un Instituto de Educación

---

<sup>5</sup> Art 1. Reglamento a la Ley de Consultoría.

Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme a la Ley Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional.”<sup>6</sup>

### **1.6.2.1.3 Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE)**

Es un ente privado, constituido como una corporación civil, que no persigue fines de lucro cuyo objetivo principal es la proporcionar información de consultoría

#### **❖ Requisitos de afiliación de compañías nacionales a la ACCE.**

1. Solicitud de afiliación firmada por el Representante Legal de la Compañía Consultora, dirigida a nombre del Ing. Fernando Aguilar, Presidente de ACCE.
2. Copia de los Estatutos de Constitución de la Compañía y sus reformas. (El objeto social de la Compañía debe tener vinculación con las actividades de consultoría)
3. Copia del nombramiento del representante legal debidamente inscrito en el Registro Mercantil
4. Certificado de Cumplimiento de Obligaciones con la Superintendencia de Compañías. Formulario de Registro adjunto correctamente ingresado.

Una vez aprobada la Compañía por parte del Directorio se deberá cumplir con las obligaciones para con ACCE, que son:

Valor de afiliación: USD 200,00

Cuota Ordinaria: USD 30,00

(Se pagará seis cuotas ordinarias por adelantado)<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Art. 6. Ley De Consultoría

## **1.6.2.2 TIPOS DE COMPAÑÍAS AFINES AL PROYECTO**

### **1.6.2.2.1 Compañía en Nombre Colectivo**

La Compañía en Nombre Colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social, la razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía". Sólo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social. La escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el juez de lo civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil que contendrá: El nombre, nacionalidad y domicilio de los socios que lo forman; La razón social, objeto y domicilio de la compañía; El nombre de los socios autorizados para obrar, administrar y firmar por ella; La suma de los aportes entregados, o por entregarse, para la constitución de la compañía; y, el tiempo de duración de ésta. Las personas que según lo dispuesto en el Código de Comercio tienen capacidad para comerciar, la tienen también para formar parte de una compañía en nombre colectivo. El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.

### **1.6.2.2.2 Compañía de Responsabilidad Limitada**

La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre (mínimo) dos o más personas (máximo) 15, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el

---

<sup>7</sup> [www.acce.com.ec](http://www.acce.com.ec)

monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura, en esta compañía el capital estará representado por participaciones transferibles por acto entre vivos, en beneficio de otro(s) socios de la compañía o de terceros previo consentimiento unánime. La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad las realizaciones de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguras, capitalización y ahorro. El capital mínimo con el que ha de constituirse esta compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez.

### **1.6.2.3 LOS TRIBUTOS**

#### **1.6.2.3.1 Definición de Tributos**

Ferreiro Lopatza, define a los tributos como ingresos públicos ordinarios, de naturaleza pecuniaria que el Estado u otro ente público exige en uso del poder que les atribuyen la Constitución y las leyes de quienes a ellas están sometidos. De modo alguno los tributos pueden ser considerados como sanciones por un acto ilícito, y su destino se encuadra dentro de la actividad financiera del Estado.

Valdés Costa lo considera como la prestación pecuniaria destinada a cubrir los gastos públicos que el ciudadano o contribuyente está obligado a pagar al Estado en el momento

que ocurre el hecho previsto en la Ley para dar nacimiento a la obligación tributaria de satisfacer dicha prestación.

#### **1.6.2.3.2 Características de los Tributos**

Las características de los tributos son:

- ❖ Origen Legal, basado en el ordenamiento jurídico de la sociedad de modo que sólo vía legal pueden establecerse.
- ❖ Naturaleza pecuniaria de la obligación, esto es, que necesariamente ha de satisfacerse en dinero.
- ❖ Carácter general, es decir que obliga a todos los contribuyentes que se encuadren en la norma legal.
- ❖ Cumplimiento obligatorio.

#### **1.6.2.3.3 Fines de los Tributos**

**Art. 6.- Fines de los Tributos.-** Los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Código Tributario.

#### **1.6.2.3.4 Clasificación de los Tributos**

Los tributos se clasifican en impuestos, tasas y contribuciones especiales.

Los impuestos son tributos exigidos sin contraprestación, cuyo hecho imponible está constituido por negocios, actos o hechos de naturaleza jurídica o económica, que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo como consecuencia de la posesión de un patrimonio, circulación de bienes, adquisiciones o gastos de renta.

Las tasas son tributos cuyo hecho imponible consiste en la utilización del dominio público. La nota característica de la tasa es la prestación de un servicio público hacia el sujeto pasivo. El Estado o el ente público se obligan a entregar o prestar un servicio normalmente mensurable, cuya contraprestación es el pago de la tasa y su cuantía debe ser equivalente al costo de producción del servicio y su sostenimiento.

Las contribuciones especiales son los tributos que la ley establece sobre los dueños de inmuebles que experimentan un incremento de su valor como consecuencia de una obra pública constituida por el Estado u otras entidades públicas.



## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 DEFINICIÓN DE MERCADO**

“Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”.<sup>9</sup>

#### **2.2 OBJETIVO GENERAL**

El objetivo del estudio de mercado es determinar y cuantificar la oferta y la demanda, analizar los precios y venta de servicios, para ratificar la posibilidad de penetración de la empresa en el mercado meta.

#### **2.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Establecer el mercado meta.
- ❖ Determinar y cuantificar la demanda y la oferta.
- ❖ Analizar el precio del servicio que los clientes estarían dispuestos a pagar.
- ❖ Analizar fortalezas y oportunidades.
- ❖ Determinar los medios mediante los cuales se harán llegar los servicios a los clientes.

---

<sup>9</sup> VACA U, Gabriel.: “Evaluación de Proyectos”, Colombia, Editorial Divinni, 1997.

## **2.4 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El tipo de investigación que se utilizará será cuantitativa por estar basada en una hipótesis, puesto que “La información que se requiere se define claramente y se pretende que la muestra de la población sea representativa del universo donde se obtuvo”<sup>10</sup> proporcionando datos en forma global necesarios para tomar decisiones para la elaboración del proyecto.

El procedimiento más importante que se utilizará es el Método Estadístico puesto que mediante fórmulas estadísticas cuantificamos los datos para transformarlos en información.

Las técnicas que se utilizarán son:

- ❖ Encuesta
- ❖ Revisión de Archivos
- ❖ Observación

## **2.5 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

“La segmentación se orienta a dividir un mercado en grupos más pequeños de distintos compradores con base en sus necesidades y características distintas”<sup>11</sup>. La segmentación de mercado en una empresa es de vital importancia, pues de esta manera identifica a las partes del mercado a las que puede servir mejor.

---

<sup>10</sup> Ms Francisco Jara: Fundamentos de Investigación de Mercados

<sup>11</sup> KOTLER, PHILIP Y ARMSTRONG, Gary.: “Fundamentos de Marketing”, México, Editorial Pearson, 2003.

Las variables de segmentación que hemos probado para encontrar la mejor manera de segmentar el mercado son las siguientes:

- ❖ Segmentación Geográfica.- Ubicado en el Ecuador en la ciudad de Quito.
- ❖ Segmentación Demográfica.- Empresas Medianas con cualquier tipo de actividad económica que les obligue a pagar impuestos.

### 2.5.1 LAS PYMES SU DEFINICIÓN Y EXISTENCIA

En el Ecuador no existe una Ley que estipule las disposiciones fundamentales de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, por ende no existe unanimidad en la definición de MIPYMES, sin embargo se ha utilizado la definición que contempla el proyecto de Ley para las PYMES, consensuado por actores públicos y privados y se sintetiza en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 2.1**

|                                      | <b>Micro</b>    | <b>Pequeñas</b>          | <b>Medianas</b>       | <b>Grandes</b>    |
|--------------------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------------|-------------------|
| <b>Número Empleados</b>              | 1-9             | Hasta 49                 | 50-199                | Mayor a 200       |
| <b>Valor bruto de ventas anuales</b> | 100.000         | Hasta 1'000.000          | 1'000.001 a 5'000.000 | Mayor a 5'000.000 |
| <b>Valor activos totales</b>         | Menor a 100.000 | De 100.001 hasta 750.000 | 750.001 a 4'000.000   | Mayor a 4'000.000 |

Fuente: Proyecto de Ley PYMES y Proyecto de Estatuto Andino para las MIPYMES

## **Número de PYMES**

La Superintendencia de Compañías tiene registradas 38,000 compañías, de las cuales el 96% se consideran PYMES de acuerdo a los criterios indicados en el cuadro anterior de éstas el 56% se consideran microempresas; 30% pequeñas empresas; 10% medianas empresas y 4% grandes empresas.

Entonces según la Superintendencia de Compañías en el Ecuador existe 3.800 empresas medianas de las cuales 1880 se encuentran en la ciudad de Quito.

## **2.6 TIPO DE MUESTREO**

Para este proyecto se ha determinado una muestra de la población probabilística y aleatoria simple, para poder generalizar los resultados en su totalidad.

### **2.6.1 POBLACIÓN/MUESTRA**

Nuestro objeto de estudio son las empresas medianas activas en la ciudad de Quito, cuyo número alcanza un total de 1880 empresas, de conformidad con la información otorgada por la Superintendencia de Compañías.

## 2.6.2 PRUEBA PILOTO

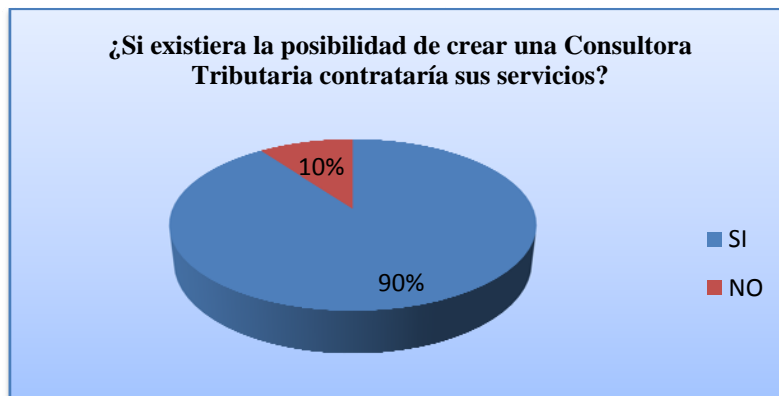
Se realizó una prueba piloto a 30 empresas en la ciudad de Quito, dónde los resultados de probabilidad de éxito fueron del 90 % y la probabilidad de fracaso fue del 10% según el siguiente cuadro:

**¿Si existiera la posibilidad de crear una Consultora especializada en Tributación en la ciudad de Quito, donde usted pueda encontrar todos los beneficios y servicios que necesita con garantías de éxito los contrataría?**

**Tabla No. 1**

| OPCIÓN | N  | %    |
|--------|----|------|
| SI     | 27 | 90%  |
| NO     | 3  | 10%  |
| TOTAL  | 30 | 100% |

**Gráfico No.1**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 2.6.3 CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

En este proyecto se conoce el tamaño de la población y por tal motivo se utilizará la siguiente fórmula para poblaciones finitas:

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

Dónde;

|                             |                                     |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| Z = NIVEL DE CONFIANZA:     | 95% con su factor estadístico 1,96% |
| p = PROBABILIDAD DE ÉXITO   | 90%                                 |
| q = PROBABILIDAD DE FRACASO | 10%                                 |
| N = POBLACIÓN TOTAL         | 1.880                               |
| e = MARGEN DE ERROR         | 5%                                  |

Remplazando;

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

$$n = \frac{1,96^2 * 0,90 * 0,10 * 1.880}{(1.880 - 1) * 0,05^2 + 1,96^2 + 0,90 * 0,10}$$

$$n = 75$$

Las encuestas a realizarse a los gerentes de las medianas empresas de la ciudad de Quito son de 75.

## 2.5 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.

### 1.- ¿Ha sido usted usuario de los servicios que ofrecen las Consultoras Tributarias?

Tabla No. 2

| OPCIÓN | N  | %    |
|--------|----|------|
| SI     | 66 | 88%  |
| NO     | 9  | 12%  |
| TOTAL  | 75 | 100% |

Gráfico No. 2



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

#### Análisis:

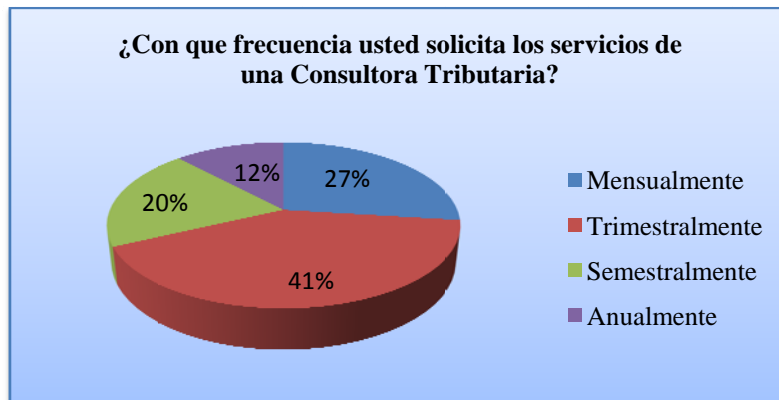
La primera pregunta se refiere al uso de servicios tributarios por parte de las empresas medianas, de lo cual el 88% de las empresas han sido usuarias del servicio de consultoría tributaria y el 12% no. Por lo tanto nuestro nivel de aceptación es de (66 empresas medianas) en la ciudad de Quito.

## 2.- ¿Con que frecuencia usted solicita los servicios de una Consultora Tributaria?

Tabla No. 3

| OPCIÓN          | N         | %           |
|-----------------|-----------|-------------|
| Mensualmente    | 20        | 27%         |
| Trimestralmente | 31        | 41%         |
| Semestralmente  | 15        | 20%         |
| Anualmente      | 9         | 12%         |
| <b>TOTAL</b>    | <b>75</b> | <b>100%</b> |

Gráfico No.3



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### Análisis:

En la segunda pregunta existen varias alternativas en donde los encuestados responden de acuerdo a la frecuencia de uso de los servicios tributarios de donde, el 12% solicita los servicios tributarios anualmente, el 20% solicita los servicios tributarios semestralmente, el 27% solicita los servicios tributarios trimestralmente y el 41% solicita los servicios tributarios mensualmente.

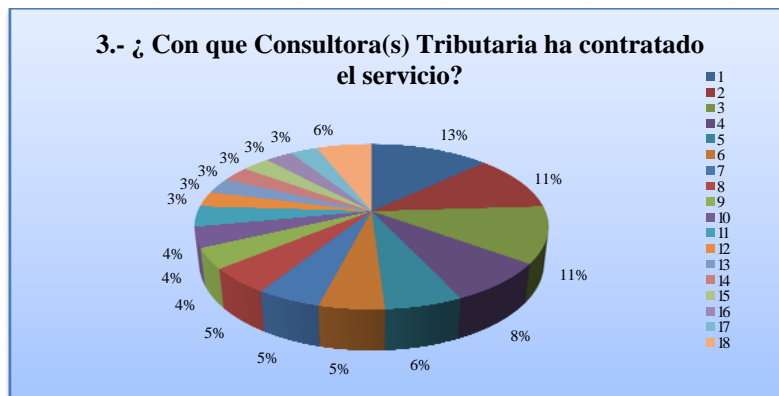


### 3.- ¿Con que Consultora(s) Tributaria ha contratado el servicio?

Tabla No. 4

| OPCIÓN                                 | N         | %           |
|--|-----------|-------------|
| 1. Pricewaterhouse coopers Cía. Ltda.  | 10        | 13%         |
| 2. Andean Management Solutions Inc.    | 8         | 11%         |
| 3. Hunter&Hunter Cía. Ltda.            | 8         | 11%         |
| 4. Williams Brothers Engineering Inc.  | 6         | 8%          |
| 5. Soluwork Cía. Ltda.                 | 5         | 6%          |
| 6. Workplus S.A.                       | 4         | 5%          |
| 7. Legal&Trust S.A.                    | 4         | 5%          |
| 8. Torres &Rivas Cía. Ltda.            | 4         | 5%          |
| 9. Consultores Asociados Cía. Ltda.    | 3         | 4%          |
| 10. Aseycon Cía. Ltda.                 | 3         | 4%          |
| 11. Whistler Consultora Cía. Ltda.     | 3         | 4%          |
| 12. Asisbest Cía. Ltda.                | 2         | 3%          |
| 13. Sarauz Consultores Cía. Ltda.      | 2         | 3%          |
| 14. Infraconsult Cía. Ltda.            | 2         | 3%          |
| 15. Gurovich&Asociados Cía. Ltda.      | 2         | 3%          |
| 16. Frosher Cía. Ltda.                 | 2         | 3%          |
| 17. Balan Services Counting Cía. Ltda. | 2         | 3%          |
| 18.Otras                               | 5         | 6%          |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>75</b> | <b>100%</b> |

Gráfico No. 4



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

#### Análisis:

Las empresas Pricewaterhouse coopers posee el 13% de aceptación; Andean Management Solutions Inc. y Hunter&Hunter posee el 11% cada una, siendo estas tres empresas las líderes del mercado. Como podemos ver el mercado es bastante competitivo y la aceptación por parte de los clientes es mínima por la diferencia entre todos.

**4.- ¿Los servicios que le han ofrecido las Consultoras Tributarias se han cumplido satisfactoriamente?**

**Tabla No. 5**

| <b>OPCIÓN</b> | <b>N</b>  | <b>%</b>    |
|---------------|-----------|-------------|
| <b>SI</b>     | 32        | 43%         |
| <b>NO</b>     | 43        | 57%         |
| <b>TOTAL</b>  | <b>75</b> | <b>100%</b> |

**Gráfico No. 5**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Análisis:**

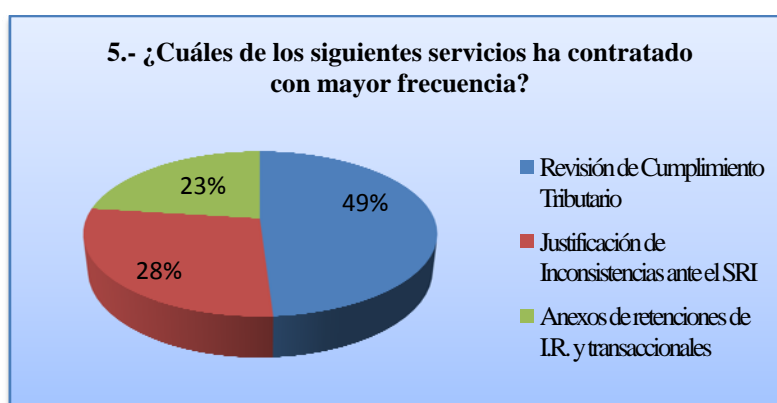
La cuarta pregunta expresa la satisfacción de las empresas con los servicios que regularmente les dan las Consultoras Tributarias lo cual nos indica que el servicio que están recibiendo no es el más adecuado ya que existe el 57% del total de la muestra que no están conformes con el servicio y existe un 43% de personas que si están satisfechas.

## 5.- ¿Cuáles de los siguientes servicios ha contratado con mayor frecuencia?

Tabla No. 6

| OPCIÓN  | N         | %           |
|---|-----------|-------------|
| Revisión de Cumplimiento Tributario             | 37        | 49%         |
| Justificación de Inconsistencias ante el SRI    | 21        | 28%         |
| Anexos de retenciones de I.R. y transaccionales | 17        | 23%         |
| <b>TOTAL</b>                                    | <b>75</b> | <b>100%</b> |

Gráfico No. 6



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### Análisis:

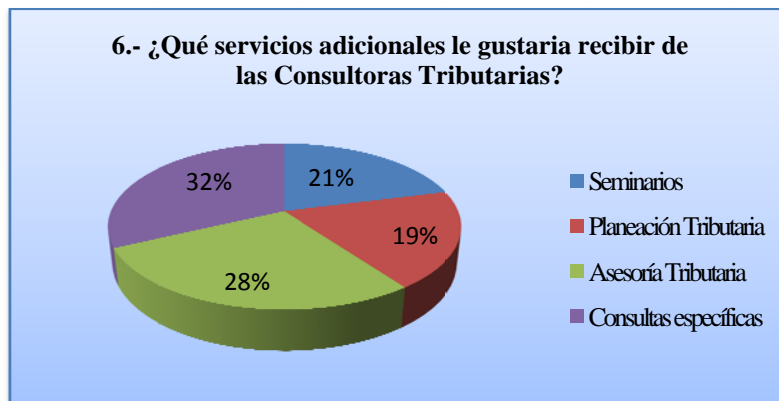
En la quinta pregunta podemos observar que los servicios más utilizados por las empresas, en primer lugar es la revisión de cumplimiento tributario con un 49%, luego la justificación de inconsistencias ante el SRI (Servicio de Rentas Internas) con un 28%, y finalmente el de anexos de retenciones de I.R. (Impuesto a la Renta) y transaccionales con un 23%.

## 6.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría recibir de las Consultoras Tributarias?

Tabla No. 7

| OPCIÓN                | N         | %           |
|-----------------------|-----------|-------------|
| Seminarios            | 16        | 21%         |
| Planeación Tributaria | 14        | 19%         |
| Asesoría Tributaria   | 21        | 28%         |
| Consultas específicas | 24        | 32%         |
| <b>TOTAL</b>          | <b>75</b> | <b>100%</b> |

Gráfico No. 7



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### Análisis:

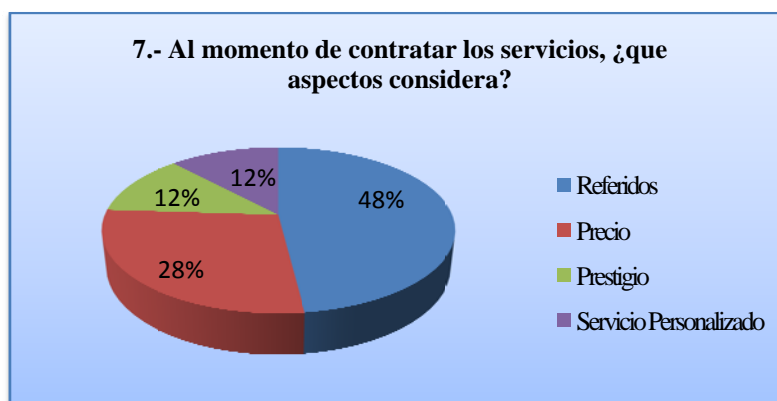
En la sexta pregunta las empresas medianas han manifestado los servicios adicionales que les gustaría recibir de la siguiente forma; el 19% ha optado por la planeación tributaria, el 21% por seminarios, el 28% por asesoría tributaria y el 32% por consultas específicas.

## 7.- Al momento de contratar los servicios, ¿qué aspectos considera?

Tabla No. 8

| OPCIÓN                 | N         | %           |
|------------------------|-----------|-------------|
| Referidos              | 36        | 48%         |
| Precio                 | 21        | 28%         |
| Prestigio              | 9         | 12%         |
| Servicio Personalizado | 9         | 12%         |
| <b>TOTAL</b>           | <b>75</b> | <b>100%</b> |

Gráfico No. 8



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### Análisis:

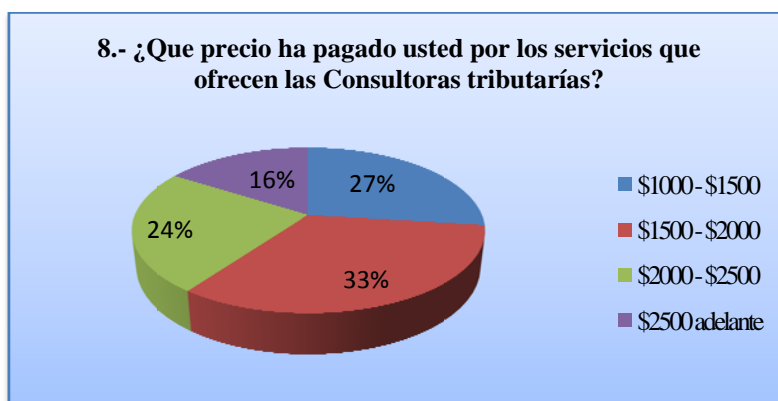
En la séptima pregunta las empresas han determinado que aspectos consideran al momento de contratar los servicios tributarios, lo cual nos indica lo siguiente; en el 48% que es la mayoría consideran los referidos, en el 28% consideran el precio, en el 12% toman en cuenta el prestigio y en el 12% restante se basa en el servicio personalizado.

**8.- ¿Qué precio ha pagado usted por los servicios que ofrecen las Consultoras tributarias?**

**Tabla No. 9**

| OPCIÓN          | N         | %           |
|-----------------|-----------|-------------|
| \$1000 - \$1500 | 20        | 27%         |
| \$1500 - \$2000 | 25        | 33%         |
| \$2000 - \$2500 | 18        | 24%         |
| \$2500 adelante | 12        | 16%         |
| <b>TOTAL</b>    | <b>75</b> | <b>100%</b> |

**Gráfico No. 9**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Análisis:**

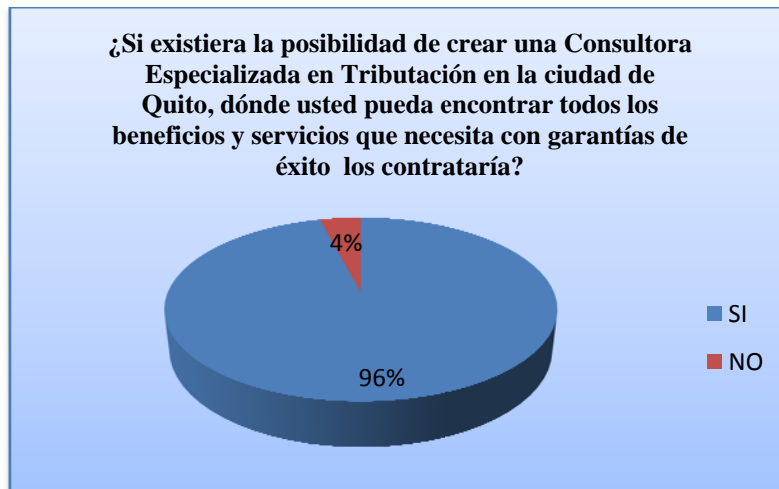
En la octava pregunta tenemos cuatro rangos de precios para los servicios de consultoría tributaria y como respuestas obtuvimos que el 33% de las empresas medianas han pagado (\$1500 - \$2000), el 27% ha pagado (\$1000 - \$1500), el 24% ha pagado (\$2000 - \$2500), y el 16% restante ha pagado (de \$2500 dólares en adelante).

**9.- ¿Si existiera la posibilidad de crear una Consultora especializada en Tributación en la ciudad de Quito, donde usted pueda encontrar todos los beneficios y servicios que necesita con garantías de éxito los contrataría?**

**Tabla No. 10**

| OPCIÓN | N  | %    |
|--------|----|------|
| SI     | 72 | 96%  |
| NO     | 3  | 4%   |
| TOTAL  | 75 | 100% |

**Gráfico No. 10**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Análisis:**

En la última pregunta de la encuesta las empresas han manifestado que si contratarían a una Consultora especializada en Tributación con todos los beneficios y servicios que necesitan con garantías de éxito predominando el sí con un 96% y el 4% restante con un no, lo cual nos muestra que si creamos una Consultora especializada en Tributación con estas características es muy probable que tengamos éxito.

## 2.8 ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”.<sup>12</sup>

La encuesta se realizó con la finalidad de medir el grado de aceptación y consumo por parte de las empresas medianas de la ciudad de Quito del servicio de consultoría tributaria; según la primera pregunta de la encuesta el 88% de las empresas encuestadas son usuarias del servicio considerando que el total de empresas medianas activas en la ciudad de Quito asciende a 1880 dato otorgado por la Superintendencia de Compañías en el año 2009.

**Cuadro No. 2.2**

| <b>Aceptación</b>                                   |              |
|---|--------------|
| Total empresas medianas                             | 1.880        |
| Son usuarias del servicio de consultoría tributaria | 88%          |
| Total de posibles usuarios                          | <b>1.655</b> |

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Una vez obtenido el nivel de aceptación 88% que corresponde a 1655 posibles usuarios, tomamos los resultados de la pregunta No. 2 de la encuesta, donde se pudo obtener la frecuencia de consumo de servicio tributario, con el fin de conseguir el posible consumo anual, considerando que la empresa va a laborar los doce meses del año ya que así lo exige el servicio que se pretende ofrecer.

---

<sup>12</sup> VACA U, Gabriel.: “Evaluación de Proyectos”, Colombia, Editorial Dvinni, 1997.



**Cuadro No. 2.3**

| <b>Total consumo potencial anual</b> |                   |                 |                 |              |
|--------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>Frecuencia</b>                    | <b>Porcentaje</b> | <b>Empresas</b> | <b>Periodos</b> | <b>Total</b> |
| Mensualmente                         | 27%               | 447             | 12              | 5.364        |
| Trimestralmente                      | 41%               | 678             | 4               | 2.712        |
| Semestralmente                       | 20%               | 331             | 2               | 662          |
| Anualmente                           | 12%               | 199             | 1               | 199          |
| <b>Total consumo anual</b>           |                   |                 |                 | <b>8.937</b> |

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Tomando como base la pregunta No. 1 y No. 2 de la encuesta hemos obtenido el consumo potencial anual correspondiente, sin embargo para obtener el consumo efectivo anual hemos tomado en consideración la cuarta pregunta de la encuesta, dónde las empresas han manifestado un 57% de insatisfacción con el servicio de consultoría tributaria que han recibido.

**Cuadro No. 2.4**

| <b>Total consumo efectivo anual</b> |                   |                 |                 |              |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>Frecuencia</b>                   | <b>Porcentaje</b> | <b>Empresas</b> | <b>Periodos</b> | <b>Total</b> |
| Mensualmente                        | 27%               | 255             | 12              | 3.060        |
| Trimestralmente                     | 41%               | 386             | 4               | 1.544        |
| Semestralmente                      | 20%               | 189             | 2               | 378          |
| Anualmente                          | 12%               | 113             | 1               | 113          |
| <b>Total consumo anual</b>          |                   |                 |                 | <b>5.095</b> |

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 2.8.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

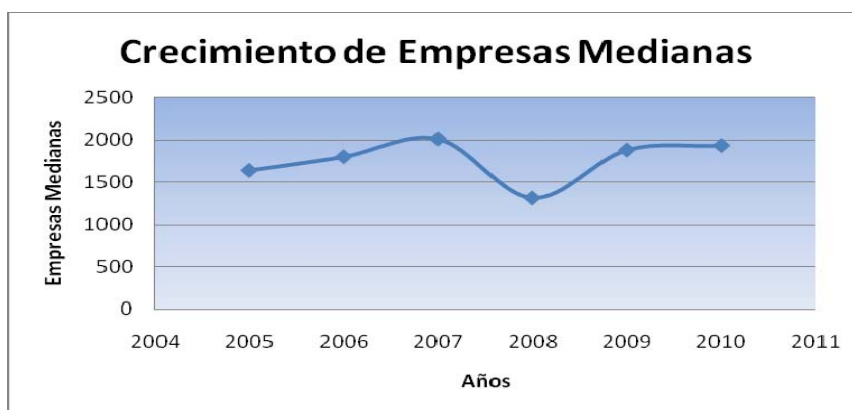
Para proyectar la demanda insatisfecha es necesario primero obtener la tasa de crecimiento anual de las empresas medianas en la ciudad de Quito, razón por la cual hemos solicitado a la Superintendencia de Compañías el número de empresas medianas constituidas legalmente en el periodo 2005-2009 y para mediante la fórmula estadística tasa de crecimiento obtener la tasa correspondiente.

Cuadro No. 2.5

| Empresas medianas en la ciudad de Quito |                   |
|---|-------------------|
| Año                                     | Empresas medianas |
| 2005                                    | 1.639             |
| 2006                                    | 1.800             |
| 2007                                    | 2.011             |
| 2008                                    | 1.312             |
| 2009                                    | 1.880             |
| Proyección 2010                         | 1.932             |

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Gráfico No. 11



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### Fórmula tasa de crecimiento

$$g = \sqrt[n]{\frac{P \text{ último año}}{P \text{ año base}}} - 1$$

Donde;

|  |       |
|--|-------|
| n = NÚMERO DE AÑOS                       | 5     |
| P año base = NÚMERO DE EMPRESAS (2005)   | 1.639 |
| P último año = NÚMERO DE EMPRESAS (2009) | 1.880 |

Dónde;

$$g = \sqrt[5]{\frac{1.880}{1.639}} - 1$$

$$g = \sqrt[5]{1,15} - 1$$

$$g = 0,028$$

$$n = 1.639 * (1 + 0,028)^2$$

$$n = 1.932$$

La tasa de crecimiento anual de las empresas medianas en la ciudad de Quito es del 2,8%, tasa que utilizaremos en el siguiente cuadro para obtener la demanda insatisfecha proyectada para cinco años. Adicionalmente hemos considerado un 2% de participación en el mercado para el primer año y el 3.8% para los años siguientes.

**Cuadro No. 2.6**

| <b>Proyección Demanda Insatisfecha</b> |                              |                           |
|--|------------------------------|---------------------------|
| <b>Año</b>                             | <b>Servicios Tributarios</b> | <b>Participación 2%</b>   |
| 2010                                   | 5.095                        | 102                       |
| <b>Año</b>                             | <b>Servicios Tributarios</b> | <b>Participación 3.8%</b> |
| 2011                                   | 5.238                        | 199                       |
| 2012                                   | 5.384                        | 205                       |
| 2013                                   | 5.535                        | 210                       |
| 2014                                   | 5.690                        | 216                       |

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## **2.9 ESTIMACIÓN DE LA OFERTA**

“Se entiende por oferta la cantidad de servicios que los productores están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado”.<sup>13</sup>

Según la Superintendencia de Compañías en el año 2009, el número de empresas Consultoras Tributarias ascendió a 130, sin embargo no existe información respecto al número de servicios que se ofrecen anualmente, en una entrevista realizada al Ing. Fernando Aguilar Presidente de ACCE Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador, manifestó que existe una falencia en cuanto a esta información, el desaparecido

<sup>13</sup> VACA U, Gabriel.: “Evaluación de Proyectos”, Colombia, Editorial Dvinni, 1997.

Comité de Consultoría era el Ente encargado de realizar este tipo de estudios y no dejó ningún tipo de información al INCOP Instituto Nacional de Compras Públicas, el Presidente de ACCE es consciente de que tener esta información es importante por este motivo mencionó que ya tiene un convenio firmado por los miembros de la Asociación para realizar estos estudios en el mes de julio del año 2010.

Por los motivos mencionados no podemos presentar una proyección de la oferta porque no existe el número de servicios que las consultoras tributarias ofrecen, pues realmente no existe un marco muestral que nos guíe sobre este particular.

## **2.10 PLAN DE MARKETING**

El plan de marketing es el proceso de crear acciones y estrategias comerciales para que la empresa pueda alcanzar sus objetivos, implica definir una misión y visión clara para la empresa, establecer objetivos de apoyo, análisis de oportunidades y capacidades de la organización, definir el producto/servicio que se pretende ofrecer, para finalmente diseñar estrategias funcionales que lleven a la empresa a lograr sus metas.

### **2.10.1 MARKETING MIX**

La mezcla de marketing es el conjunto de herramientas que la empresa combina para producir la respuesta deseada del mercado meta, a estas herramientas se las conoce como las “cuatro Ps” (Producto/Servicio, Precio, Plaza y Promoción), sin embargo estas “cuatro Ps” se convierten en “siete Ps” cuando se trata de servicios que son (Servicio, Precio, Plaza, Promoción, Personas, Procesos y Evidencia Física).

**Servicio.-** Se entiende por servicio cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es básicamente intangible y no tiene como resultado la propiedad de algo.

**Precio.-** Es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para obtener en este caso el servicio.

**Plaza.-** Se refiere a las actividades que la empresa realiza para comercializar el servicio que se ofrece.

**Promoción.-** Son todas las actividades que comunican al cliente sobre las ventajas del servicio y los convence de comprarlo.

**Personas.-** Son todas las personas involucradas en el negocio

**Procesos.-** Son todos los mecanismos y actividades que se realizan para brindar el servicio.

**Evidencia Física.-** Es el diseño del espacio físico o ambiente en dónde se va a brindar el servicio.

## **2.10.2 PLAN DE MARKETING APLICADO AL PROYECTO**

### **2.10.2.1 MISIÓN**

Somos una empresa especialista en consultoría tributaria, comprometida en brindar un servicio de calidad, para satisfacer y superar las expectativas de los clientes.

### **2.10.2.2 VISIÓN**

Mediante una mejora continua y adaptación al cambio expandir la penetración de servicios de consultoría tributaria a otras ciudades, para posteriormente desarrollarlos en otros países de Latinoamérica.

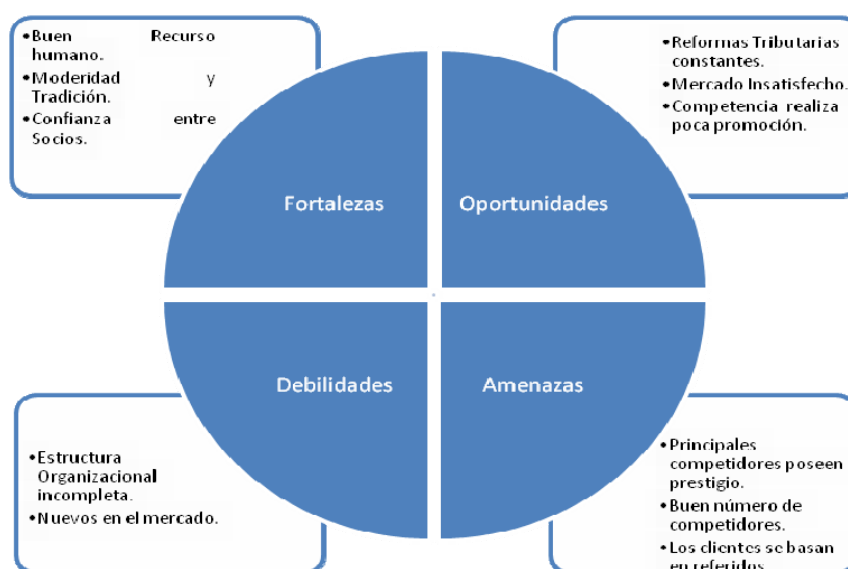
### **2.10.2.3 OBJETIVOS**

- ❖ Brindar un servicio de excelente calidad con garantías de éxito.
- ❖ Posicionar la empresa en la mente del consumidor como una de las mejores empresas de servicio de consultoría tributaria para que nos recomienden a otros clientes.
- ❖ Con el tiempo ir aumentando el porcentaje de participación en el mercado para llegar a otras ciudades del país y posteriormente a otros países de Latinoamérica.

### **2.10.2.4 ANÁLISIS DE VIABILIDAD FODA**

Para decidir qué tipo de estrategias de comunicación se van a utilizar para que la empresa pueda ingresar al mercado es necesario realizar un análisis FODA (Fortalezas-Oportunidades-Debilidades-Amenazas) que posee la empresa.

**MATRIZ FODA - Gráfico No. 12**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Mediante la Matriz FODA hemos podido establecer nuestras fortalezas, oportunidades debilidades, y amenazas en factores internos y externos que afectan a la empresa, pero no solo es importante conocer cuáles son, sino también saber cuál es más o menos importante, situación que explicamos en el gráfico siguiente:

**Cuadro No. 2.7**

| <b>IMPORTANCIA MATRIZ FODA</b> |                               |                                     |                                     |
|--------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <b>Descripción</b>             | <b>1+ importante</b>          | <b>2poco importante</b>             | <b>3-importante</b>                 |
| <b>Fortalezas</b>              | Confianza entre socios        | Buen Recurso Humano                 | Modernidad y Tradición              |
| <b>Oportunidades</b>           | Mercado Insatisfecho.         | Reformas Tribut. Constantes         | Competencia realiza poca promoción. |
| <b>Amenazas</b>                | Nuevos en el mercado.         | Estructura Org. Incompleta          | -                                   |
| <b>Debilidades</b>             | Prestigio de los competidores | Los clientes se basan en referidos. | Alto número de competidores.        |

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la Cruz



Dónde;

F; Confianza entre socios es la mejor fortaleza.

O; Mercado Insatisfecho.

D; Nuevos en el mercado es la mayor debilidad.

A; Principales competidores poseen prestigio es la mayor amenaza.

De acuerdo a este completo análisis FODA podremos establecer mejor nuestras estrategias de comunicación aprovechando nuestras fortalezas y oportunidades al máximo para disminuir nuestras debilidades y amenazas al mínimo

#### **2.10.2.5 PRODUCTO/SERVICIO**

El servicio de consultoría, es un servicio especializado, de naturaleza intelectual, cuyos criterios en dictámenes sirven para orientar la planificación, gestión, control y seguimiento de planes, programas y proyectos.

La empresa consultora de acuerdo a las necesidades del cliente envía a sus consultores especializados a las instalaciones de la misma para analizar el problema, realiza una propuesta económica y si es aceptada procede a solicitar documentos en caso de ser necesario para realizar su trabajo y satisfacer la necesidad del cliente. Los servicios que puede ofrecer una consultora tributaria son bastante amplios, a continuación analizaremos algunos a pesar de que la empresa deberá escoger dos servicios principales para ofrecerlos en un inicio con la finalidad de definir los costos de los mismos para el proyecto.

## **Revisión de Cumplimiento Tributario**

Mediante una revisión de los libros contables y sus soportes se verifica que los clientes hayan cumplido razonablemente con sus obligaciones impositivas ante la Administración Tributaria durante un período fiscal determinado; como resultado de este servicio los clientes obtendrán un resumen del cumplimiento tributario con la cuantificación de contingencias y las respectivas recomendaciones

## **Justificación de Inconsistencias en Obligaciones Tributarias ante el SRI**

Es el producto de notificaciones emitidas por el SRI por inconsistencia y diferencias en relación al cumplimiento tributario, se brinda una asesoría en materia contable y tributaria para justificar adecuadamente tanto con fundamentos de hecho y derecho ante la Administración Tributaria considerando el impacto financiero y legal para los clientes.

## **Anexos de Retenciones de Impuesto a la Renta y Transaccionales**

El servicio incluye la elaboración, revisión y validación de los anexos transaccionales mensuales, así como de las Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta de manera anual de acuerdo a las especificaciones técnicas determinadas por el Servicio de Rentas Internas.

## **Seminarios de actualización Tributaria y otros**

Debido a las reformas tributarias que se dan cada año los clientes pueden solicitar seminarios de actualización para directivos y empleados, o a su vez seminarios de capacitación con la finalidad de que disminuyan su riesgo de cometer errores tanto en la interpretación como en la aplicación de la normativa legal.

## **Planeación Tributaria**

Consiste en realizar un análisis de las operaciones de la Compañía orientado a establecer los procedimientos necesarios para el adecuado cumplimiento de las disposiciones tributarias vigentes, con el objetivo de optimizar la carga impositiva local e internacional, a través de una apropiada interpretación de la legislación y normativa.

## **Asesoría permanente**

Se realiza una revisión mensual de la documentación contable y extracontable de las operaciones generadas por las empresas previo a la declaración y pago ante la Administración Tributaria con el objetivo de disminuir el riesgo tributario en la presentación de las obligaciones tributarias al SRI.

## **Consultas específicas en aspectos tributarios**

Los clientes contarán con la absolución de consultas específicas relacionadas con las operaciones ordinarias o nuevos proyectos. Las consultas contarán con el soporte de las

bases legales correspondientes, así como comentarios para la correcta implementación o aplicación de los temas analizados.

#### **2.10.2.6 PRECIO**

Un mercado ideal es aquel basado bajo el concepto de libre competencia o competencia perfecta donde existen muchos compradores y vendedores de tal manera que ninguno de ellos es capaz de interferir en el precio final del bien o servicio demandado.

Conocer el precio de venta comercial de los servicios que la empresa va a ofrecer es muy importante, porque servirán de base no solo para calcular los ingresos que va a tener la empresa, sino también para proyectarlos.

Para conocer el precio de venta del servicio es necesario establecer el proceso del servicio con sus respectivos costos y gastos para incrementar un margen de utilidad. Sin embargo, según la pregunta No. 8 de la encuesta el precio que más se ha pagado por estos servicios oscila entre los \$1.500,00 - \$2.000,00 USD, si sacamos un promedio obtenemos un valor de \$1.750,00 USD, también hemos podido obtener una propuesta de la competencia en la cual se cobra \$1.500,00 USD por un seminario de reformas tributarias, por lo que ya tenemos una idea de cuánto más o menos va a ser nuestro precio.

En cuanto a estrategias de precios se refiere considerando a Philip Kotler en su libro Dirección de la Mercadotecnia y observando el comportamiento del mercado podemos establecer que la estrategia de precios más adecuada es la estrategia de valor, es decir el

servicio será demasiado bueno y el precio será bastante competitivo, por lo que no entraremos en una guerra de precios.

Con estos antecedentes procedemos a establecer el precio incrementando un porcentaje de utilidad al costo hora hombre, posteriormente calculamos cuántas horas se incurren en cada servicio y multiplicamos por el precio de cada hora.

**Cuadro No. 2.8**

| <b>HORA MANO DE OBRA DIRECTA</b>       |                |                   |                  |                 |                    |
|--|----------------|-------------------|------------------|-----------------|--------------------|
| <b>Mano de obra Directa</b>            | <b>Mensual</b> | <b>Costo Hora</b> | <b>%Utilidad</b> | <b>Utilidad</b> | <b>Precio Hora</b> |
| Gerente General                        | 1.828,29       | 10,39             | 900%             | 93,49           | 103,88             |
| G. Servicios de Consultoría Tributaria | 1.311,64       | 7,45              | 700%             | 52,17           | 59,62              |
| Jefe Consultoría Tributaria            | 988,73         | 5,62              | 500%             | 28,09           | 33,71              |
| Asistente Consultoría                  | 433,32         | 2,46              | 400%             | 9,85            | 12,31              |
| Asistente Consultoría                  | 433,32         | 2,46              | 400%             | 9,85            | 12,31              |
| Asistente Consultoría                  | 433,32         | 2,46              | 400%             | 9,85            | 12,31              |
| Asistente Consultoría                  | 433,32         | 2,46              | 400%             | 9,85            | 12,31              |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 2.9**

| <b>PRECIO SERVICIOS</b>                |               |                            |                 |                              |               |                        |                 |
|--|---------------|----------------------------|-----------------|------------------------------|---------------|------------------------|-----------------|
| <b>Mano de obra Directa</b>            | <b>Precio</b> | <b>Asesoría Permanente</b> |                 | <b>Consultas Específicas</b> |               | <b>Otros Servicios</b> |                 |
|  |               | <b>Horas</b>               | <b>Valor</b>    | <b>Horas</b>                 | <b>Valor</b>  | <b>Horas</b>           | <b>Valor</b>    |
| Gerente General                        | 103,88        | 3                          | 311,64          | 5                            | 519,40        | 6                      | 623,28          |
| G. Servicios de Consultoría Tributaria | 59,62         | 6                          | 357,72          | 6                            | 357,72        | 8                      | 476,96          |
| Jefe Consultoría Tributaria            | 33,71         | 9                          | 303,36          | 3                            | 101,12        | 10                     | 337,07          |
| Asistente Consultoría                  | 12,31         | 12                         | 147,72          | 1                            | 12,31         | 15                     | 184,66          |
| Asistente Consultoría                  | 12,31         | 12                         | 147,72          | 0                            | 0,00          | 15                     | 184,66          |
| Asistente Consultoría                  | 12,31         | 12                         | 147,72          | 0                            | 0,00          | 15                     | 184,66          |
| Asistente Consultoría                  | 12,31         | 12                         | 147,72          | 0                            | 0,00          | 15                     | 184,66          |
|  | 246,45        | <b>Total</b>               | <b>1.563,62</b> | <b>Total</b>                 | <b>990,55</b> | <b>Total</b>           | <b>2.175,93</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 2.10**

| <b>ESTRATEGIA</b>  |                      |               |                    |
|--|----------------------|---------------|--------------------|
| <b>Canasta de otros servicios</b>                              |                      |               |                    |
| <b>Producto</b>  | <b>Participación</b> | <b>Precio</b> | <b>Ponderación</b> |
| Revisión Cumplimiento Tributario                               | 25%                  | 2.000,00      | 500,00             |
| Justificación de Inconsistencias Tributarias ante el SRI       | 10%                  | 3.500,00      | 350,00             |
| Anexos de Retenciones de Impuesto a la Renta y Transaccionales | 15%                  | 1.300,00      | 195,00             |
| Seminarios de actualización tributaria                         | 10%                  | 1.500,00      | 150,00             |
| Planeación Tributaria  | 40%                  | 2.500,00      | 1.000,00           |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100%</b>          |               | <b>2.195,00</b>    |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 2.10.2.7 PLAZA

La venta personal directa es un mecanismo dónde se vende el servicio sin intermediarios, mediante una presentación oral en una conversación con el posible cliente con la finalidad de realizar una venta.



### 2.10.2.8 PROMOCIÓN

Para determinar las estrategias de promoción hay que considerar el análisis FODA lo cual nos indica que tenemos que realizar una fuerte influencia hacia el consumidor mediante la

promoción de los servicios, para esto usaremos algunas herramientas como es la publicidad y las relaciones públicas.

**Internet:** Creación de una página web en dónde conste el nombre de la firma con su misión y visión, el perfil de los profesionales que brindarán el servicio de consultoría tributaria, una breve pero buena descripción de los servicios que ofrece, el lugar dónde se encuentran ubicadas las oficinas y el teléfono de contacto.

**Dípticos:** Los Dípticos son por lo general distribuidos por los dueños o empleados de la empresa, en este caso serán distribuidos por los consultores en el momento que se visite al cliente, en las empresas seleccionadas. En el Díptico deberá estar el nombre de la compañía, los servicios que ofrece y el lugar y teléfono de contacto, para que el impacto sea fuerte se debe cuidar el contenido y presentación de los mismos.

**Relaciones Públicas:** Las relaciones se construyen con el tiempo, pues la importancia de la misma radica en que se cree y se mantenga una buena imagen de la empresa, esto lo logramos ofreciendo un excelente servicio, los beneficios que implica trabajar en la empresa, el buen ambiente laboral que posee, la participación de los ejecutivos en conferencias importantes, participación de los ejecutivos en entrevistas en la radio y prensa escrita, con la finalidad de que la empresa vaya ganando prestigio.

**Tarjetas de Presentación:** Es muy importante que los ejecutivos de la empresa tengan a la mano tarjetas de presentación a ser entregadas después de las visitas a los clientes, de esta manera podrán no solo contactar a la empresa si no tener un servicio personalizado al llamar directamente al ejecutivo quién le ayudará con todas sus inquietudes.

### **2.10.2.9 PERSONAS**

Las personas que prestarán el servicio serán profesionales talentosos, altamente calificados, con experiencia en el área tributaria, contable y administrativa, que están a la vanguardia de las nuevas tendencias mundiales de consultoría, están siempre al día en cuanto a reformas tributarias se refiere. Personas comprometidas con su trabajo con la finalidad de brindar servicios con alto valor agregado que le permiten al cliente obtener soluciones integrales para poder competir con los constantes cambios en el entorno globalizado.

### **2.10.2.10 PROCESOS**

Para prestar el servicio un ejecutivo de la empresa consultora pide una cita con el gerente general de la empresa (posible cliente) para ofrecer los servicios de consultoría tributaria y sobre todo los beneficios que obtendría al contratarlos haciendo una comparación con la competencia, el cliente manifiesta el servicio específico que desea contratar, posteriormente el consultor de acuerdo a la dimensión del trabajo realiza una propuesta económica negociable con el cliente, una vez que se acepta la propuesta el consultor solicita la información necesaria para realizar su trabajo y establece la fecha y lugar de entrega del mismo, previo a esto el consultor reporta a su superior todo su trabajo. El servicio se brinda de esta manera porque el cliente quiere un servicio personalizado y nosotros los ofertantes necesitamos saber a fondo sus necesidades para complacerlas.



### **2.10.2.11 EVIDENCIA FÍSICA**

Las instalaciones de la empresa estarán ubicadas en el sector norte de la ciudad de Quito, en el edificio Galicia en el quinto piso, el cual cuenta con un área de 117 m<sup>2</sup> diseñado para oficinas, a la entrada se encuentra la recepción, con una pequeña sala de estar, siguiendo a la parte derecha se encuentran los cubículos del área de consultores junior, y a la izquierda se encuentran los escritorios del consultor sénior, del gerente contable, con un cubículo para el asistente contable, al fondo se encuentra la oficina del Gerente General, y hacia la derecha está situada la sala de reuniones, en la entrada un poco atrás de la recepción se encontrará la parte de archivo y una pequeña cafetería. Todos los muebles de oficina se diseñarán con un mismo estilo y con una decoración sobria para crear un buen ambiente de trabajo y un espacio acogedor para el cliente.

## **2.11 PRESUPUESTO DE COMERCIALIZACIÓN**

### **2.11.1 VENTAS PERSONALES DIRECTAS**

Por la naturaleza de la empresa, los ejecutivos tendrán que visitar a los clientes para ofrecer los servicios, razón por la cual será necesario reconocer gastos de movilización, razón por la cual hemos estimado un gasto anual de \$ 600,00 USD.

### **2.11.2 PUBLICIDAD**

Para promocionar a la empresa se utilizarán algunas estrategias por lo que es necesario establecer el costo de cada una.

## **Internet**

Para la creación de la página web de la empresa será necesario contratar a un especialista en creación de páginas web para que la diseñe, también es necesario comprar un dominio que es la dirección de la web por ejemplo [www.delacruzsociados.com.ec](http://www.delacruzsociados.com.ec) para posteriormente comprar el Hosting que es el lugar en dónde voy a alojar mi sitio.

- ❖ Hosting, \$40,00 USD.
- ❖ Dominio, \$45,00 USD.
- ❖ No Administrable, \$80,00 USD.
- ❖ Diseño de Página \$300,00 USD.

Se incurrirá en estos gastos una sola vez al año.

## **Dípticos**

Para la elaboración de los Dípticos será necesario contratar a una empresa de diseño que los imprima, de acuerdo a la cotización 1000 Dípticos impresos a full color en papel couché cuesta \$250,00 USD gasto que se lo hará una sola vez al año.

## **Tarjetas de Presentación**

Por concepto de tarjetas de presentación se estima un gasto anual de \$60,00 USD.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

#### **3.1 DEFINICIÓN**

El estudio técnico es un análisis técnico-operativo para determinar cómo se va a producir el servicio que se desea prestar.

#### **3.2 OBJETIVO GENERAL**

Verificar la posibilidad técnica de producir los servicios que se pretenden ofrecer.

#### **3.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Fijar la localización y tamaño óptimo del proyecto.
- ❖ Analizar el proceso más adecuado del servicio, establecer el requerimiento de suministros.
- ❖ Establecer la organización humana y jurídica de la empresa.

#### **3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO**

El tamaño del proyecto está establecido por su capacidad de instalación la cual se expresa en unidades de producción, en este caso sería la cantidad de servicios que se va a ofrecer, siendo importante determinar varios aspectos como: la demanda, la localización del

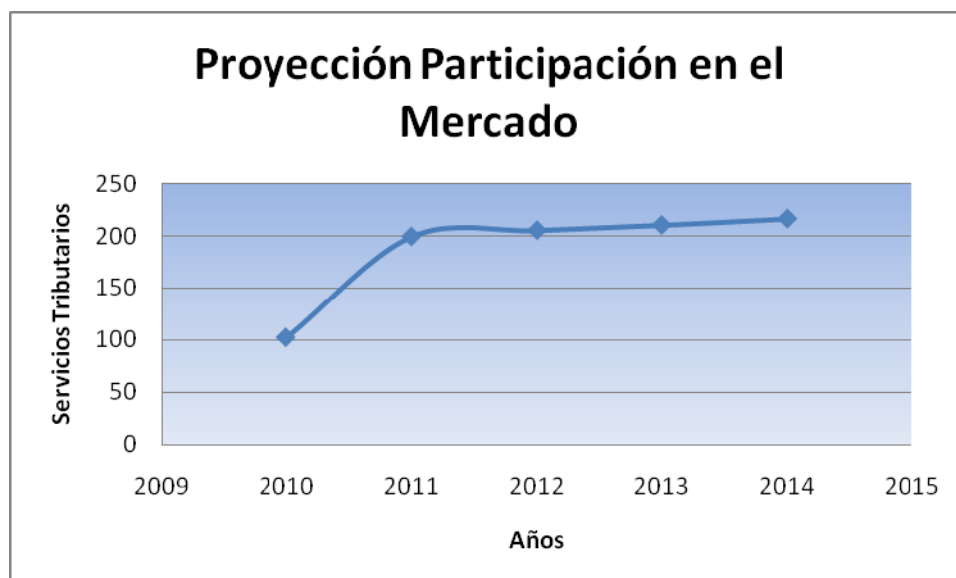
proyecto e instalaciones, la disponibilidad de insumos y suministros, financiamiento, recurso humano, y organización.

### 3.4.1 ANÁLISIS DE FACTORES

#### 3.4.1.1 DEMANDA

La demanda es un factor importante para la determinación del tamaño del proyecto, esta debe ser claramente superior al mismo, pero lo más importante es que siempre haya el demandante quién esté dispuesto a consumir en este caso el servicio que se ofrezca, normalmente se recomienda cubrir un bajo porcentaje de la demanda es decir no más del 10% de la demanda insatisfecha total. Para el presente proyecto se pretende cubrir el 2% de la demanda insatisfecha el primer año y el 3.8% los años siguientes.

Gráfico No. 12



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Fernanda De la cruz

### **3.4.1.2 SUMINISTROS E INSUMOS**

Los insumos son los materiales que se requerirán para el funcionamiento de la empresa consultora especializada en tributación, es decir para brindar el servicio. Estos insumos son básicamente papel, carpetas, esferos, calculadoras, entre otros. Para que la empresa pueda abastecerse de estos insumos es necesario contar con por lo menos tres proveedores quienes deberán presentar la respectiva proforma para poder comparar calidades y precios. Cabe mencionar que proveedores de este tipo de insumos en la ciudad de Quito hay un número considerable por lo que conseguirlos no será un problema. De esta manera se podrá tener varias opciones al momento de comprar los insumos con el fin de que los empleados tengan las herramientas de trabajo disponibles para satisfacer las demandas del cliente.

### **3.4.1.3 TECNOLOGÍA Y EQUIPOS**

Los elementos tecnológicos de la empresa no tienen la importancia en comparación a otras empresas dedicadas a otras actividades que requieren de una tecnología y maquinaria más especializada por lo que el elemento más importante en el proceso de trabajo de una empresa consultora tributaria son las personas en sí.

Sin embargo la tecnología es uno de los pilares básicos para la prestación de un servicio excelente. Por eso los proveedores de servicios tecnológicos están comprometidos con los productos y servicios que ofrecen. En una empresa consultora los trabajos realizados dependen en gran medida de las infraestructuras y de los sistemas tecnológicos. La tecnología hace que la empresa sea más segura y eficiente en sus procesos de negocios. Gracias a la tecnología los profesionales pueden obtener entre otras ventajas, más

información, mayor rapidez, más seguridad y mayor capacidad de almacenaje, con el objetivo de obtener siempre la más alta satisfacción del cliente en cada relación profesional que se lleve a cabo. La tecnología es, por tanto, un medio esencial para mantener y potenciar la competitividad de la empresa, por lo que al igual que los insumos será necesario contar con tres cotizaciones para establecer factores de comparación y escoger la mejor opción.

#### **3.4.1.4 FINANCIAMIENTO**

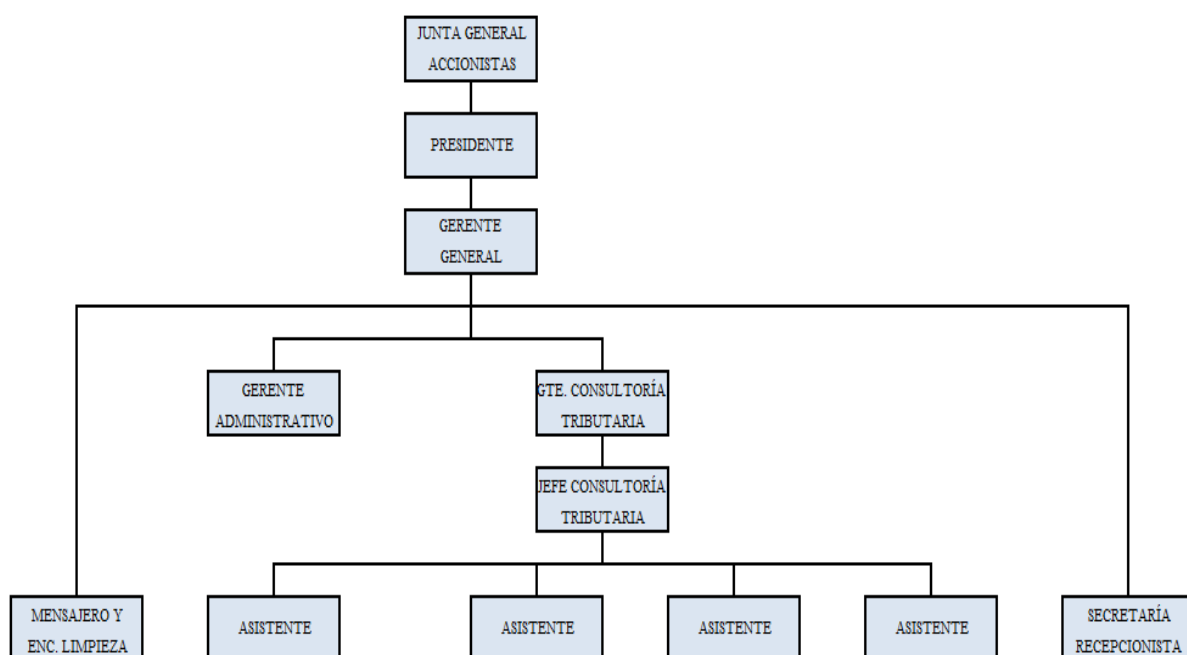
Para poner en marcha el proyecto, el financiamiento es un factor indispensable el cual nos permitirá atender las necesidades de inversión fija total, razón por la cual se debe recurrir al financiamiento bancario por una parte y por otro a los socios de la compañía quienes aportaran con capital propio.

#### **3.4.1.5 ORGANIZACIÓN**

Para llevar a cabo el presente proyecto es necesario no solo saber que se cuenta con el personal suficiente, sino también con el apropiado para cada uno de los puestos de la empresa siendo importante determinar la estructura organizacional de la empresa y definir las funciones de cada puesto, para esto es necesario realizar un Organigrama Estructural Jerárquico de la empresa y posteriormente definir las funciones, responsabilidades y obligaciones de cada persona.

A continuación el Organigrama Estructural Jerárquico de la empresa al inicio del proyecto:

**Organigrama Estructural Jerárquico – Gráfico No. 13**



Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## **Descripción de Funciones**

### **❖ Gerente General**

Es un profesional con avanzados conocimientos técnicos y amplios dotes comerciales. Tiene autoridad jerárquica sobre el Gerente de Servicios de Consultoría Tributaria y el resto del personal de la empresa. El Gerente tiene como función principal la de captar nuevos clientes así como mantener al día las relaciones entre los mismos, es quién en compañía del Gerente de Servicios de Consultoría Tributaria asiste a citas con clientes ofertando sus servicios y negociando el precio de los mismos. Es el representante legal de la compañía.

✓ **Secretaria Recepcionista**

Es una profesional con experiencia mínima de un año, asiste directamente a la Gerencia General. Tiene autoridad jerárquica sobre la Mensajería y Limpieza. La secretaria recepcionista será la responsable de llevar el archivo de documentos importantes, declaración mensual del RUC, atender las llamadas telefónicas y tomar los mensajes, elaboración de memos internos, llevar la agenda del Gerente General, coordinar citas con los clientes, entre otros.

✓ **Mensajería y Limpieza**

Es una mujer con educación básica con experiencia sobre todo en mensajería, entre sus responsabilidades está, en la mañana limpiar las instalaciones, los escritorios y la cafetería para proceder a llevar documentos importantes a los destinos pertinentes y traer otros en caso de ser necesario, estará bajo la supervisión de la secretaria recepcionista.

❖ **Gerente Administrativo**

Es un profesional con una experiencia mínima de 3 años. Entre sus actividades está la de programar y coordinar los pagos de salarios, gastos y demás erogaciones de dinero, conforme al presupuesto de egresos autorizado y con base a los procedimientos de control establecidos, así como informar oportunamente al área superior inmediata acerca de la existencia en caja. Coordinar y supervisar el



servicio de computación e informática otorgado a las áreas adscritas del organismo operador, así como autorizar el soporte técnico que así se requiera. Supervisar las actividades relacionadas con los servicios generales, tales como fotocopios, limpieza y mantenimiento de bienes inmuebles en general, verificando que se cumplan con las disposiciones establecidas. Presentar estados Financieros, declaración de impuestos. Presentar Información al SRI, y Superintendencia de Compañías.

#### ❖ **Gerente de Servicios de Consultoría Tributaria**

Es un profesional con por lo menos 3 años de experiencia y amplios conocimientos técnicos, tiene autoridad sobre los Jefes de Equipo conoce perfectamente el sector así como las empresas. Acompaña al Gerente General a sus citas con los posibles clientes para conseguir contratos. Realiza el trabajo en constante contacto con el Gerente General quien presiona para que el trabajo se cumpla a tiempo y correctamente. Es el encargado de revisar el trabajo que el Jefe de Equipo va mandando periódicamente e informa sus recomendaciones para evitar contingencias, es quién planifica cuanto tiempo pueden los jefes de equipo dedicarle a un cliente y cuanto a otro para que todo esté perfectamente culminado en la fecha prevista.

#### ✓ **Jefes de Consultoría**

Son profesionales con más de dos años de experiencia prestando servicios tributarios, por lo que ya conocen del sector. Tienen autoridad jerárquica

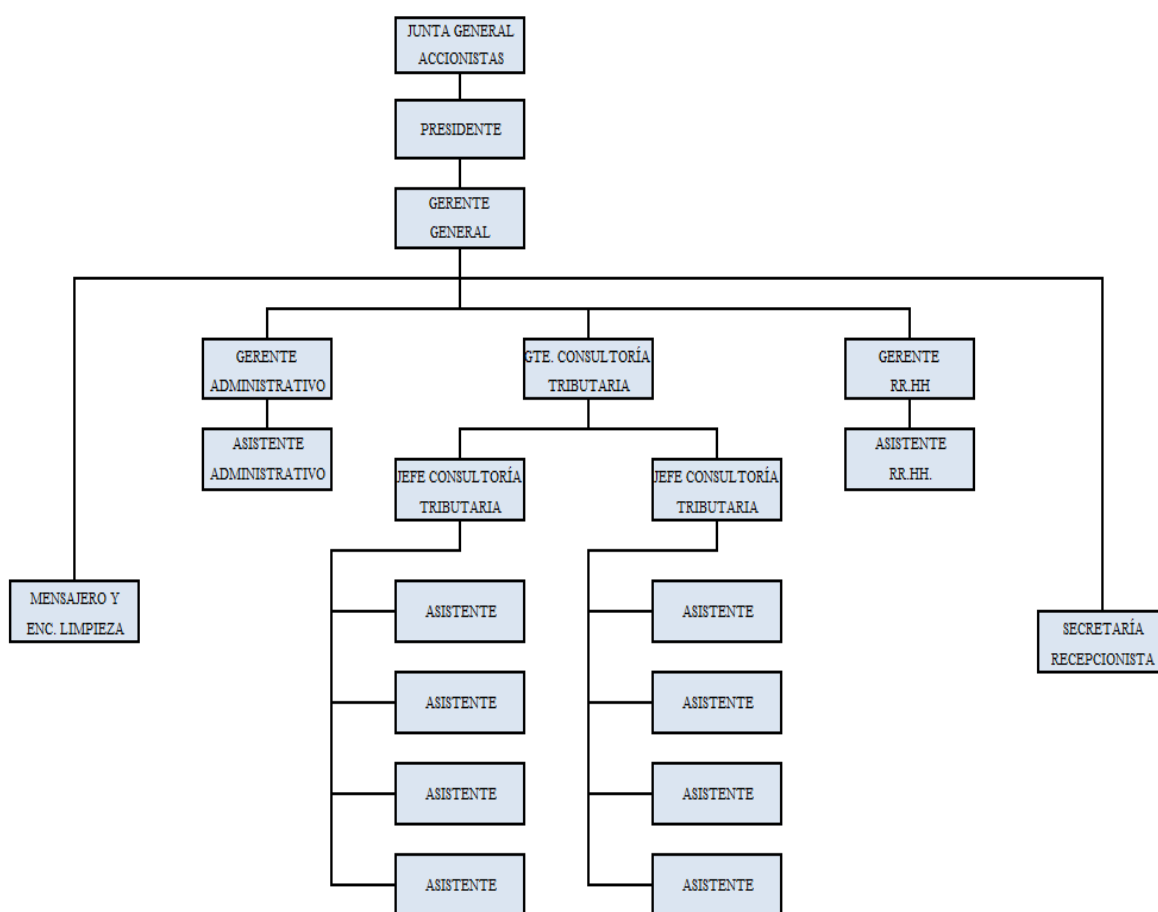
sobre los Asistentes. Es quién trata información confidencial del cliente. El trabajo lo realiza en constante contacto con el Gerente de Servicios de Consultoría Tributaria. El jefe de equipo es el encargado de marcar el ritmo de trabajo y se le encomienda la tarea de guiar y ayudar a sus asistentes en la realización de su trabajo.

#### ❖ **Asistentes de Consultoría**

Los asistentes son empleados recién incorporados a la empresa con poca experiencia, estudiantes de auditoría o contabilidad. Son los encargados de realizar el trabajo de campo demandando más horas de trabajo para su correcta realización. El asistente reporta los resultados de su trabajo, así como las incidencias detectadas durante el transcurso del mismo al Jefe de Equipo que como mencionamos anteriormente es el encargado de la supervisión del trabajo.

En el segundo año se pretende incrementar el porcentaje de participación de la empresa en el mercado del 2% al 3.8%, razón por la cual será necesario completar el Organigrama Estructural Jerárquico de la siguiente manera:

**Organigrama Estructural Jerárquico – Gráfico No. 14**



Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### **3.5 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital, determinando el éxito o el fracaso de un negocio.

### 3.5.1 MACRO LOCALIZACIÓN

La macro localización permitirá a través de un análisis preliminar, reducir el número de soluciones posibles, al eliminar los sectores geográficos que no respondan a las condiciones requeridas por el proyecto.

La macro localización se establece después de analizar aspectos como el clima, política, economía, entre otros.

El presente proyecto será implementado en el Ecuador, país que se encuentra ubicado al noreste de Sudamérica y limita al norte con Colombia, al Sur y Este con Perú y al Oeste con El Océano Pacífico, en la ciudad de Quito en la provincia de Pichincha, Cantón Quito.

Mapa del Área Geográfica (Provincia Pichincha) Gráfico No. 15



Fuente: Dirección de Planificación - GPP

### 3.5.2 MICRO LOCALIZACIÓN

La micro localización se refiere al área geográfica donde se ubicará el proyecto. Para determinar el lugar óptimo para la micro localización del proyecto usaremos el método cualitativo por puntos el cual nos permitirá calificar a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización mediante el siguiente procedimiento.

1. Elaborar una lista de factores relevantes.
2. Asignar un peso a cada factor (los pesos deben sumar 1.00).
3. Fijar una escala a cada factor. (0-10)
4. Calificar a cada aspecto de acuerdo a la escala asignada y multiplicar la calificación por el peso.
5. Sumar la puntuación y elegir la mayor.

Zona 1: Shyris y Naciones Unidas.

Zona 2: Avenida 6 de Diciembre y Alpallana.

Zona 3: Amazonas y Mariana de Jesús

**Cuadro No. 3.1**

| FACTOR                 | PESO | ZONA 1 |             | ZONA 2 |             | ZONA 3 |             |
|------------------------|------|--------|-------------|--------|-------------|--------|-------------|
|                        |      | CALIF  | PONDE       | CALIF  | PONDE       | CALIF  | PONDE       |
| Afluencia Clientes     | 0,30 | 7      | 2,10        | 8      | 2,40        | 7      | 2,10        |
| Proveedores            | 0,12 | 5      | 0,60        | 7      | 0,84        | 4      | 0,48        |
| Recurso Humano         | 0,16 | 6      | 0,96        | 6      | 0,96        | 6      | 0,96        |
| Disponibilidad Oficina | 0,20 | 6      | 1,20        | 7      | 1,40        | 5      | 1,00        |
| Arriendo               | 0,12 | 4      | 0,48        | 5      | 0,60        | 3      | 0,36        |
| Movilización           | 0,10 | 7      | 0,70        | 6      | 0,60        | 7      | 0,70        |
| <b>Total</b>           |      |        | <b>6,04</b> |        | <b>6,80</b> |        | <b>5,60</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Mediante este método hemos podido determinar que la Zona 2 es la mejor opción para la localización del proyecto que corresponde a la 6 de Diciembre y Alpallana, en la ciudad de Quito.

### **3.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Mediante el estudio de Ingeniería del proyecto se puede determinar el proceso productivo y adquisición de equipos, para definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener en este caso de las oficinas.

#### **3.6.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PARA BRINDAR ASESORÍA TRIBUTARIA.**

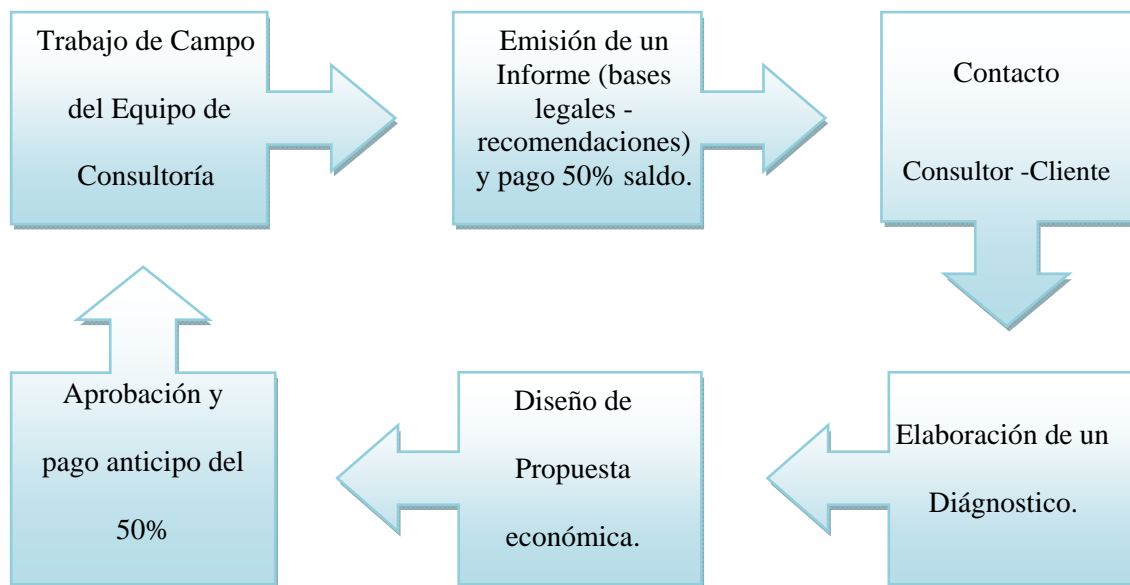
El servicio de consultoría tributaria es una actividad conjunta que realizan el consultor y el cliente con la finalidad de resolver un problema en concreto y aplicar los cambios deseados en la organización del cliente para mejorar el rendimiento de la misma.

A continuación el proceso de consultoría tributaria es el siguiente:

1. La empresa mediante una base de datos localiza a un posible cliente y se realiza una cita para ofrecer los servicios.
2. Una vez que el posible cliente conoce los servicios que la empresa ofrece manifiesta sus necesidades, formando entre los dos un diagnóstico.

3. Posteriormente el Gerente General pide 3 horas para enviar por correo electrónico una propuesta económica especificando el precio y el tiempo que se demorará en absolver la consulta.
4. Si se acepta la propuesta, el cliente paga el 50% del precio acordado.
5. Con la aprobación y el anticipo se inicia inmediatamente el trabajo de campo que lo realizan el equipo de consultoría.
6. Finalmente se presenta el trabajo respaldado en un informe, el que tendrá las correspondientes bases legales y las respectivas recomendaciones para que la empresa pueda aplicar, y el cliente realiza el pago del 50% del saldo.

**Gráfico No. 16**



Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 3.6.2 SELECCIÓN DE EQUIPOS

Los equipos que se utilizarán en la empresa no se pueden comparar con los equipos que se utilizarían normalmente en otra empresa que se dedique a otra actividad debido a que en este proyecto se pretende ofrecer un servicio intelectual, por ende no se necesita de planta, ni tampoco de maquinaria pero sí de equipos de computación, muebles de oficina y suministros.

A continuación presento el equipo de computación, muebles de oficina y suministros necesarios para el funcionamiento de la empresa.

**Cuadro No. 3.2**

| <b>Muebles de Oficina</b>      |                 |
|--------------------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>             | <b>Cantidad</b> |
| Escritorio Gerencia General    | 1               |
| Escritorio Gerencias           | 2               |
| Escritorio Jefatura            | 1               |
| Estación trabajo               | 4               |
| Counter                        | 1               |
| Mesa de reuniones (6 personas) | 1               |
| Sillón reclinable              | 1               |
| Sillas con brazo               | 14              |
| Sillas sin brazo               | 4               |
| Mueble cafetería               | 1               |
| Archivador                     | 2               |
| Papelera 2 servicios           | 6               |
| Basureros metálicos            | 9               |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz



**Cuadro No. 3.3**

| <b>Equipos de Oficina</b>        |                 |
|----------------------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>               | <b>Cantidad</b> |
| Central Telefónica Panasonic     | 1               |
| Teléfono Operador Panasonic      | 1               |
| Extensiones con equipo Panasonic | 5               |
| Fax Panasonic KX-FA 981          | 1               |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 3.4**

| <b>Suministros de Oficina</b> |                 |
|-------------------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>            | <b>Cantidad</b> |
| Resmas de papel bond          | 216             |
| Caja esferos azul             | 18              |
| Caja esferos negro            | 18              |
| Post it                       | 108             |
| Engrampadoras                 | 9               |
| Perforadoras                  | 9               |
| Calculadora                   | 9               |
| Carpeta Bene                  | 30              |
| Folders Colgantes             | 60              |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### **3.6.3 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA**

De acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Consultoría aprobada por el Congreso Nacional en el “*Art. 3.- Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada...*”

Este proyecto se basa legalmente como una compañía de responsabilidad limitada, siendo muy conveniente para los socios que la conforman porque como su nombre lo indica la responsabilidad es limitada al capital social de la organización, no existe libre negociación de sus participaciones y cada uno participa directamente en los beneficios.

### **Requisitos de Constitución**

- ❖ **Nombre.-** De la Cruz & Asociados Cía. Ltda.
- ❖ **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.
- ❖ **Número mínimos de socios.-** La compañía limitada se constituirá con dos socios como mínimos con un máximo de quince.
- ❖ **Capital mínimo.-** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación.
- ❖ **Objeto social.-** Afiliación a la respectiva cámara previo la obtención de la resolución aprobatoria por parte de la Superintendencia de Compañías, en el caso de las Compañías consultoras su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones.

## **Pasos para la Constitución**

- 1.- Aprobación del Nombre o razón social de la empresa en la Superintendencia de Compañías.
- 2.- Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad, si la constitución es en numerario.
- 3.- Elevar a escritura pública la constitución de la empresa en cualquier notaria.
- 4.- Presentación de 3 escrituras de constitución con oficio firmado por un abogado en la Superintendencia de Compañías o en las ventanillas únicas.
- 5.- La Superintendencia de Compañías en el transcurso máximo de 72 horas puede responder así:

Oficio:

Cuando hay algún error en la escritura

Cuando por un objeto debe obtener permisos previos

Resolución

- 6.- Se debe publicar en la prensa el lugar de domicilio de la empresa por un solo día.
- 7.- Se debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaria donde se obtuvieron las escrituras.
- 8.- Obtener la Patente Municipal, (Escritura de constitución de la compañía y resolución de la Superintendencia de Compañías en original y copia, copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal y dirección donde funciona la misma).
- 9.- Inscribir las escrituras en el Registro Mercantil, (3 escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías ya sentadas razón por la notaria, publicación original del extracto, copias de cédula de ciudadanía y el certificado de

votación del compareciente, certificado de inscripción en el registro de la Dirección Financiera Tributaria del municipio de Quito).

10.- Inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello debe presentar: acta de junta general en donde se nombran al representante legal y administrador y nombramientos originales de cada uno (por lo menos tres ejemplares).

11.- Presentar en la Superintendencia de Compañías (Escritura con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil, periódico en el cual se público el extracto, original o copias certificadas de los nombramientos inscritos en el Registro Mercantil de representante legal y administrador, copias simples de cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y administrador, copia simple de pago de agua, luz o teléfono).

12.- La Superintendencia después de verificar que todo este correcto le entrega al usuario (Formulario de Ruc, cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas).

13.- Obtención del Ruc en el Servicio de Rentas Internas (Formulario Ruc 01-A y 01-B suscritos por el representante legal, original y copia certificada de la escritura de constitución, original y copia del nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil, original y copia de planilla de agua, luz o teléfono).

14.- Finalmente se debe presentar en la Superintendencia de Compañías copia simple del Ruc previa la entrega del oficio al banco para retirar los fondos de la cuenta de integración de capital.

## Costos

De acuerdo a los requisitos de constitución los gastos para constituir la empresa legalmente ascienden a: \$975.00 Dólares.

**Cuadro No. 3.5**

| <b>Gastos Constitución</b> |                    |
|----------------------------|--------------------|
| <b>Descripción</b>         | <b>Valor (USD)</b> |
| Capital Constitución*      | 400,00             |
| Honorario Abogado          | 200,00             |
| Publicación Extracto       | 150,00             |
| Notaria                    | 80,00              |
| Registro Mercantil         | 65,00              |
| Certificados               | 80,00              |
| <b>Total</b>               | <b>975,00</b>      |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

\*El Capital mínimo de \$ 400,00 USD para constituir la empresa es un valor recuperable.

## CAPÍTULO IV

### INVERSIÓN DEL PROYECTO

#### 4.1 OBJETIVO GENERAL

El objetivo del estudio económico es establecer el monto de los recursos económicos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

#### 4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Establecer el monto de inversión del proyecto.
- ❖ Establecer el financiamiento de la inversión.

#### 4.3 INVERSIÓN TOTAL

Inversión es el monto de recursos que en forma de capital requiere la empresa para poder iniciar sus operaciones. Para este proyecto la inversión es de \$38.943,03 dólares.

Cuadro No. 4.1

| INVERSIÓN TOTAL           |                  |
|---------------------------|------------------|
| Descripción               | Valor            |
| Activos Fijos Tangibles   | 10.429,37        |
| Activos Fijos Intangibles | 1.004,25         |
| Capital de Trabajo        | 27.509,41        |
| <b>Total</b>              | <b>38.943,03</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Según Germán Arboleda en su libro Evaluación de Proyectos para el cálculo de los Activos Fijos Tangibles e Intangibles se recomienda incrementar un porcentaje del 3% al 10% para imprevistos dependiendo del tamaño del proyecto, en este caso hemos considerado un porcentaje del 3%.

#### 4.3.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Los Activos Fijos Tangibles son todos aquellos bienes que tienen un período de vida útil y por ende son susceptibles de depreciación por el uso y por el transcurso del tiempo. Estos bienes se adquieren con el objetivo de ser utilizados por el recurso humano en el proceso productivo de los servicios que se pretenden ofrecer.

El monto de inversión de los Activos Fijos Tangibles asciende a \$10.429,37 dólares distribuidos en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 4.2

| <b>ACTIVOS FIJOS TANGIBLES</b> |                  |
|--------------------------------|------------------|
| <b>Descripción</b>             | <b>Valor</b>     |
| Muebles de Oficina             | 3.823,46         |
| Equipo de Oficina              | 845,12           |
| Equipo de Computación          | 5.760,79         |
| <b>Total</b>                   | <b>10.429,37</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Generalmente los Activos Fijos Tangibles forman parte de una inversión fija, sin embargo como parte de una estrategia de la empresa, a partir del segundo año se incrementará Mano

de Obra Directa y Personal Administrativo con la finalidad de completar el recurso humano necesario. Por este motivo se presentarán dos cuadros de Muebles de Oficina, dos cuadros de Equipo de Oficina y dos cuadros de Equipo de Computación, el primero corresponde a los cálculos de inversión para el primer año y el segundo a los cálculos de inversión extra para el segundo año (que servirán para proyectar los costos correctamente).

#### 4.3.1.1 MUEBLES DE OFICINA

Los muebles de oficina son objetos que sirven para la acomodación del personal y tienen la finalidad de facilitar el desarrollo de las actividades comunes de la empresa.

Las oficinas de la empresa serán amobladas con los siguientes muebles.

**Cuadro No. 4.3**

| <b>Muebles de Oficina</b>      |                 |                    |                 |
|--------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>             | <b>Cantidad</b> | <b>V. Unitario</b> | <b>V. Total</b> |
| Escritorio Gerencia            | 1               | 242,00             | 242,00          |
| Escritorio Gerencias           | 2               | 187,00             | 374,00          |
| Escritorio Jefatura            | 1               | 187,00             | 187,00          |
| Estación de trabajo            | 4               | 242,00             | 968,00          |
| Counter                        | 1               | 143,00             | 143,00          |
| Mesa de reuniones (6 personas) | 1               | 121,00             | 121,00          |
| Sillón reclinable              | 1               | 110,00             | 110,00          |
| Sillas con brazo               | 14              | 66,00              | 924,00          |
| Sillas sin brazo               | 4               | 55,00              | 220,00          |
| Mueble cafetería               | 1               | 99,00              | 99,00           |
| Archivador                     | 2               | 77,00              | 154,00          |
| Papelera 2 servicios           | 6               | 16,50              | 99,00           |
| Basureros metálicos            | 9               | 7,90               | 71,10           |
| <b>Subtotal</b>                |                 |                    | <b>3.712,10</b> |
| <b>3% Imprevistos</b>          |                 |                    | <b>111,36</b>   |
| <b>Total</b>                   |                 |                    | <b>3.823,46</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz



Cuadro No. 4.4

| <b>Muebles de Oficina Extras para el personal año 2</b> |                 |                    |                 |
|---|-----------------|--------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>                                      | <b>Cantidad</b> | <b>V. Unitario</b> | <b>V. Total</b> |
| Escritorio Gerencias                                    | 1               | 187,00             | 187,00          |
| Escritorio Jefatura                                     | 1               | 187,00             | 187,00          |
| Estación de trabajo                                     | 4               | 242,00             | 968,00          |
| Escritorios   | 2               | 187,00             | 374,00          |
| Sillas con brazo  | 8               | 66,00              | 528,00          |
| Archivador  | 2               | 77,00              | 154,00          |
| Papelera 2 servicios                                    | 5               | 16,50              | 82,50           |
| Basureros metálicos                                     | 8               | 7,90               | 63,20           |
| <b>Total</b>  |                 |                    | <b>2.543,70</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

#### 4.3.1.2 EQUIPO DE OFICINA

Los Equipos de Oficina permiten la comunicación de las personas tanto en el ambiente externo como interno de la empresa por lo que se adquirirán los siguientes equipos:

Cuadro No. 4.5

| <b>Equipo de Oficina</b>         |                 |                    |                 |
|----------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>               | <b>Cantidad</b> | <b>V. Unitario</b> | <b>V. Total</b> |
| Central Telefónica Panasonic     | 1               | 329,50             | 329,50          |
| Teléfono Operador Panasonic      | 1               | 110,00             | 110,00          |
| Extensiones con equipo Panasonic | 5               | 17,04              | 85,20           |
| Fax Panasonic KX-FA 981          | 1               | 145,80             | 145,80          |
| Teléfono Celular                 | 1               | 150,00             | 150,00          |
| <b>Subtotal</b>                  |                 |                    | <b>820,50</b>   |
| <b>3% Imprevistos</b>            |                 |                    | <b>24,62</b>    |
| <b>Total</b>                     |                 |                    | <b>845,12</b>   |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 4.6**

| <b>Equipo de Oficina Extra para el personal año 2</b> |                 |                    |                 |
|---|-----------------|--------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>                                    | <b>Cantidad</b> | <b>V. Unitario</b> | <b>V. Total</b> |
| Extensiones con equipo Panasonic                      | 3               | 17,04              | 51,12           |
| <b>Total</b>  |                 |                    | <b>51,12</b>    |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 4.3.1.3 EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Comprende computadores e impresoras, sus valores son los siguientes.

**Cuadro No. 4.7**

| <b>Equipo de Computación</b>  |                 |                    |                 |
|-------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>            | <b>Cantidad</b> | <b>V. Unitario</b> | <b>V. Total</b> |
| Computador Portátil HP        | 7               | 624,00             | 4.368,00        |
| Computador Intel doble núcleo | 2               | 585,00             | 1.170,00        |
| Impresora multifunción Canon  | 1               | 55,00              | 55,00           |
| <b>Subtotal</b>               |                 |                    | <b>5.593,00</b> |
| <b>3% Imprevistos</b>         |                 |                    | <b>167,79</b>   |
| <b>Total</b>                  |                 |                    | <b>5.760,79</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 4.8**

| <b>Equipo de Computación Extra para el personal año 2</b> |                 |                    |                 |
|---|-----------------|--------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>  | <b>Cantidad</b> | <b>V. Unitario</b> | <b>V. Total</b> |
| Computador Portátil HP                                    | 5               | 624,00             | 3.120,00        |
| Computador Intel doble núcleo                             | 3               | 585,00             | 1755,00         |
| <b>Total</b>  |                 |                    | <b>4.875,00</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 4.3.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

Los Activos Intangibles, son activos de tipo inmaterial propiedad de la empresa, como investigaciones preliminares, gastos de estudio, gastos de constitución, permisos, publicaciones, organización, y otros rubros necesarios para el funcionamiento de la empresa.

De esta manera presentamos los Activos Fijos Intangibles necesarios para poner en marcha a la empresa cuyo valor es de \$1.004,25 dólares.

**Cuadro No. 4.9**

| <b>ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES</b> |                 |
|----------------------------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>               | <b>Valor</b>    |
| Gastos Constitución              | 400,00          |
| Honorario Abogado                | 200,00          |
| Publicación Extracto             | 150,00          |
| Notaria                          | 80,00           |
| Registro Mercantil               | 65,00           |
| Certificados                     | 80,00           |
| <b>Total</b>                     | <b>975,00</b>   |
| <b>3% Imprevistos</b>            | <b>29,25</b>    |
| <b>Total</b>                     | <b>1.004,25</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 4.3.3 CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo es un monto en efectivo destinado a cubrir costos y gastos durante el proceso operativo. Se lo calcula para días, meses, y en proyectos macro para un año. Para el presente proyecto se ha calculado el monto del Capital de Trabajo Trimestralmente.

**Cuadro No. 4.10**

| <b>CAPITAL DE TRABAJO*</b> |                   |                   |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Descripción</b>         | <b>Trimestral</b> | <b>Anual</b>      |
| Mano de Obra Directa       | 17.585,88         | 70.343,52         |
| Sueldos Administrativos    | 6.147,37          | 24.589,49         |
| Suministros de Oficina     | 300,19            | 1.200,77          |
| Gasto Servicios Básicos    | 1.328,70          | 5.314,80          |
| Gasto de Ventas            | 354,06            | 1.416,25          |
| Gasto Arriendo             | 1750,00           | 7.000,00          |
| Gasto Seguros              | 43,21             | 172,82            |
| <b>Total</b>               | <b>27.509,41</b>  | <b>110.037,66</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

\*La inversión de Capital de Trabajo se explicará en el siguiente capítulo.

#### **4.4 FINANCIAMIENTO**

**Cuadro No. 4.11**

| <b>FINANCIAMIENTO</b>  |                       |                            |
|------------------------|-----------------------|----------------------------|
| <b>Inversión Total</b> | <b>Capital Propio</b> | <b>Capital a Financiar</b> |
| 100%                   | 51%                   | 49%                        |
| <b>38.943,03</b>       | 20.000,00             | 18.943,03                  |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

##### **4.4.1 TABLA AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO**

El préstamo bancario para cubrir la inversión se lo realizará en el Banco de Pichincha con una tasa de interés anual del 11.20%, tasa que se aplica para proyectos, con un plazo de dos años. El cálculo se lo realizará a través del método de amortización de cuotas fijas porque es el método que usualmente usan en las instituciones bancarias.

Cuadro No. 4.12

| <b>TABLA AMORTIZACIÓN</b> |                  |                |                        |              |
|---------------------------|------------------|----------------|------------------------|--------------|
| <b>MONTO</b>              | <b>18.943,03</b> |                | <b>PLAZO EN AÑOS</b>   | <b>2</b>     |
| <b>INTERÉS ANUAL</b>      | <b>11,20%</b>    |                | <b>NÚMERO PAGOS</b>    | <b>24</b>    |
| <b>INTERÉS MENSUAL</b>    | <b>0,93%</b>     |                | <b>PAGOS MENSUALES</b> |              |
| <b>No.</b>                | <b>INTERÉS</b>   | <b>CAPITAL</b> | <b>CUOTAS</b>          | <b>SALDO</b> |
| 0                         |                  |                |                        | 18.943,03    |
| 1                         | 176,80           | 707,85         | 884,65                 | 18.235,18    |
| 2                         | 170,20           | 714,46         | 884,66                 | 17.520,72    |
| 3                         | 163,53           | 721,13         | 884,66                 | 16.799,59    |
| 4                         | 156,80           | 727,86         | 884,66                 | 16.071,73    |
| 5                         | 150,00           | 734,65         | 884,65                 | 15.337,08    |
| 6                         | 143,15           | 741,51         | 884,66                 | 14.595,57    |
| 7                         | 136,23           | 748,43         | 884,66                 | 13.847,14    |
| 8                         | 129,24           | 755,41         | 884,65                 | 13.091,73    |
| 9                         | 122,19           | 762,46         | 884,65                 | 12.329,27    |
| 10                        | 115,07           | 769,58         | 884,65                 | 11.559,69    |
| 11                        | 107,89           | 776,76         | 884,65                 | 10.782,93    |
| 12                        | 100,64           | 784,01         | 884,65                 | 9.998,92     |
| 13                        | 93,32            | 791,33         | 884,65                 | 9.207,59     |
| 14                        | 85,94            | 798,72         | 884,66                 | 8.408,87     |
| 15                        | 78,48            | 806,17         | 884,65                 | 7.602,70     |
| 16                        | 70,96            | 813,70         | 884,66                 | 6.789,00     |
| 17                        | 63,36            | 821,29         | 884,65                 | 5.967,71     |
| 18                        | 55,70            | 828,96         | 884,66                 | 5.138,75     |
| 19                        | 47,96            | 836,69         | 884,65                 | 4.302,06     |
| 20                        | 40,15            | 844,50         | 884,65                 | 3.457,56     |
| 21                        | 32,27            | 852,38         | 884,65                 | 2.605,18     |
| 22                        | 24,32            | 860,34         | 884,66                 | 1.744,84     |
| 23                        | 16,29            | 868,37         | 884,66                 | 876,47       |
| 24                        | 8,18             | 876,47         | 884,65                 | 0,00         |

Fuente: Banco del Pichincha

## **CAPÍTULO V**

### **COSTOS E INGRESOS**

#### **5.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar cuánto cuesta producir los servicios que va a ofrecer la empresa y estimar los ingresos producto de las ventas.

#### **5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Determinar los costos de producir el servicio que proporciona la empresa.
- ❖ Establecer los ingresos que se tendrán por ofrecer los servicios.
- ❖ Proyectar los costos y los ingresos para determinar la viabilidad del proyecto.

#### **5.3 COSTOS TOTALES**

Como podemos ver en el cuadro siguiente hemos calculado los Costos, Gastos Administrativos, Gastos de Ventas y Gastos Financieros trimestralmente esto con la finalidad de obtener el Capital de Trabajo acertadamente, adicionalmente se han calculado los costos del personal extra para el segundo año.

Los Costos de producir los servicios que la empresa desea prestar ascienden a \$114.291, 31 dólares.

Cuadro No. 5.1

| DESCRIPCIÓN                        | Año 1            |                  |                  |                  | Año 1             |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
|                                    | Trimestre 1      | Trimestre 2      | Trimestre 3      | Trimestre 4      |                   |
| <b>Costos</b>                      | <b>17.585,88</b> | <b>17.585,88</b> | <b>17.585,88</b> | <b>17.585,88</b> | <b>70.343,52</b>  |
| Mano de obra directa               | 17.585,88        | 17.585,88        | 17.585,88        | 17.585,88        | 70.343,52         |
| <b>Gastos Administrativos</b>      | <b>10.214,95</b> | <b>10.214,95</b> | <b>10.214,95</b> | <b>10.214,95</b> | <b>40.859,81</b>  |
| Sueldos Administrativos            | 6.147,37         | 6.147,37         | 6.147,37         | 6.147,37         | 24.589,49         |
| Servicios básicos                  | 1.328,70         | 1.328,70         | 1.328,70         | 1.328,70         | 5.314,80          |
| Suministros de oficina             | 300,19           | 300,19           | 300,19           | 300,19           | 1.200,77          |
| Arriendo                           | 1.750,00         | 1.750,00         | 1.750,00         | 1.750,00         | 7.000,00          |
| Depreciación Equipo de Computación | 480,02           | 480,02           | 480,02           | 480,02           | 1.920,07          |
| Depreciación Equipo de Oficina     | 21,13            | 21,13            | 21,13            | 21,13            | 84,51             |
| Depreciación Muebles de Oficina    | 95,59            | 95,59            | 95,59            | 95,59            | 382,35            |
| Amortizaciones                     | 48,75            | 48,75            | 48,75            | 48,75            | 195,00            |
| Seguros                            | 43,21            | 43,21            | 43,21            | 43,21            | 172,82            |
| <b>Gastos de Ventas</b>            | <b>354,06</b>    | <b>354,06</b>    | <b>354,06</b>    | <b>354,06</b>    | <b>1.416,25</b>   |
| Movilización                       | 154,50           | 154,50           | 154,50           | 154,50           | 618,00            |
| Publicidad                         | 199,56           | 199,56           | 199,56           | 199,56           | 798,25            |
| <b>Gastos financieros</b>          | <b>510,52</b>    | <b>449,95</b>    | <b>387,66</b>    | <b>323,60</b>    | <b>1.671,73</b>   |
| Gasto Interés                      | 510,52           | 449,95           | 387,66           | 323,60           | 1.671,73          |
| <b>Total Costos</b>                | <b>28.665,42</b> | <b>28.604,84</b> | <b>28.542,55</b> | <b>28.478,50</b> | <b>114.291,31</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 5.4 COSTO PRIMO

### 5.4.1 MANO DE OBRA DIRECTA

Se paga al personal por trabajar directamente en el proceso de composición del producto, en este caso al tratarse de la prestación de un servicio de carácter intelectual, la Mano de Obra Directa es el personal encargado de solucionar directamente las demandas del cliente.

**Cuadro No. 5.2**

| <b>Mano de Obra Directa Mensual</b> |                 |                    |                  |                   |                   |                 |                 |
|-------------------------------------|-----------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>                  | <b>Sueldo</b>   | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo R.</b> | <b>Total</b>    |
| Gerente General                     | 1.400,00        | 170,10             | 20,00            | 116,67            | 4,86              | 116,67          | 1.828,29        |
| G. Servicios Consultoría Tributaria | 1.000,00        | 121,50             | 20,00            | 83,33             | 3,47              | 83,33           | 1.311,64        |
| Jefe Consultoría Tributaria         | 750,00          | 91,13              | 20,00            | 62,50             | 2,60              | 62,50           | 988,73          |
| Asistente Consultoría               | 320,00          | 38,88              | 20,00            | 26,67             | 1,11              | 26,67           | 433,32          |
| Asistente Consultoría               | 320,00          | 38,88              | 20,00            | 26,67             | 1,11              | 26,67           | 433,32          |
| Asistente Consultoría               | 320,00          | 38,88              | 20,00            | 26,67             | 1,11              | 26,67           | 433,32          |
| Asistente Consultoría               | 320,00          | 38,88              | 20,00            | 26,67             | 1,11              | 26,67           | 433,32          |
| <b>Total</b>                        | <b>4.430,00</b> | <b>538,25</b>      | <b>140,00</b>    | <b>369,17</b>     | <b>15,38</b>      | <b>369,17</b>   | <b>5.861,96</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 5.3**

| <b>Mano de obra Directa Trimestral</b> |                  |                    |                  |                   |                   |                 |                  |
|--|------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| <b>Descripción</b>                     | <b>Sueldo</b>    | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo R.</b> | <b>Total</b>     |
| Gerente General                        | 4.200,00         | 510,30             | 60,00            | 350,00            | 14,58             | 350,00          | 5.484,88         |
| G. Servicios Consultoría Tributaria    | 3.000,00         | 364,50             | 60,00            | 250,00            | 10,42             | 250,00          | 3.934,92         |
| Jefe Consultoría Tributaria            | 2.250,00         | 273,38             | 60,00            | 187,50            | 7,81              | 187,50          | 2.966,19         |
| Asistente Consultoría                  | 960,00           | 116,64             | 60,00            | 80,00             | 3,33              | 80,00           | 1.299,97         |
| Asistente Consultoría                  | 960,00           | 116,64             | 60,00            | 80,00             | 3,33              | 80,00           | 1.299,97         |
| Asistente Consultoría                  | 960,00           | 116,64             | 60,00            | 80,00             | 3,33              | 80,00           | 1.299,97         |
| Asistente Consultoría                  | 960,00           | 116,64             | 60,00            | 80,00             | 3,33              | 80,00           | 1.299,97         |
| <b>Total</b>                           | <b>13.290,00</b> | <b>1.614,74</b>    | <b>420,00</b>    | <b>1.107,50</b>   | <b>46,15</b>      | <b>1.107,50</b> | <b>17.585,88</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz



**Cuadro No. 5.4**

| <b>Mano de obra Directa Anual</b>   |                  |                    |                  |                   |                   |                 |                  |
|-------------------------------------|------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| <b>Descripción</b>                  | <b>Sueldo</b>    | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo R.</b> | <b>Total</b>     |
| Gerente General                     | 16.800,00        | 2.041,20           | 240,00           | 1.400,00          | 58,33             | 1.400,00        | 21.939,53        |
| G. Servicios Consultoría Tributaria | 12.000,00        | 1.458,00           | 240,00           | 1.000,00          | 41,67             | 1.000,00        | 15.739,67        |
| Jefe Consultoría Tributaria         | 9.000,00         | 1.093,50           | 240,00           | 750,00            | 31,25             | 750,00          | 11.864,75        |
| Asistente Consultoría               | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| Asistente Consultoría               | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| Asistente Consultoría               | 3.840,00         | 46,56              | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| Asistente Consultoría               | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| <b>Total</b>                        | <b>53.160,00</b> | <b>6.458,94</b>    | <b>1.680,00</b>  | <b>4.430,00</b>   | <b>184,58</b>     | <b>4.430,00</b> | <b>70.343,52</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 5.5**

| <b>Mano de obra Directa Equipo Extra año 2</b> |                  |                    |                  |                   |                   |                 |                  |
|--|------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| <b>Descripción</b>                             | <b>Sueldo</b>    | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo</b>    | <b>T Anual</b>   |
| Jefe Consultoría Tributaria                    | 9.000,00         | 1.093,50           | 240,00           | 750,00            | 31,25             | 750,00          | 11.864,75        |
| Asistente Consultoría                          | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| Asistente Consultoría                          | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| Asistente Consultoría                          | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| Asistente Consultoría                          | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| <b>Total</b>                                   | <b>24.360,00</b> | <b>2.959,74</b>    | <b>1.200,00</b>  | <b>2.030,00</b>   | <b>84,58</b>      | <b>2.030,00</b> | <b>32.664,32</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 5.5 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Se incurren en la dirección y administración de la empresa, como sueldos de gerentes, secretarias.

### 5.5.1 SUELDOS ADMINISTRATIVOS

**Cuadro No. 5.6**

| <b>Sueldos Administrativos Mensual</b> |                 |                    |                  |                   |                   |                 |                 |
|--|-----------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Personal Administrativo</b>         | <b>Sueldo</b>   | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo R.</b> | <b>Total</b>    |
| Secretaria Recepcionista               | 300,00          | 36,45              | 20,00            | 25,00             | 1,04              | 25,00           | 407,49          |
| Mensajería y Limpieza                  | 240,00          | 29,16              | 20,00            | 20,00             | 0,83              | 20,00           | 329,99          |
| G. Administrativo y Contable           | 1.000,00        | 121,50             | 20,00            | 83,33             | 3,47              | 83,33           | 1.311,64        |
| <b>Total</b>                           | <b>1.540,00</b> | <b>187,11</b>      | <b>60,00</b>     | <b>128,33</b>     | <b>5,35</b>       | <b>128,33</b>   | <b>2.049,12</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 5.7**

| <b>Sueldos Administrativos Trimestral</b> |                 |                    |                  |                   |                   |                 |                 |
|---|-----------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Personal Administrativo</b>            | <b>Sueldo</b>   | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo R.</b> | <b>Total</b>    |
| Secretaria Recepcionista                  | 900,00          | 109,35             | 60,00            | 75,00             | 3,13              | 75,00           | 1.222,48        |
| Mensajería y Limpieza                     | 720,00          | 87,48              | 60,00            | 60,00             | 2,50              | 60,00           | 989,98          |
| G. Administrativo y Contable              | 3.000,00        | 364,50             | 60,00            | 250,00            | 10,42             | 250,00          | 3.934,92        |
| <b>Total</b>                              | <b>4.620,00</b> | <b>561,33</b>      | <b>180,00</b>    | <b>385,00</b>     | <b>16,04</b>      | <b>385,00</b>   | <b>6.147,37</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 5.8**

| <b>Sueldos Administrativos Anual</b> |                  |                    |                  |                   |                   |                 |                  |
|--------------------------------------|------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| <b>Personal Administrativo</b>       | <b>Sueldo</b>    | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo R.</b> | <b>Total</b>     |
| Secretaria Recepcionista             | 3.600,00         | 437,40             | 240,00           | 300,00            | 12,50             | 300,00          | 4.889,90         |
| Mensajería y Limpieza                | 2.880,00         | 349,92             | 240,00           | 240,00            | 10,00             | 240,00          | 3.959,92         |
| G. Administrativo y Contable         | 12.000,00        | 1.458,00           | 240,00           | 1.000,00          | 41,67             | 1.000,00        | 15.739,67        |
| <b>Total</b>                         | <b>18.480,00</b> | <b>2.245,32</b>    | <b>720,00</b>    | <b>1.540,00</b>   | <b>64,17</b>      | <b>1.540,00</b> | <b>24.589,49</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 5.9**

| <b>Sueldos Administrativos para personal año 2</b> |                  |                    |                  |                   |                   |                 |                  |
|--|------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| <b>Personal Administrativo</b>                     | <b>Sueldo</b>    | <b>A. Patronal</b> | <b>D. Cuarto</b> | <b>D. Tercero</b> | <b>Vacaciones</b> | <b>Fondo R.</b> | <b>Total</b>     |
| G. Recursos Humanos                                | 12.000,00        | 1.458,00           | 240,00           | 1.000,00          | 41,67             | 1.000,00        | 15.739,67        |
| Asistente Administrativo                           | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| Asistente Recursos Humanos                         | 3.840,00         | 466,56             | 240,00           | 320,00            | 13,33             | 320,00          | 5.199,89         |
| <b>Total</b>                                       | <b>19.680,00</b> | <b>2.391,12</b>    | <b>720,00</b>    | <b>1.640,00</b>   | <b>68,33</b>      | <b>1.640,00</b> | <b>26.139,45</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 5.5.2 SUMINISTROS DE OFICINA

Son herramientas que ayudan al personal a ejecutar su trabajo, como papel, carpetas.

Cuadro No. 5.10

| Suministros Oficina   |                |                  |                     |                |                  |                 |
|-----------------------|----------------|------------------|---------------------|----------------|------------------|-----------------|
| Descripción           | Valor Unitario | Cantidad Mensual | Cantidad Trimestral | Cantidad Anual | Valor Trimestral | Valor Anual     |
| Resmas Papel Bond     | 3,18           | 18               | 54                  | 216            | 171,72           | 686,88          |
| Caja esferos azul     | 4,90           | 2                | 6                   | 24             | 29,40            | 117,60          |
| Caja esferos negro    | 4,90           | 2                | 6                   | 24             | 29,40            | 117,60          |
| Post it               | 0,34           | 9                | 27                  | 108            | 9,18             | 36,72           |
| Engrampadoras         | 2,99           | 1                | 3                   | 12             | 8,97             | 35,88           |
| Perforadoras          | 3,45           | 1                | 3                   | 12             | 10,35            | 41,40           |
| Calculadora           | 6,60           | 1                | 3                   | 12             | 19,80            | 79,20           |
| Carpeta Bene          | 1,33           | 2                | 6                   | 24             | 7,98             | 31,92           |
| Folders Colgantes     | 0,31           | 5                | 15                  | 60             | 4,65             | 18,60           |
| <b>Subtotal</b>       |                |                  |                     |                | 291,45           | 1.165,80        |
| <b>3% Imprevistos</b> |                |                  |                     |                | 8,74             | 34,97           |
| <b>Total</b>          |                |                  |                     |                | <b>300,19</b>    | <b>1.200,77</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Cuadro No. 5.11

| Suministros Oficina extra para personal año 2 |                |                |                 |
|---|----------------|----------------|-----------------|
| Descripción                                   | Cantidad Anual | Valor Unitario | Valor Anual     |
| Resmas Papel Bond                             | 192            | 3,18           | 610,56          |
| Caja esferos azul                             | 21             | 4,90           | 104,53          |
| Caja esferos negro                            | 21             | 4,90           | 104,53          |
| Post it                                       | 96             | 0,34           | 32,64           |
| Engrampadoras                                 | 11             | 2,99           | 31,89           |
| Perforadoras                                  | 11             | 3,45           | 36,80           |
| Calculadora                                   | 11             | 6,60           | 70,40           |
| Carpeta Bene                                  | 21             | 1,33           | 28,37           |
| Folders Colgantes                             | 53             | 0,31           | 16,53           |
| <b>Total</b>                                  |                |                | <b>1.036,27</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 5.5.3 SERVICIOS BÁSICOS

Son los servicios necesarios para el funcionamiento de las oficinas como agua, luz.

Cuadro No. 5.12

| Servicios Básicos     |           |               |                  |                 |
|-----------------------|-----------|---------------|------------------|-----------------|
| Descripción           | Medida    | Valor Mensual | Valor Trimestral | Valor Anual     |
| Agua                  | m3        | 80,00         | 240,00           | 960,00          |
| Energía Eléctrica     | Kilowatts | 150,00        | 450,00           | 1.800,00        |
| Teléfono Convencional | Minutos   | 100,00        | 300,00           | 1.200,00        |
| Teléfono Celular      | Minutos   | 50,00         | 150,00           | 600,00          |
| Internet              | Velocidad | 50,00         | 150,00           | 600,00          |
| <b>Total</b>          |           |               | 1.290,00         | 5.160,00        |
| <b>3% Imprevistos</b> |           |               | 38,70            | 154,80          |
| <b>Total</b>          |           |               | <b>1.328,70</b>  | <b>5.314,80</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Cuadro No. 5.13

| Servicios Básicos extra para personal año 2 |           |               |                  |                 |
|---|-----------|---------------|------------------|-----------------|
| Descripción                                 | Medida    | Valor Mensual | Valor Trimestral | Valor Anual     |
| Agua  | m3        | 64,00         | 192,00           | 768,00          |
| Energía Eléctrica                           | Kilowatts | 120,00        | 360,00           | 1440,00         |
| Teléfono Convencional                       | Minutos   | 80,00         | 240,00           | 960,00          |
| Teléfono Celular                            | Minutos   | 40,00         | 120,00           | 480,00          |
| <b>Total</b>                                |           |               | <b>912,00</b>    | <b>3.648,00</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 5.5.4 ARRIENDO

Es el pago mensual que se realiza por el uso de las oficinas.

**Cuadro No. 5.14**

| <b>Arriendo</b>    |                       |                      |                         |                    |
|--------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Descripción</b> | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Mensual</b> | <b>Valor Trimestral</b> | <b>Valor Anual</b> |
| Arriendo           | 500,00                | 500,00               | 1.500,00                | 6.000,00           |
| Garantía*          | 1.000,00              | 83,33                | 250,00                  | 1.000,00           |
| <b>Total</b>       |                       | <b>583,33</b>        | <b>1.750,00</b>         | <b>7.000,00</b>    |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

\* La garantía no es un valor recuperable (se solicitó realizar adecuaciones y arreglos a la oficina).

### 5.5.5 SEGUROS

Es el pago que se realiza a cambio de una protección en este caso de un bien contra posibles pérdidas por eventualidades o casos fortuitos.

**Cuadro No. 5.15**

| <b>Seguros Equipo de Computación</b> |                       |             |                      |                         |                    |
|--------------------------------------|-----------------------|-------------|----------------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Descripción</b>                   | <b>Valor Unitario</b> | <b>Tasa</b> | <b>Valor Mensual</b> | <b>Valor Trimestral</b> | <b>Valor Anual</b> |
| Equipo de Computación                | 5.761,00              | 3%          | 14,40                | 43,21                   | 172,82             |
| <b>Total</b>                         |                       |             |                      | <b>43,21</b>            | <b>172,82</b>      |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 5.16**

| <b>Seguros Equipo de Computación para personal año 2</b> |              |             |                 |
|--|--------------|-------------|-----------------|
| <b>Descripción</b>                                       | <b>Valor</b> | <b>Tasa</b> | <b>V. Anual</b> |
| Equipo de Computación                                    | 4.875,00     | 3%          | 146,25          |
| <b>Total</b>   |              |             | <b>146,25</b>   |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 5.5.6 DEPRECIACIONES

Es el proceso de deterioro o desgaste de los activos fijos tangibles por su uso a través del tiempo.

A continuación se muestra un cuadro que muestra los porcentajes de depreciación anual de los Activos Fijos Intangibles.

**Cuadro No. 5.17**

| <b>Tabla de porcentajes de depreciación activos fijos</b> |                             |  |
|---|-----------------------------|--|
| <b>Descripción</b>  | <b>Vida útil<br/>(años)</b> | <b>Porcentaje<br/>Depreciación (%)</b> |
| Equipo de Computación                                     | 3                           | 33,33%                                 |
| Equipo de Oficina   | 10                          | 10,00%                                 |
| Muebles de oficina  | 10                          | 10,00%                                 |

Fuente: Ley de Régimen Tributario Interno año 2008.

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

En el siguiente cuadro presentamos los valores correspondientes a la depreciación anual de los Activos Fijos Intangibles de acuerdo al método de línea recta.

**Cuadro No. 5.18**

| <b>Depreciación Activos Fijos</b> |                         |                                 |                                    |                               |                               |
|-----------------------------------|-------------------------|---------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| <b>Descripción</b>                | <b>Valor<br/>Activo</b> | <b>Depreciación<br/>Mensual</b> | <b>Depreciación<br/>Trimestral</b> | <b>Depreciación<br/>Anual</b> | <b>Valor<br/>Recuperación</b> |
| Equipo de Computación             | 5.760,79                | 160,01                          | 480,02                             | 1.920,07                      | 576,08                        |
| Equipo de Oficina                 | 845,12                  | 7,04                            | 21,13                              | 84,51                         | 84,51                         |
| Muebles de oficina                | 3.823,46                | 31,86                           | 95,59                              | 382,35                        | 382,35                        |
| <b>Total</b>                      |                         |                                 | <b>596,73</b>                      | <b>2.386,93</b>               | <b>1.042,94</b>               |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 5.19**

| <b>Depreciación Activos Fijos extra año 2</b> |                     |                           |                           |
|---|---------------------|---------------------------|---------------------------|
| <b>Descripción</b>                            | <b>Valor Activo</b> | <b>Depreciación Anual</b> | <b>Valor Recuperación</b> |
| Equipo de Computación                         | 4.875,00            | 1.624,84                  | 487,50                    |
| Equipo de Oficina                             | 51,12               | 5,11                      | 5,11                      |
| Muebles de oficina                            | 2.543,70            | 254,37                    | 254,37                    |
| <b>Total</b>                                  |                     | <b>1.884,32</b>           | <b>746,98</b>             |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 5.5.7 AMORTIZACIONES

Debido al paso del tiempo van perdiendo su valor, y según la Ley de Régimen Tributario Interno se deben amortizar en 5 años con el 20% anual.

**Cuadro No. 5.20**

| <b>Amortizaciones Activos Fijos Intangibles</b> |              |                                |             |                             |                                |                           |
|---|--------------|--------------------------------|-------------|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| <b>Descripción</b>                              | <b>Valor</b> | <b>Porcentaje Amortización</b> | <b>Años</b> | <b>Amortización Mensual</b> | <b>Amortización Trimestral</b> | <b>Amortización Anual</b> |
| Gastos Constitución                             | 400,00       | 20%                            | 5           | 6,67                        | 20,00                          | 80,00                     |
| Honorario Abogado                               | 200,00       | 20%                            | 5           | 3,33                        | 10,00                          | 40,00                     |
| Publicación Extracto                            | 150,00       | 20%                            | 5           | 2,50                        | 7,50                           | 30,00                     |
| Notaria   | 80,00        | 20%                            | 5           | 1,33                        | 4,00                           | 16,00                     |
| Registro Mercantil                              | 65,00        | 20%                            | 5           | 1,08                        | 3,25                           | 13,00                     |
| Certificados                                    | 80,00        | 20%                            | 5           | 1,33                        | 4,00                           | 16,00                     |
| <b>Total</b>                                    |              |                                |             | <b>16,25</b>                | <b>48,75</b>                   | <b>195,00</b>             |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 5.6 GASTOS DE VENTAS

Son los gastos que se realizan para asegurar las ventas de los servicios como propagandas.



## 5.6.1 MOVILIZACIÓN Y PUBLICIDAD

Cuadro No. 5.21

| <b>Gasto de Ventas</b>        |                       |                      |                         |                    |
|-------------------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------|--------------------|
| <b>Descripción</b>            | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Mensual</b> | <b>Valor Trimestral</b> | <b>Valor Anual</b> |
| Movilización                  | 50,00                 | 50,00                | 150,00                  | 600,00             |
| <b>Total</b>                  |                       |                      | 150,00                  | 600,00             |
| <b>3%</b>                     |                       |                      | 4,50                    | 18,00              |
| <b>Total Movilización</b>     |                       |                      | <b>154,50</b>           | <b>618,00</b>      |
| Publicidad                    | <b>Valor</b>          | <b>Mensual</b>       | <b>Trimestral</b>       | <b>Anual</b>       |
| Hosting                       | 3,33                  | 3,33                 | 10,00                   | 40,00              |
| Dominio                       | 3,75                  | 3,75                 | 11,25                   | 45,00              |
| Diseño Página Web             | 25,00                 | 25,00                | 75,00                   | 300,00             |
| Web no administrable          | 6,67                  | 6,67                 | 20,00                   | 80,00              |
| Dípticos                      | 20,83                 | 20,83                | 62,50                   | 250,00             |
| Tarjetas de Presentación      | 5,00                  | 5,00                 | 15,00                   | 60,00              |
| <b>Total Publicidad</b>       |                       |                      | 193,75                  | 775,00             |
| <b>3%</b>                     |                       |                      | 5,81                    | 23,25              |
| <b>Total</b>                  |                       |                      | <b>199,56</b>           | <b>798,25</b>      |
| <b>Total Gastos de Ventas</b> |                       |                      | <b>354,06</b>           | <b>1.416,25</b>    |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 5.7 GASTOS FINANCIEROS

Se dan para conseguir dinero y financiamiento para el proceso productivo.

Entidad Financiera: Banco Pichincha

Monto: \$18.943,03 dólares

Interés anual: 11,20%

Plazo: 2 años

Cuotas: \$884,65 dólares.

Interés de la deuda primer año: \$1.671,73 dólares.

## 5.8 PROYECCIÓN DE COSTOS

**Inflación:** 3,35%

**Cuadro No. 5.22**

| <b>PROYECCIÓN EGRESOS</b>          |                    |                    |                    |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>DESCRIPCIÓN</b>                 | <b>Año 1</b>       |                    |                    |                    | <b>Año 1</b>      | <b>Año 2</b>      | <b>Año 3</b>      | <b>Año 4</b>      | <b>Año 5</b>      |
|                                    | <b>Trimestre 1</b> | <b>Trimestre 2</b> | <b>Trimestre 3</b> | <b>Trimestre 4</b> |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>Costos</b>                      | <b>17.585,88</b>   | <b>17.585,88</b>   | <b>17.585,88</b>   | <b>17.585,88</b>   | <b>70.343,52</b>  | <b>105.364,35</b> | <b>108.894,06</b> | <b>112.542,01</b> | <b>116.312,17</b> |
| Mano de obra directa               | 17.585,88          | 17.585,88          | 17.585,88          | 17.585,88          | 70.343,52         | 105.364,35        | 108.894,06        | 112.542,01        | 116.312,17        |
| <b>Gastos Administrativos</b>      | <b>10.214,95</b>   | <b>10.214,95</b>   | <b>10.214,95</b>   | <b>10.214,95</b>   | <b>40.859,81</b>  | <b>73.962,91</b>  | <b>76.291,05</b>  | <b>76.581,27</b>  | <b>79.061,44</b>  |
| Sueldos Administrativos            | 6.147,37           | 6.147,37           | 6.147,37           | 6.147,37           | 24.589,49         | 51.552,69         | 53.279,70         | 55.064,57         | 56.909,24         |
| Servicios básicos                  | 1.328,70           | 1.328,70           | 1.328,70           | 1.328,70           | 5.314,80          | 9.140,85          | 9.447,06          | 9.763,54          | 10.090,62         |
| Suministros de oficina             | 300,19             | 300,19             | 300,19             | 300,19             | 1.200,77          | 2.277,27          | 2.353,56          | 2.432,40          | 2.513,88          |
| Arriendo                           | 1.750,00           | 1.750,00           | 1.750,00           | 1.750,00           | 7.000,00          | 6.201,00          | 6.408,73          | 6.623,43          | 6.845,31          |
| Depreciación Equipo de Computación | 480,02             | 480,02             | 480,02             | 480,02             | 1.920,07          | 3.544,91          | 3.544,91          | 1.624,84          | 1.624,84          |
| Depreciación Equipo de Oficina     | 21,13              | 21,13              | 21,13              | 21,13              | 84,51             | 89,62             | 89,62             | 89,62             | 89,62             |
| Depreciación Muebles de Oficina    | 95,59              | 95,59              | 95,59              | 95,59              | 382,35            | 636,72            | 636,72            | 636,72            | 636,72            |
| Amortizaciones                     | 48,75              | 48,75              | 48,75              | 48,75              | 195,00            | 195,00            | 195,00            | 195,00            | 195,00            |
| Seguros                            | 43,21              | 43,21              | 43,21              | 43,21              | 172,82            | 324,86            | 335,75            | 151,15            | 156,21            |
| <b>Gastos de Ventas</b>            | <b>354,06</b>      | <b>354,06</b>      | <b>354,06</b>      | <b>354,06</b>      | <b>1.416,25</b>   | <b>1.463,69</b>   | <b>1.512,73</b>   | <b>1.563,40</b>   | <b>1.615,78</b>   |
| Movilización                       | 154,50             | 154,50             | 154,50             | 154,50             | 618,00            | 638,70            | 660,10            | 682,21            | 705,07            |
| Publicidad                         | 199,56             | 199,56             | 199,56             | 199,56             | 798,25            | 824,99            | 852,63            | 881,19            | 910,71            |
| <b>Gastos financieros</b>          | <b>510,52</b>      | <b>449,95</b>      | <b>387,66</b>      | <b>323,60</b>      | <b>1.671,73</b>   | <b>616,93</b>     | <b>0,00</b>       | <b>0,00</b>       | <b>0,00</b>       |
| Gasto Interés                      | 510,52             | 449,95             | 387,66             | 323,60             | 1.671,73          | 616,93            | 0,00              | 0,00              | 0,00              |
| <b>Total</b>                       | <b>28.665,42</b>   | <b>28.604,84</b>   | <b>28.542,55</b>   | <b>28.478,50</b>   | <b>114.291,31</b> | <b>181.407,89</b> | <b>186.697,84</b> | <b>190.686,68</b> | <b>196.989,39</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 5.9 PROYECCIÓN DE INGRESOS

Cuadro No. 5.23

| PROYECCIÓN INGRESOS          |                    |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
|------------------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Descripción                  | Trimestres 1er año |                  |                  |                  | 1                 | 2                 | 3                 | 4                 | 5                 |
|                              | 1                  | 2                | 3                | 4                |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>Asesoría Permanente</b>   |                    |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cantidad                     | 13                 | 13               | 16               | 23               | 65                | 68                | 70                | 72                | 74                |
| Precio de Venta              | 1.600,00           | 1.600,00         | 1.600,00         | 1.600,00         | 1.600,00          | 1.600,00          | 1.600,00          | 1.600,00          | 1.600,00          |
| <b>Ingresos por ventas</b>   | <b>20.800,00</b>   | <b>20.800,00</b> | <b>25.600,00</b> | <b>36.800,00</b> | <b>104.000,00</b> | <b>109.200,00</b> | <b>112.320,00</b> | <b>115.440,00</b> | <b>118.560,00</b> |
| <b>Consultas Específicas</b> |                    |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cantidad                     | 7                  | 7                | 8                | 12               | 34                | 37                | 38                | 39                | 40                |
| Precio de Venta              | 1.000,00           | 1.000,00         | 1.000,00         | 1.000,00         | 1000,00           | 1.000,00          | 1.000,00          | 1.000,00          | 1.000,00          |
| <b>Ingresos por ventas</b>   | <b>7.000,00</b>    | <b>7.000,00</b>  | <b>8.000,00</b>  | <b>12.000,00</b> | <b>34.000,00</b>  | <b>36.750,00</b>  | <b>37.800,00</b>  | <b>38.850,00</b>  | <b>39.900,00</b>  |
| <b>Otros*</b>                |                    |                  |                  |                  |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cantidad                     | 0                  | 0                | 0                | 0                | 0                 | 94                | 97                | 99                | 102               |
| Precio de Venta              | 0,00               | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00              | 2.195,00          | 2.195,00          | 2.195,00          | 2.195,00          |
| <b>Ingresos por ventas</b>   | <b>0,00</b>        | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>      | <b>0,00</b>       | <b>206.330,00</b> | <b>212.107,24</b> | <b>218.046,24</b> | <b>224.151,54</b> |
| <b>INGRESO TOTAL</b>         | <b>27.800,00</b>   | <b>27.800,00</b> | <b>33.600,00</b> | <b>48.800,00</b> | <b>138.000,00</b> | <b>352.280,00</b> | <b>362.227,24</b> | <b>372.336,24</b> | <b>382.611,54</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

Los ingresos se calculan con el 2.8% de crecimiento anual, de acuerdo a la tasa de crecimiento obtenida de las empresas Medianas en el Estudio de Mercado.

## **CAPÍTULO VI**

### **EVALUACIÓN FINANCIERA**

#### **6.1 OBJETIVO GENERAL**

Establecer mediante instrumentos e indicadores de evaluación si el proyecto es factible o no.

#### **6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Determinar la utilidad del proyecto.
- ❖ Establecer si el proyecto es factible.
- ❖ Fijar el periodo de recuperación de la inversión.
- ❖ Determinar el Punto de Equilibrio.

#### **6.3 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**

Es un informe contable que ordena en forma sistemática Activo, Pasivo y Patrimonio y determina la posición financiera de la empresa.

**Cuadro No. 6.1**

| <b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b> |                         |                                       |                         |
|------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|-------------------------|
| <b>ACTIVOS</b>                     |                         | <b>PASIVOS</b>                        |                         |
| <b>Activo Corriente</b>            | <b>27.509,41</b>        | <b>Pasivo Largo Plazo</b>             | <b>18.943,03</b>        |
| Caja – Bancos                      | 27.509,41               | Préstamo Bancario                     | 18.943,03               |
| <b>Activos Fijos Tangibles</b>     | <b>10.429,37</b>        |                                       |                         |
| Equipos de Computación             | 5.760,79                |                                       |                         |
| Equipo de Oficina                  | 845,12                  |                                       |                         |
| Muebles de Oficina                 | 3.823,46                |                                       |                         |
| <b>Activos Fijos Intangibles</b>   | <b>1.004,25</b>         | <b>PATRIMONIO</b>                     | <b>20.000,00</b>        |
| Gastos Constitución                | 412,00                  | Aporte Socios                         | 20.000,00               |
| Honorario Abogado                  | 206,00                  |                                       |                         |
| Publicación Extracto               | 154,50                  |                                       |                         |
| Notaria                            | 82,40                   |                                       |                         |
| Registro Mercantil                 | 66,95                   |                                       |                         |
| Certificados                       | 82,40                   |                                       |                         |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>               | <b><u>38.943,03</u></b> | <b>TOTAL PASIVOS +<br/>PATRIMONIO</b> | <b><u>38.943,03</u></b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 6.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

Presenta en forma ordenada las cuentas de Rentas, Costos y Gastos, para determinar el resultado económico de la empresa, en un período de tiempo.

**Cuadro No. 6.2**

| <b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</b>    |                  |                   |                   |                   |                   |
|---|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Descripción</b>                                  | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>      | <b>Año 3</b>      | <b>Año 4</b>      | <b>Año 5</b>      |
| Ventas  | 138.000,00       | 352.280,00        | 362.227,24        | 372.336,24        | 382.611,54        |
| (-)Costo de Ventas                                  | 70.343,52        | 105.364,35        | 108.894,06        | 112.542,01        | 116.312,17        |
| <b>(=)Utilidad Bruta en Ventas</b>                  | <b>67.656,48</b> | <b>246.915,65</b> | <b>253.333,18</b> | <b>259.794,23</b> | <b>266.299,37</b> |
| <b>(-)Gastos Administrativos</b>                    | <b>40.859,81</b> | <b>73.962,91</b>  | <b>76.291,05</b>  | <b>76.581,27</b>  | <b>79.061,44</b>  |
| Gasto Sueldos Administrativos                       | 24.589,49        | 51.552,69         | 53.279,70         | 55.064,57         | 56.909,24         |
| Gasto Servicios básicos                             | 5.314,80         | 9.140,85          | 9.447,06          | 9.763,54          | 10.090,62         |
| Suministros de oficina                              | 1.200,77         | 2.277,27          | 2.353,56          | 2.432,40          | 2.513,88          |
| Gasto Arriendo                                      | 7.000,00         | 6.201,00          | 6.408,73          | 6.623,43          | 6.845,31          |
| Depreciación Equipo de Computación                  | 1.920,07         | 3.544,91          | 3.544,91          | 1.624,84          | 1.624,84          |
| Depreciación Equipo de Oficina                      | 84,51            | 89,62             | 89,62             | 89,62             | 89,62             |
| Depreciación Muebles de Oficina                     | 382,35           | 636,72            | 636,72            | 636,72            | 636,72            |
| Amortizaciones                                      | 195,00           | 195,00            | 195,00            | 195,00            | 195,00            |
| Seguros   | 172,82           | 324,86            | 335,75            | 151,15            | 156,21            |
| <b>(-)Gasto de Venta</b>                            | <b>1.416,25</b>  | <b>1.463,69</b>   | <b>1.512,73</b>   | <b>1.563,40</b>   | <b>1.615,78</b>   |
| Movilización  | 618,00           | 638,70            | 660,10            | 682,21            | 705,07            |
| Publicidad  | 798,25           | 824,99            | 852,63            | 881,19            | 910,71            |
| <b>(=)Utilidad Pérdida Operacional</b>              | <b>25.380,41</b> | <b>171.489,04</b> | <b>175.529,40</b> | <b>181.649,56</b> | <b>185.622,15</b> |
| <b>(-)Gastos Financieros</b>                        | <b>1.671,73</b>  | <b>616,93</b>     | 0,00              | 0,00              | 0,00              |
| Gasto interés Préstamo Bancario                     | 1.671,73         | 616,93            | 0,00              | 0,00              | 0,00              |
| <b>(=)Utilidad antes participación trabajadores</b> | <b>23.708,69</b> | <b>170.872,11</b> | <b>175.529,40</b> | <b>181.649,56</b> | <b>185.622,15</b> |
| (-)15% Participación Trabajadores                   | 3.556,30         | 25.630,82         | 26.329,41         | 27.247,43         | 27.843,32         |
| <b>(=)Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>     | <b>20.152,38</b> | <b>145.241,29</b> | <b>149.199,99</b> | <b>154.402,13</b> | <b>157.778,83</b> |
| (-)25% Impuesto a la Renta                          | 5.038,10         | 36.310,32         | 37.300,00         | 38.600,53         | 39.444,71         |
| <b>(=)Utilidad o pérdida Neta</b>                   | <b>15.114,29</b> | <b>108.930,97</b> | <b>111.899,99</b> | <b>115.801,60</b> | <b>118.334,12</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 6.5 FLUJO DE CAJA

Son las erogaciones de dinero y entradas netas, producto de los costos e ingresos de un periodo económico.

### 6.5.1 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

Determina la inversión total del proyecto considerando los recursos propios y el crédito bancario, por lo que el flujo neto en el año 0 corresponde a: \$38.943,03 dólares

Cuadro No. 6.3

| FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO         |                   |                  |                   |                   |                   |                   |
|------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Descripción                        | 0                 | Año 1            | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
| <b>Inversión</b>                   | 38.943,03         |                  |                   |                   |                   |                   |
| <b>Utilidad Neta</b>               |                   | 15.114,29        | 108.930,97        | 111.899,99        | 115.801,60        | 118.334,12        |
| (+)Gastos depreciación             |                   | 2.386,93         | 4.271,25          | 4.271,25          | 2.351,18          | 2.351,18          |
| (+)Gastos Amortización             |                   | 195,00           | 195,00            | 195,00            | 195,00            | 195,00            |
| (+)Valor Recuperación              |                   |                  |                   |                   |                   | 1.789,92          |
| (+)Recuperación Capital de Trabajo |                   |                  |                   |                   |                   | 110.037,66        |
| <b>(=)Flujo de Caja</b>            | <b>-38.943,03</b> | <b>17.696,22</b> | <b>113.397,22</b> | <b>116.366,24</b> | <b>118.347,77</b> | <b>232.707,87</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 6.5.2 FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

Determina la inversión total del proyecto considerando solo los recursos propios por lo que el flujo neto en el año 0 corresponde a: \$20.000,00 dólares.

Cuadro No. 6.4

| <b>FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA</b> |                   |                 |                   |                   |                   |                   |
|--|-------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Descripción</b>                     | <b>0</b>          | <b>Año 1</b>    | <b>Año 2</b>      | <b>Año 3</b>      | <b>Año 4</b>      | <b>Año 5</b>      |
| <b>Inversión</b>                       | 38.943,03         |                 |                   |                   |                   |                   |
| <b>Utilidad Neta</b>                   |                   | 15.114,29       | 108.930,97        | 111.899,99        | 115.801,60        | 118.334,12        |
| (+)Gastos depreciación                 |                   | 2.386,93        | 4.271,25          | 4.271,25          | 2.351,18          | 2.351,18          |
| (+)Gastos Amortización                 |                   | 195,00          | 195,00            | 195,00            | 195,00            | 195,00            |
| (+)Capital Prestado                    | 18.943,03         |                 |                   |                   |                   |                   |
| (-)Capital Pagado                      |                   | 8.944,12        | 9.998,92          | 0,00              | 0,00              | 0,00              |
| (+)Valor Recuperación                  |                   |                 |                   |                   |                   | 1.789,92          |
| (+)Recuperación Capital de Trabajo     |                   |                 |                   |                   |                   | 110.037,66        |
| <b>(=)Flujo de Caja</b>                | <b>-20.000,00</b> | <b>8.752,10</b> | <b>103.398,30</b> | <b>116.366,24</b> | <b>118.347,77</b> | <b>232.707,87</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## 6.6 INDICADORES DE EVALUACIÓN

Mediante los Indicadores de Evaluación Financiera podremos medir los rendimos que nos proporcionará la empresa en un período establecido. Estos Indicadores son TMAR (Tasa mínima aceptable de Rendimiento, VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).

### 6.6.1 TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

Es porcentaje de rentabilidad mínima que el Inversionista está dispuesto a aceptar y descartar otras oportunidades. Para calcularlo se toma en consideración los porcentajes de inversión crédito, tasa activa, tasa pasiva, tasa impositiva y riesgo país. Los porcentajes que se utilizarán han sido tomados del Banco Central del Ecuador, con excepción de la tasa activa, ya que se tomo el 11,20% porcentaje de interés con el cual se calculo el préstamo bancario.



**Fórmula:**

$TMAR = (\%Capital\ propio \times \%Tasa\ de\ interés\ pasiva) + (\%Crédito \times \%Tasa\ de\ interés\ activa) \times (1 - Tasa\ impositiva) + Riesgo\ de\ la\ actividad$

$$Tasa\ impositiva = \frac{15\% \text{ participación trabajadores} + 25\% \text{ impuesto a la renta}}{Utilidad\ antes\ de\ impuestos}$$

$$Tasa\ impositiva = \frac{\$3.556,30 + \$5.038,10}{\$23.708,69}$$

$$Tasa\ impositiva = 0,3625\%$$

$$TMAR = (51\% \times 4,57\%) + (49\% \times 11,20\%) \times (63,75\%) + 8,35\%$$

$$TMAR = 13,33\%$$

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento es el 13,33%.

## 6.6.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“Es el valor monetario que resulta de restar de los flujos descontados a la inversión inicial”<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> VACA U, Gabriel.: “Evaluación de Proyectos”, Colombia, Editorial Divinni, 1997.

**Fórmula:**

$$VAN = I - \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

### 6.6.2.1 VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO

Es el valor total de los flujos de caja el proyecto traídos al presente menos el valor de la inversión inicial.

$$VAN = 38.943,03 - \frac{17.696,22_1}{(1+13,33\%)^1} + \frac{113.397,22_2}{(1+13,33\%)^2} + \frac{116.366,24_3}{(1+13,33\%)^3} + \frac{118.347,77_4}{(1+13,33\%)^4} + \frac{232.707,87_5}{(1+13,33\%)^5}$$

$$VAN = 341.126,60$$

**Cuadro No. 6.5**

| <b>VAN PROYECTO</b> |                   |
|---------------------|-------------------|
| <b>-38.943,03</b>   | <b>-38.943,03</b> |
| 17.696,22           | 15.614,77         |
| 113.397,22          | 88.290,22         |
| 116.366,24          | 79.945,19         |
| 118.34777           | 71.743,17         |
| 232.707,87          | 124.476,29        |
| <b>VAN</b>          | <b>341.126,60</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### 6.6.2.2 VALOR ACTUAL NETO DEL INVERSIONISTA

Es el valor total de los flujos de caja del inversionista traídos al presente menos el valor de la inversión inicial con recursos propios.

$$VAN = 20.000,00 - \frac{8.752,10_1}{(1 + 13,33\%)^1} + \frac{103.398,30_2}{(1 + 13,33\%)^2} + \frac{116.366,24_3}{(1 + 13,33\%)^3} + \frac{118.347,77_4}{(1 + 13,33\%)^4} + \frac{232.707,87_5}{(1 + 13,33\%)^5}$$

$$VAN = 344.392,60$$

**Cuadro No. 6.6**

| <b>VAN INVERSIONISTA</b> |                   |
|--------------------------|-------------------|
| <b>-20.000,00</b>        | <b>-20.000,00</b> |
| 8.752,10                 | 7.722,67          |
| 103.398,30               | 80.505,14         |
| 116.366,24               | 79.945,19         |
| 118.347,77               | 71.743,17         |
| 232.707,87               | 124.476,29        |
| <b>VAN</b>               | <b>344.392,46</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

### **6.6.3 TASA DE RENTABILIDAD INTERNA (TIR)**

Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

#### **6.6.3.1 TASA DE RENTABILIDAD INTERNA DEL PROYECTO**

La Tasa de Rentabilidad Interna del Proyecto asciende a 148%, lo que significa que supera claramente las expectativas y la TMAR (13.33%), por ende el Proyecto es considerado rentable.

**\*TIR            148%**

### 6.6.3.2 TASA DE RENTABILIDAD INTERNA DEL INVERSIONISTA

Calculando el TIR del inversionista obtenemos una tasa del 207% de rentabilidad superior a la TMAR (13,33%), bastante alto debido a que se consideran solo los recursos propios.

**\*TIR            207%**

\*La TIR se calculó mediante Excel.

### 6.6.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este cálculo nos permite obtener el tiempo en el cual recuperaremos la Inversión Inicial.

#### 6.6.4.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO

El valor de la Inversión que deseamos recuperar en este caso es de \$38.943,03 dólares.

**Cuadro No. 6.7**

| <b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL PROYECTO</b> |                               |                             |
|---|-------------------------------|-----------------------------|
| <b>Flujo Neto</b>                           | <b>Flujo Neto Actualizado</b> | <b>Flujo Neto Acumulado</b> |
| -38.943,03                                  | -38.943,03                    | -38.943,03                  |
| 17.696,22                                   | 15.614,77                     | -23.328,26                  |
| 113.397,22                                  | 88.290,22                     | 64.961,96                   |
| 116.366,24                                  | 79.945,19                     | 144.907,15                  |
| 118.347,77                                  | 71.743,17                     | 216.650,32                  |
| 232.707,87                                  | 124.476,29                    | 341.126,60                  |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

$$PRI = 1 + \frac{23.328,26}{88.290,22} = 1,26$$

El Período de Recuperación de la Inversión del Proyecto es de 1 año y tres meses.

#### 6.6.4.2 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL INVERSIONISTA

Los recursos propios del inversionista ascienden a \$20.000,00 dólares.

Cuadro No. 6.8

| PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL INVERSIONISTA |                        |                      |
|---|------------------------|----------------------|
| Flujo Neto                                | Flujo Neto Actualizado | Flujo Neto Acumulado |
| -20.000,00                                | -20.000,00             | -20.000,00           |
| 8.752,10                                  | 7.722,67               | -12.277,33           |
| 103.398,30                                | 80.505,14              | 68.227,81            |
| 116.366,24                                | 79.945,19              | 148.173,00           |
| 118.347,77                                | 71.743,17              | 219.916,17           |
| 232.707,87                                | 124.476,29             | 344.392,46           |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

$$PRI = 1 + \frac{12.277,33}{80.505,14} = 1,15$$

La Período de Recuperación de la Inversión es de 1 año y 6 meses.

## 6.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

### 6.7.1 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

El Punto de Equilibrio es el valor mediante el cual la empresa no obtiene ganancias pero tampoco pierde, para calcularlo es necesario establecer los Costos Fijos y Variables. Debido a la naturaleza del servicio en el Capítulo V, no se pudo clasificar los Costos en Fijos y Variables por lo que asignaremos un porcentaje del 30% para Costos Variables en (Servicios Básicos, Suministros de Oficina y Movilización).

Cuadro No. 6.9

| COSTOS FIJOS AÑO 1                 |                | COSTOS<br>FIJOS   | COSTOS<br>VARIABLES |
|------------------------------------|----------------|-------------------|---------------------|
| Descripción                        | Valor<br>(USD) |                   |                     |
| Mano de Obra Directa               | 70.343,52      | 70.343,52         | 0,00                |
| Sueldos Administrativos            | 24.589,49      | 24.589,49         | 0,00                |
| Servicios Básicos                  | 5.314,80       | 3.720,36          | 1.594,44            |
| Suministros de Oficina             | 1.200,77       | 840,54            | 360,23              |
| Arriendo                           | 7.000,00       | 7.000,00          | 0,00                |
| Depreciación Equipo de Computación | 1.920,07       | 1.920,07          | 0,00                |
| Depreciación Equipo de Oficina     | 84,51          | 84,51             | 0,00                |
| Depreciación Muebles de Oficina    | 382,35         | 382,35            | 0,00                |
| Amortizaciones                     | 195,00         | 195,00            | 0,00                |
| Seguros                            | 172,82         | 172,82            | 0,00                |
| Movilización                       | 618,00         | 432,60            | 185,40              |
| Publicidad                         | 798,25         | 798,25            | 0,00                |
| Gasto Interés                      | 1671,73        | 1.671,73          | 0,00                |
| <b>Total</b>                       | 114.291,31     | <b>112.151,24</b> | <b>2.140,07</b>     |
|                                    |                |                   | *CVU. 21,62         |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

\*El Costo Variable Unitario se obtuvo dividiendo el valor Total de Costos Variables para 99 servicios que se ofrecerán el año 1.

Una vez obtenido los Costos Fijos y Costos Variables procedemos a ponderar el precio debido a que tenemos varios servicios.

**Cuadro No. 6.10**

| <b>PRECIO PROMEDIO PONDERADO</b> |               |                 |                |                 |
|----------------------------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|
| <b>Servicio</b>                  | <b>Precio</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Peso</b>    |                 |
| Asesoría Permanente              | 1.600,00      | 65              | 65,66%         | 1.050,51        |
| Consultas Específicas            | 1.000,00      | 34              | 34,34%         | 343,43          |
| <b>Total</b>                     |               | <b>99</b>       | <b>100,00%</b> | <b>1.393,94</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Fórmula:**

$$P.E.Q. = \frac{CFT}{P - Cvu.}$$

$$P.E.Q. = \frac{112.151,24}{1.393,94 - 21,62}$$

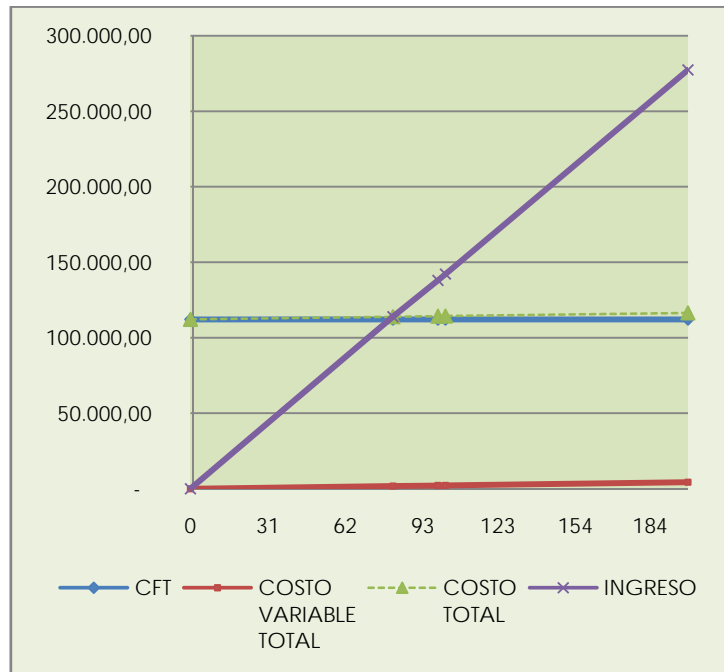
$$P.E.Q. = 82 \text{ servicios}$$

$$P.E.\$. = P * P.E.Q.$$

$$P.E.\$. = 1.393,94 * 82$$

$$P.E.\$. = \$113.917,85 \text{ USD}$$

**Gráfico No. 17 – PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1**



Elaborado por: Fernanda De la Cruz



## 6.7.2 PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2

Debido a que a partir del año 2 se incrementará el porcentaje de participación en el mercado del 2% al 3.8% es necesario establecer el Punto de Equilibrio del año 2.

**Cuadro No. 6.11**

| <b>COSTOS FIJOS AÑO 2</b>          |                        | <b>COSTOS<br/>FIJOS</b> | <b>COSTOS<br/>VARIABLES</b> |
|------------------------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| <b>Descripción</b>                 | <b>Valor<br/>(USD)</b> |                         |                             |
| Mano de Obra Directa               | 105.364,35             | 105.364,35              | 0,00                        |
| Sueldos Administrativos            | 51.552,69              | 51.552,69               | 0,00                        |
| Servicios Básicos                  | 9.140,85               | 6.398,59                | 2.742,25                    |
| Suministros de Oficina             | 2.277,27               | 1.594,09                | 683,18                      |
| Arriendo                           | 6.201,00               | 6.201,00                | 0,00                        |
| Depreciación Equipo de Computación | 3.544,91               | 3.544,91                | 0,00                        |
| Depreciación Equipo de Oficina     | 89,62                  | 89,62                   | 0,00                        |
| Depreciación Muebles de Oficina    | 636,72                 | 636,72                  | 0,00                        |
| Amortizaciones                     | 195,00                 | 195,00                  | 0,00                        |
| Seguros                            | 324,86                 | 324,86                  | 0,00                        |
| Movilización                       | 638,70                 | 447,09                  | 191,61                      |
| Publicidad                         | 824,99                 | 824,99                  | 0,00                        |
| Gasto Interés                      | 616,93                 | 616,93                  | 0,00                        |
| <b>Total</b>                       | 181.407,89             | <b>177.790,85</b>       | <b>3.617,04</b>             |
|                                    |                        |                         | <b>CVU. 18,18</b>           |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Cuadro No. 6.12**

| <b>PRECIO PROMEDIO PONDERADO</b> |               |                 |                |                 |
|----------------------------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|
| <b>Servicio</b>                  | <b>Precio</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Peso</b>    |                 |
| Asesoría Permanente              | 1.600,00      | 68              | 34,30%         | 548,74          |
| Consultas Específicas            | 1.000,00      | 37              | 18,47%         | 184,67          |
| Otros Servicios                  | 2.195,00      | 94              | 47,24%         | 1.036,83        |
| <b>Total</b>                     |               | <b>199</b>      | <b>100,00%</b> | <b>1.770,25</b> |

Elaborado por: Fernanda De la Cruz

**Fórmula:**

$$P.E.Q. = \frac{CFT}{P - Cv.u.}$$

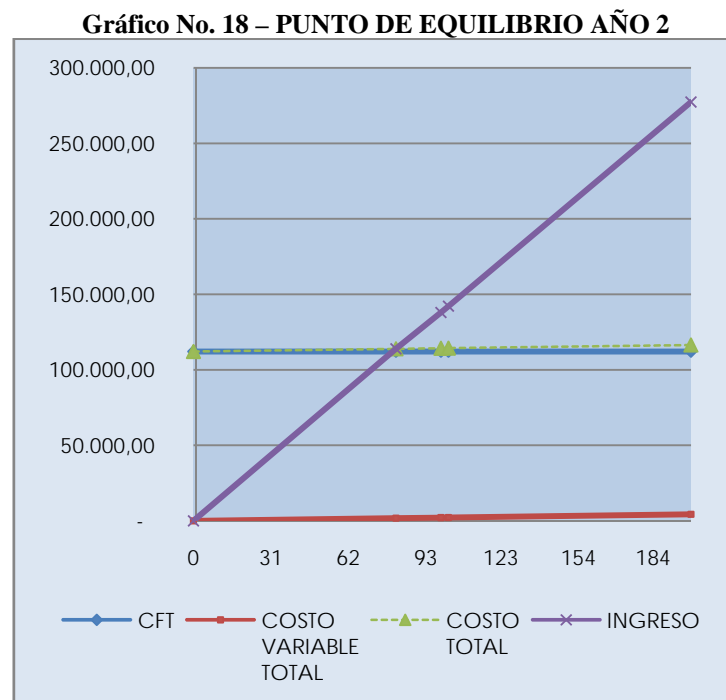
$$P.E.Q. = \frac{177.790,85}{3.617,94 - 18,18}$$

$$P.E.Q. = 102 \text{ servicios}$$

$$P.E.\$. = P * P.E.Q.$$

$$P.E.\$. = 1.770,25 * 102$$

$$P.E.\$. = \$179.635,26 \text{ USD}$$



Elaborado por: Fernanda De la Cruz

## CAPÍTULO VII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### CONCLUSIONES

Una vez terminado el proyecto concluimos en:

- ❖ En la Investigación de Mercado pudimos constatar que existe un mercado con una demanda insatisfecha del 57%, lo que significa que al año esta demanda asciende a 5095 servicios, la insatisfacción se da porque los Servicios de Consultoría Tributaria que han contratado no han cumplido con sus expectativas, por este motivo el presente Proyecto tiene mucha factibilidad.
- ❖ De acuerdo a las Encuestas se pudo evidenciar que existen dos líderes en el mercado, pero hay muchos ofertantes y muchos demandantes por lo que el mercado se desenvuelve bajo el concepto de competencia perfecta, razón por la cual el éxito de la empresa estará dado por la habilidad que tenga para ofrecer servicios que superen las expectativas de los clientes, más no por el precio del servicio.
- ❖ En el proyecto captamos el 2% el primer año y el 3.8% el segundo año del mercado insatisfecho, debido a que el inversionista no posee los recursos necesarios para captar más mercado en el primer año, sin embargo una vez que se realizó la Evaluación Financiera, se pudo evidenciar que la inversión se recupera al año y tres meses, con un rendimiento bastante alto.
- ❖ En el Estudio Técnico se pudo establecer que existe suficiente Recurso Humano para la empresa, el primer año se ingresa al mercado con poco personal, y a partir

del segundo año, una vez recuperada la inversión se completa la Estructura Organizacional, no solo en la Mano de Obra Directa, sino también en el área Administrativa, con la finalidad de tener el personal suficiente para la administración no solo de la empresa, sino también del personal.

- ❖ Normalmente todos los proyectos toman como base 10 años de proyección, sin embargo en el presente proyecto hemos considerado 5 años, debido a la inestabilidad política y económica del país, y se estimó que 5 años es un período bastante prudente para la toma de decisiones y la elaboración de estrategias.
- ❖ En el Capítulo de Inversiones se comprobó que la empresa no requiere de mayor inversión en maquinarias y equipos debido a que por el tipo de servicio que se va ofrecer, la principal inversión se da en Recurso Humano, ya que para brindar el servicio de Consultoría Tributaria, lo principal es contar con el talento humano apropiado.
- ❖ Para calcular los costos fijos y variables para obtener el Punto de Equilibrio tuvimos que asignar un porcentaje para cada uno debido a que en el Capítulo de Costos e Ingresos no se los pudo clasificar debido a la naturaleza del servicio.
- ❖ Finalmente con las conclusiones que hemos mencionado queda sentado que el presente Proyecto factible y rentable.

## RECOMENDACIONES

Para el correcto funcionamiento de la empresa se recomienda:

- ❖ Brindar siempre servicios que no solo satisfagan al cliente, si no que superen sus expectativas, para ir captando clientes mediante referidos, de esta manera la empresa va ganando prestigio y mayor posicionamiento en el mercado.
- ❖ Cuidar mucho el Recurso Humano, ofreciéndoles sueldos que estén acorde a los de la competencia, dándoles una capacitación adecuada constante que los mantenga actualizados en materia tributaria, debido a que es la principal herramienta de trabajo, sin el talento humano no se pueden ofrecer servicios de calidad.
- ❖ Proteger la información mediante acuerdos de confidencialidad con todo el personal involucrado, para evitar futuros problemas con los clientes, eso ocasionaría problemas legales y muy malas referencias para la empresa, provocando pérdidas de clientes.
- ❖ La empresa deberá actuar de acuerdo a los principios y valores del sector de la Consultoría, inculcando a todas las personas que conforman la organización valores, para que puedan actuar con la mayor discreción posible y con la debida ética que se amerite tanto en el entorno interno y externo de la empresa.
- ❖ No se deben descartar alianzas estratégicas con otras empresas consultoras, sobre todo en otros países cuando se piense en internacionalizar la empresa.
- ❖ Proponer y apoyar a los Organismos pertinentes para que se realicen estudios del sector de Consultoría debido a que existen muchas falencias en cuánto a información se refiere.

## BIBLIOGRAFÍA

DURANDO F, Washington.: “Legislación Tributaria Ecuatoriana”, Quito, Editorial Universitaria, 1979.

ITURRALDE DAVALOS, Felipe.: “Manual de Tributación Municipal”. Quito. Editorial Trama.1998

JARA, Francisco, “Fundamentos de Investigación de Mercados”

KOTLER, PHILIP Y ARMSTRONG, Gary.: “Fundamentos de Marketing”, México, Editorial Pearson, 2003.

VACA U, Gabriel.: “Evaluación de Proyectos”, Colombia, Editorial Divinni, 1997.

ZAPATA, Pedro.: “Contabilidad General”, Quito-Ecuador, Editorial Comp&CheqCo, 1995.

Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo PYMES 2007-2010.

Código Tributario.

Ley de Régimen Tributario Interno.

Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria.

Ley de Compañías.

Reglamento a la Ley de Consultoría.

Ley de Consultoría.

[www.acce.com.ec](http://www.acce.com.ec)

[www.ingenieria.uniandes.edu.co](http://www.ingenieria.uniandes.edu.co)

[www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

# ANEXOS

# ANEXO 1

## ENCUESTA

Reciba un cordial saludo, soy egresada de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Tecnológica Equinoccial, solicito su colaboración en la resolución de esta encuesta que servirá para una investigación de mercado, por la atención prestada anticipo mis agradecimientos.

**1.- ¿Ha sido usted usuario de los servicios que ofrecen las Consultoras Tributarias?**

Si ( ) No ( )

**2.- ¿Con que frecuencia usted solicita los servicios de una Consultora Tributaria?**

Mensualmente ( ) Trimestralmente ( ) Semestralmente ( ) Anualmente ( )

**3.- ¿Con que Consultora(s) Tributaria ha contratado el servicio?**

1.....  
2.....  
3.....

**4.- ¿Los servicios que le han ofrecido las Consultoras Tributarias se han cumplido satisfactoriamente?**

Si ( ) No ( )

**5.- ¿Cuáles de los siguientes servicios ha contratado con mayor frecuencia?**

Revisión de Cumplimiento Tributario ( )  
Justificación de Inconsistencias en Obligaciones Tributarias ante el SRI ( )  
Anexos de Retenciones de Impuesto a la Renta y Transaccionales ( )

**6.- ¿Cuál de los siguientes servicios adicionales le gustaría recibir de las Consultoras Tributarias?**

Seminarios de actualización Tributaria y otros ( )  
Planeación Tributaria ( )  
Asesoría permanente ( )  
Consultas específicas en aspectos tributarios ( )

**7.- ¿Al momento de contratar estos servicios, ¿que aspectos considera?**

Precio ( ) Prestigio ( ) Servicio personalizado ( ) Referidos ( )

**8.- ¿Qué precio usted ha pagado por los servicios que ofrecen las Consultoras tributarias?**

\$1000 - \$1500 ( ) \$1500 - \$2000 ( ) \$2000 - \$2500 ( ) \$2500 en adelante ( )

**9.- ¿Si existiera la posibilidad de crear una Consultora especializada en Tributación en la ciudad de Quito, donde usted pueda encontrar todos los beneficios y servicios que necesita con garantías de éxito los contrataría?**

Si ( ) No ( ) ¿Por qué?.....



## ANEXO 2

Quito, mayo 21 de 2008

Ingeniero

Luís López

**Líder de Gestión Financiera, Administrativa y Recursos Humanos  
BANRED S. A.**

Presente.-

Estimado Ingeniero López:

Reciba un cordial saludo de **Consulting & Tax**, en atención a su gentil solicitud y con el propósito de poder atender sus necesidades para fortalecer la estructura de su organización y capacitar al personal que laboran en la empresa, cumplimos en reiterar nuestra mejor predisposición para dictar los Seminarios-Taller de Liquidación de Impuesto a la Renta de Personas Naturales y Reformas a la Ley de Justicia y Equidad Tributaria y su Reglamento.

### 1.- ENTENDIMIENTO DE SUS NECESIDADES

**BANRED S.A.** con la finalidad de implementar eficiente y oportunamente las disposiciones y reformas tributarias vigentes en las operaciones de su Organización, ha considerado necesario contar con un servicio integral que le permita generar un alto valor agregado a su Compañía, a fin de capacitar a los miembros que conforman la misma.

Los Seminarios-Taller de Liquidación de Impuesto a la Renta de Personas Naturales y Reformas a la Ley de Justicia y Equidad Tributaria y su Reglamento, serán dictados por el equipo de trabajo de **Consulting & Tax**, siempre a la vanguardia y pendiente de los cambios y reformas tributarias.

Por lo expuesto, es un honor para nuestra firma, presentar a continuación nuestra propuesta para brindar un servicio que cumpla con sus expectativas, el mismo que será detallado en el Alcance.

### 2.- ALCANCE DEL TRABAJO

Los Seminarios tienen como objetivo capacitar al personal con el propósito de evitar incurrir en contingencias en el campo tributario.

A continuación detallamos los temas que serán expuestos por nuestros ejecutivos en los Seminarios.

## **1. Seminario de Liquidación de Impuesto a la Renta de Personas Naturales**

- Normas Generales.
- Base Imponible.
- Gastos Deducibles.
- Determinación del Impuesto.
- Declaración y Pago.
- Ejercicios.

## **2. Seminario de Reformas a la Ley de Justicia y Equidad Tributaria y su Reglamento.**

### **1.2.- Reformas Ley de Justicia y Equidad Tributaria**

#### **1.2.1.- Impuesto a la Renta**

- Normas Generales
- Ingresos de Fuente Ecuatoriana
- Ingresos Exentos
- Deduciones
- Precios de Transferencia.
  - Partes Relacionadas
  - Principio de Plena Competencia
  - Criterios de Competencia
  - Operaciones con Partes Relacionadas
- Contabilidad y Estados Financieros
- Base Imponible
- Determinación del Impuesto
- Tarifas
- Declaración y Pago

#### **1.2.1.1.- Retenciones en la Fuente de Impuesto a la Renta**

- Agente de Retención
- Sujetos a Retención
- Exenciones
- Momento de la retención
- Relación de dependencia
- Rendimientos financieros
- Pagos al exterior
- Otros pagos locales

#### **1.2.2.- Impuesto al Valor Agregado**

- Hecho Generador
- Definición de transferencia
- Exoneraciones

- Sujeto Pasivo
  - Agente de Percepción
  - Agente de Retención
- Tarifa
  - Gravados con tarifa 0%
  - Gravados con tarifa 12%
- Crédito Tributario
  - Total y Proporcional
  - Sin derecho a crédito tributario
  - Casos especiales de crédito tributario
  - Crédito tributario por retenciones en la fuente

#### **1.2.2.1.- Retenciones en la Fuente del Impuesto al Valor Agregado**

- Agentes de Retención
- Porcentajes de Retención

#### **1.2.3.- Impuestos a los Consumos Especiales**

- Hecho Generador
- Base Imponible
- Exenciones
- Tarifas
- Declaración y Pago

#### **1.2.4.- Régimen Impositivo Simplificado**

- Contribuyente sujeto al Régimen Simplificado
- Exclusiones
- Inscripción, Renuncia y Cese de Actividades
- Categorías
- Crédito Tributario
- Retención de Impuesto
- Comprobantes de ventas
- Presentación de Declaraciones y Registro
- Sanciones

### **1.3.- Creación de Impuestos Reguladores**

#### **1.3.1.- Creación del Impuesto a la Salida de Divisas**

- Hecho generador
- Sujeto Activo
- Sujeto Pasivo
- Exenciones
- Base Imponible
- Declaración y Pago del Impuesto
- Tarifa
- Destino

### **1.3.2.- Creación del Impuesto a los Ingresos Extraordinarios**

- Objeto del impuesto
- Concepto de ingresos extraordinarios
- Sujeto activo
- Sujeto pasivo
- Base imponible
- Tarifa

### **1.3.3.- Creación del Impuesto a las Tierras Rurales**

- Hecho Generador
- Sujeto activo
- Sujeto pasivo
- Base del gravamen
- Cuantía
- Deducible
- Exoneraciones
- Liquidación y pago

## **HONORARIOS**

Los seminarios-taller requieren ser dictados por profesionales de alto nivel, que aseguren el cumplimiento de los objetivos propuestos de una manera adecuada y oportuna.

El Seminario Taller de Liquidación de Impuesto a la Renta de Personas Naturales estará encaminado para un grupo de 65 personas, distribuidos 25 en la ciudad de Quito y 40 en la ciudad de Guayaquil, quienes contarán con la capacitación descrita en el Alcance del Servicio, por lo cual hemos estimado un honorario de US \$1.800,00 el cual no incluye el 12% del Impuesto al Valor Agregado.

Se dictarán tres Seminarios de Liquidación de Impuesto a la Renta de Personas Naturales, uno en Quito y dos en Guayaquil debido al número de participantes, cada seminario tendrá una duración de 5 horas.

El Seminario de Reformas a la Ley de Justicia y Equidad Tributaria y su Reglamento será impartido a un grupo de 10 personas, distribuidos 4 en la ciudad de Quito y 6 en la ciudad de Guayaquil, se dictará un solo Seminario respecto a este tema ya sea en Quito o en Guayaquil, por lo cual hemos considerado un honorario de US \$1.500,00 el cual no incluye el 12% del Impuesto al Valor Agregado, con una duración de 16 horas.

Los Seminarios-Taller de Liquidación de Impuesto a la Renta de Personas Naturales y Reformas a la Ley de Justicia y Equidad Tributaria y su Reglamento serán desarrollados en las oficinas de **BANRED S.A.** en las fechas señaladas por la misma.

Los gastos de materiales, logística y refrigerio para los asistentes serán cubiertos por cuenta de **BANRED S.A.**

Al final de los Seminarios se entregarán certificados de asistencia.

Atentamente,

**XXXXXXXXXXXXXX**

**ANEXO 3**



**IMPORTADORA COMERCIAL**

DIRECCION: AVDA. REPUBLICA 770 Y ELOY ALFARO EDIF. EPZA PISO 2 OFI. 202; TEL. 2505-160-161; TELEFAX 2506-194

**PROFORMA**

**RUC: 0800510398001**

Quito, 28 de septiembre del 2009

Señores: MARIA FERNANDA DE LA CRUZ

**Forma de Pago:** 100% CONTRA-ENTREGA

**PLAZO DE ENTREGA:**

| CANTIDAD   | DESCRIPCION   | P/UNITARIO       | P/TOTAL         |
|--|---|------------------|-----------------|
| 6  | COMPUTADOR PORTATIL HP COMPAC 520 LA<br>MEMORIA RAM 1 GB<br>PANTALLA 14.1<br>DISCO DURO 250 GB<br>PROCESADOR AMD DE 2.1 GB<br>DVDWRITER   | 710.000          | 4260.00         |
| 1  | COMPUTADOR INTEL<br>PROCESADOR INTEL C2 DO DE 2.8<br>MOTHERBOARD INTEL DG-31<br>MEMORIA DE 2 GB<br>DISCO DURO DE 250 GB<br>DVD WRITER<br>MONITOR 17 PULG. LCD SAMSUNG<br>CARD RIDER | 620.000          | 620.00          |
| 1  | FAX PANASONIC MODEL 981   | 150.000          | 150.00          |
| 1  | IMPRESORA MULTIFUNCION CANON MODEL MP190  | 60.000           | 60.00           |
|  |   | <b>Subtotal</b>  | <b>5.090.00</b> |
|  |   | <b>Descuento</b> |                 |
| SON: CINCO MIL SETECIENTOS CON 80/100 DOLARES AMERICANOS |   | <b>IVA 12%</b>   | <b>610.80</b>   |
|  |   | <b>IVA 0%</b>    |                 |
|  |   | <b>Total</b>     | <b>5.700.80</b> |

**CORDIALMENTE**

**MARCOS VELEZ**



**IMPORTADORA COMERCIAL**

DIRECCION: AVDA. REPUBLICA 770 Y ELOY ALFARO EDIF. EPZA PISO 2 OFI. 202; TEL. 2505-160-161; TELEFAX 2506-194

**PROFORMA**

**RUC: 0800510398001**

Quito, 28 de SEPTIEMBRE DEL 2009

Señores: MARIA FERNANDA DE LA CRUZ

**Forma de Pago:** 100% CONTRA-ENTREGA

**PLAZO DE ENTREGA:**

| CANTIDAD   | DESCRIPCION                   | P/UNITARIO       | P/TOTAL      |
|--|-------------------------------|------------------|--------------|
| 1  | RESMAS DE PAPEL BOND          | 3.300            | 3.30         |
| 1  | CAJA DE ESFEROS AZUL P. M BIC | 4.950            | 4.95         |
| 2  | CAJA DE ESFEROS NEGRO P.M BIC | 4.950            | 9.90         |
| 1  | POST IT<br>3X3                | 0.380            | 0.38         |
| 1  | GRAPADORA MARCA EAGLE         | 3.050            | 3.05         |
| 2  | PERFORADORAS MARCA KWTRIO     | 3.550            | 7.10         |
| 2  | CALCULADORAS<br>CASIO         | 6.800            | 13.60        |
| 2  | CARPETAS BENE NEGRAS          | 1.400            | 2.80         |
| 3  | FOLDERS COLGANTES VERDES      | 0.350            | 1.05         |
|  |                               | <b>Subtotal</b>  | <b>46.13</b> |
|  |                               | <b>Descuento</b> |              |
| SON: CINCUENTA Y UN DOLARES CON 67/100 DOLARES<br>AMERICANOS |                               | <b>IVA 12%</b>   | <b>5.54</b>  |
|  |                               | <b>IVA 0%</b>    |              |
|  |                               | <b>Total</b>     | <b>51.67</b> |

**CORDIALMENTE**

**MARCOS VELEZ**



**IMPORTADORA COMERCIAL**

DIRECCION: AVDA. REPUBLICA 770 Y ELOY ALFARO EDIF. EPZA PISO 2 OFI. 202; TEL. 2505-160-161; TELEFAX 2506-194

**PROFORMA**

**RUC: 0800510398001**

Quito, 28 de septiembre del 2009

Señores: MARIA FERNANDA DE LA CRUZ

**Forma de Pago:** 100% CONTRA-ENTREGA

**PLAZO DE ENTREGA:**

| CANTIDAD   | DESCRIPCION                               | P/UNITARIO | P/TOTAL  |
|--|---|------------|----------|
| 1  | ESCRITORIO DE GERENCIA EN FORMA U         | 252.00     | 252.00   |
| 1  | SILLON DE GERENCIA                        | 118.00     | 118.00   |
| 2  | SILLAS                                    | 36.00      | 72.00    |
| 1  | COUNTER PARA RECEPCION                    | 150.00     | 150.00   |
| 1  | SILLA DE SECRETARIA CON APOYA BRAZOS      | 70.00      | 70.00    |
| 2  | SILLAS PARA CLIENTES SIN APOYA BRAZOS     | 65.00      | 130.00   |
| 2  | ESCRITORIOS MEDIANOS                      | 195.00     | 390.00   |
| 2  | SILLAS SIN APOYA BRAZOS                   | 65.00      | 130.00   |
| 3  | ESTACIONES DE TRABAJO                     | 250.00     | 750.00   |
| 3  | SILLAS CON APOYA BRAZOS                   | 70.00      | 210.00   |
| 1  | MESA DE REUNIONES CON 6 PUESTOS           | 130.00     | 130.00   |
| 1  | ARCHIVADORES AEREOS                       | 85.00      | 85.00    |
| 3  | PAPELERAS                                 | 18.00      | 54.00    |
| 1  | MUEBLE PARA CAFETERIA                     | 105.00     | 105.00   |
| 1  | CENTRAL TELEFONICA PANASONIC CON TELEFONO | 450.00     | 450.00   |
| 3  | EXTENSIONES CON TELEFONOS                 | 20.00      | 60.00    |
| 6  | BASUREROS                                 | 8.20       | 49.20    |
|  |   | Subtotal   | 3.205.20 |
|  |   | Descuento  |          |
| SON: TRES MIL QUNIENTOS OCHENTA Y NUEVE CON 82/100 |   | IVA 12%    | 384.62   |
|  |   | IVA 0%     |          |
|  |   | Total      | 3.589.82 |

**CORDIALMENTE**

**MARCOS VELEZ**



ANEXO 4

**MASTER**

**FORMAS**

SUMINISTROS DE OFICINA, COMPUTACION

**PROFORMA**

QUITO, 29 DE SEPTIEMBRE

Señores

**MARIA FERNANDA DE LA CRUZ**

PRESENTE

De mi consideración:

Atendiendo su requerimiento, me permito presentar la siguiente proforma:

| DETALLE   | CANTIDAD | PRECIO U.        | PRECIO T.      |
|---|----------|------------------|----------------|
| <b>COMPUTADOR PORTATIL HP 520 LA</b><br>PROCESADOR AMD 2.10 KHZ<br>DISCO DURO 250 GB<br>DVD WRITER 52 X<br>MEMORIA RAM 1 GB<br>PANTALLA LCD DE 14 PULG<br>WINDOWS VISTA HOME  | 6        | 680.0000         | 4080.00        |
| <b>COMPUTADOR INTEL</b><br>PROCESADOR INTEL CORE 2 DUO DE 2.8 MHZ<br>CAMARA WEB<br>CARD RIDER<br>COMBO CASE ATX<br>DISCO DURO DE 250 GB<br>DVD WRITER<br>MEMORIA DE 2 GB<br>MONITOR 17 PULG. LCD<br>MOTHERBOARD INTEL | 1        | 605.0000         | 605.00         |
| <b>FAX PANASONIC KX- FA 989</b>   | 1        | 195.0000         | 195.00         |
| <b>IMPRESORA MULTIFUNION HP</b>   | 1        | 66.0000          | 66.00          |
|   |          | <b>SUB</b>       |                |
|   |          | <b>TOTAL</b>     | <b>4946.00</b> |
|   |          | <b>12% IVA</b>   | <b>593.52</b>  |
| <b>SON: CINCO MIL QUIENTOS TREINTA Y NUEVE 52/100</b>   |          | <b>TARIFA 0%</b> |                |
|   |          | <b>TOTAL</b>     | <b>5539.52</b> |

Por la favorable atención que se digna dar a la presente, anticipo mis agradecimientos  
Atentamente

Patricio Cabezas

**MASTER****FORMAS**

SUMINISTROS DE OFICINA, COMPUTACION

**PROFORMA**

QUITO, 29 DE SEPTIEMBRE

Señores

**MARIA FERNANDA DE LA CRUZ**

PRESENTE

De mi consideración:

Atendiendo su requerimiento, me permito presentar la siguiente proforma:

| DETALLE                                     | CANTIDAD | PRECIO U.        | PRECIO T.     |
|---|----------|------------------|---------------|
| RESMILLAS DE PAPEL BOND 75 GR. XEROX        | 20       | 3.2500           | 65.00         |
| BOLIGRAFO BIC AZUL P.M. CAJA DE 24 UNDADES  | 1        | 5.2000           | 5.20          |
| BOLIGRAFO BIC NEGRO P.M. CAJA DE 24 UNDADES | 1        | 5.2000           | 5.20          |
| NOTITAS ADHESIVAS 3*3                       | 7        | 0.9000           | 6.30          |
| GRAPADORAS KW TRIO                          | 7        | 3.1500           | 22.05         |
| PERFORADORA K W TRIO 912                    | 7        | 3.6000           | 25.20         |
| CALCULADORA CASIO 8 DIGITOS                 | 7        | 7.9000           | 55.30         |
| ARCHIVADOR ECO BENE                         | 20       | 1.9000           | 38.00         |
| FOLDER COLGANTES                            | 50       | 0.4200           | 21.00         |
|   |          | <b>SUB TOTAL</b> | <b>243.25</b> |
|   |          | <b>12% IVA</b>   | <b>29.19</b>  |
| <b>SON: DOSCIENTOS SETENTA Y DOS 44/100</b> |          | <b>TARIFA 0%</b> |               |
|   |          | <b>TOTAL</b>     | <b>272.44</b> |

Por la favorable atención que se digne dar a la presente, anticipo mis agradecimientos

Atentamente

Patricio Cabezas

**MASTER****FORMAS**

SUMINISTROS DE OFICINA, COMPUTACION

**PROFORMA**QUITO, 29 DE  
SEPTIEMBRE

Señores

**MARIA FERNANDA DE LA CRUZ**

PRESENTE

De mi consideración:

Atendiendo su requerimiento, me permito presentar la siguiente  
proforma:

| DETALLE  | CANTIDAD | PRECIO U.        | PRECIO T.      |
|--|----------|------------------|----------------|
| ESCRITORIO GERENCIAL EN L 1.85x1.60EN MELAMINICO         | 1        | 260.0000         | 260.00         |
| SILLON DE GERENCIA NEUMATICO RECLINABLE EN CUERINA V/C   | 1        | 130.0000         | 130.00         |
| SILLA GERENCILA CON CUERINA IMPORTADA VARIOS COLORES     | 2        | 39.0000          | 78.00          |
| COUNTER DE RECEPCION 1.50*80 MELAMICO V/C                | 1        | 156.0000         | 156.00         |
| SILLA DE SECRETARIA CON BRAZO EN CUERINA V/C NEUMATICA   | 1        | 69.0000          | 69.00          |
| SILLAS DE ESPERA SIN BRAZO CUERINA V/C                   | 2        | 59.0000          | 118.00         |
| ESTACIONES DE TRABAJO TIPO ESCRITORIO EN EMLAMINICO 1.60 | 2        | 190.0000         | 380.00         |
| SILLAS CREDENZA EN CUERINA V/C                           | 2        | 69.0000          | 138.00         |
| ESTACIONES DE TRABAJO EN L 1.55*1.90                     | 3        | 260.0000         | 780.00         |
| SILLAS DE ESPERA SIN BRAZO CUERINA V/C                   | 3        | 69.0000          | 207.00         |
| MESA DE REUNIONES  | 1        | 135.0000         | 135.00         |
| ARCHIVADORES AEREO VARIOS MODELOS                        | 1        | 79.0000          | 79.00          |
| PAPELERA METALICA 2 SERVICIOS                            | 3        | 19.5000          | 58.50          |
| MUEBLE PARA CAFETERIA                                    | 1        | 105.0000         | 105.00         |
| CENTRAL TELEFONICA PANASONIC CON 3 EXTENSIONES           | 1        | 590.0000         | 590.00         |
| BASUREROS METALICOS                                      | 6        | 12.5000          | 75.00          |
|  |          | <b>SUB TOTAL</b> | <b>3358.50</b> |
|  |          | <b>12% IVA</b>   | <b>403.02</b>  |
| <b>SON: TRES MIL SETECIENTOS SECENTA Y UNO 52/100</b>    |          | <b>TARIFA 0%</b> |                |
|  |          | <b>TOTAL</b>     | <b>3761.52</b> |

Por la favorable atención que se digne dar a la presente, anticipo mis agradecimientos  
Atentamente

Patricio Cabezas

ANEXO 5

# DISTRIBUIDORA GALAR

IMPORTACIONES & REPRESENTACIONES

## PROFORMA

SEÑORES: MARIA FERNADA DE LA CRUZ

ATENCION:

TELEFAX: 2542-393

FECHA: QUITO, 29/09/2009

| CANT. | DETALLE   | PRECIO          | TOTAL          |
|-------|---|-----------------|----------------|
| 6     | <b>COMPUTADOR PORTATIL HP COMPAC 520 LA</b><br>PROCESADOR AMD DE 2.1 GB<br>MEMORIA RAM 1 GB<br>DISCO DURO 250 GB<br>PANTALLA 14.1<br>DVDWRITER<br>WINDOWS VISTA HOME<br>MALETIN Y MUOSE   | 624.00          | 3744.00        |
| 1     | <b>COMPUTADOR INTEL DOBLE NUCLEO</b><br>PROCESADOR INTEL CORE 2 DUO DE 2.8<br>MOTHERBOARD INTEL DG-31<br>MEMORIA DE 2 GB Kingston/ corsair<br>DISCO DURO DE 250 GB maxtor 7 Samsung<br>DVD WRITER<br>MONITOR 17 PULG. LCD lg /Samsung<br>COMBO CASE ATX<br>CARD RIDER<br>CAMARA WEB | 585.00          | 585.00         |
| 1     | FAX PANASONIC KX- FA 981  | 145.80          | 145.80         |
| 1     | IMPRESORA MULTIFUNION CANON MP-190  | 55.00           | 55.00          |
|       |   | <b>SUBTOTAL</b> | <b>4529.80</b> |
|       |   | <b>TARIFA</b>   |                |
|       |   | <b>0%</b>       |                |
|       |   | <b>TARIFA</b>   |                |
|       |   | <b>12%</b>      | <b>543.58</b>  |
|       |   | <b>TOTAL</b>    | <b>5073.38</b> |

ATENTAMENTE

CECILIA GALLEGOS

GERENTE

# DISTRIBUIDORA GALAR

IMPORTACIONES & REPRESENTACIONES

## PROFORMA

SEÑORES: MARIA FERNADA DE LA CRUZ

ATENCION :

TELEFAX: 2542-393

FECHA: QUITO, 29/09/2009

| CANT. | DETALLE               | PRECIO            | TOTAL         |
|-------|-----------------------|-------------------|---------------|
| 20    | RESMAS DE PAPEL BOND  | 3.18              | 63.60         |
| 1     | CAJA DE ESFEROS AZUL  | 4.90              | 4.90          |
| 1     | CAJA DE ESFEROS NEGRO | 4.90              | 4.90          |
| 7     | POST IT               | 0.34              | 2.38          |
| 7     | ENGRAPADORAS          | 2.99              | 20.93         |
| 7     | PERFORADORAS          | 3.45              | 24.15         |
| 7     | CALCULADORAS BASICAS  | 6.60              | 46.20         |
| 20    | CARPETAS BENE         | 1.33              | 26.60         |
| 50    | FOLDERS COLGANTES     | 0.31              | 15.50         |
|       |                       | <b>SUBTOTAL</b>   | <b>209.16</b> |
|       |                       | <b>TARIFA 0%</b>  |               |
|       |                       | <b>TARIFA 12%</b> | <b>25.10</b>  |
|       |                       | <b>TOTAL</b>      | <b>234.26</b> |

ATENTAMENTE

CECILIA GALLEGOS  
GERENTE

# DISTRIBUIDORA GALAR

IMPORTACIONES & REPRESENTACIONES

## PROFORMA

SEÑORES: MARIA FERNANDA DE LA CRUZ

ATENCIÓN:

TELEFAX: 2542-393

FECHA: QUITO, 29/09/2009

| CANT. | DETALLE                                  | PRECIO          | TOTAL           |
|-------|--|-----------------|-----------------|
| 1     | ESCRITORIO DE GERENCIA EN L 1.85x1.60    | 242.00          | 242.000         |
| 1     | SILLON DE GERENCIA RECLINABLE            | 110.00          | 110.000         |
| 2     | SILLAS (GERENCIA)                        | 33.00           | 66.000          |
| 1     | COUNTER PARA RECEPCION 1.33X70           | 143.00          | 143.000         |
| 1     | SILLA DE SECRETARIA CON BRAZO            | 66.00           | 66.000          |
| 2     | SILLAS PARA CLIENTES SIN BRAZO           | 55.00           | 110.000         |
| 2     | ESCRITORIOS MEDIANOS JEFATURAS 1.70 CM   | 187.00          | 374.000         |
| 2     | SILLAS (JEFATURAS) SIN BRAZO             | 66.00           | 132.000         |
| 3     | ESTACIONES DE TRABAJO EN L 1.60X1.85     | 242.00          | 726.000         |
| 3     | SILLAS SIN BRAZO                         | 66.00           | 198.000         |
| 1     | MESA DE REUNIONES CON 6 PUESTOS 180x60cm | 121.00          | 121.000         |
| 1     | ARCHIVADORES AEREOS MELAMINICOS          | 77.00           | 77.000          |
| 3     | PAPELERAS DOS CAJONES                    | 16.50           | 49.500          |
|       | MUEBLE PARA CAFETERIA (CREDENZA) DOS     |                 |                 |
| 1     | PUERTAS                                  | 99.00           | 99.000          |
| 1     | CENTRAL TELEFONICA PANASONIC             | 329.50          | 329.500         |
| 1     | TELEFONO (OPERADOR) PANASONIC            | 110.00          | 110.000         |
| 3     | EXTENSIONES CON EQUIPO PANASONIC         | 17.00           | 51.000          |
| 6     | BASUREROS                                | 7.90            | 47.400          |
|       |  | <b>SUBTOTAL</b> | <b>3051.400</b> |
|       |  | <b>TARIFA</b>   |                 |
|       |  | <b>0%</b>       |                 |
|       |  | <b>TARIFA</b>   |                 |
|       |  | <b>12%</b>      | <b>366.17</b>   |
|       |  | <b>TOTAL</b>    | <b>3417.57</b>  |

ATENTAMENTE

CECILIA GALLEGOS

GERENTE