

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**



**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA
CONTABLE Y FINANCIERA PARA LA PROVINCIA DEL
GUAYAS**

Previa la obtención del Título de:

**INGENIERO COMERCIAL Y EMPRESARIAL
ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Presentado por

**Carlos Alberto Aguirre Mite
Omar Leonardo Robles Rodríguez**

Guayaquil-Ecuador

2011

DEDICATORIA

En primer lugar quiero agradecer a Dios siempre ha sido mi fuerza, apoyo y fortaleza para seguir adelante, gracias a Él he llegado a donde estoy el día de hoy.

También de todo corazón quiero agradecer a los tres pilares fundamentales de mi vida, a mi madre Sara, mi abuela Carmita y a mi esposa Priscilla estas tres mujeres hermosas que con su dedicación y paciencia siempre me han apoyado incondicionalmente, ellas son mi motivación y les quiero dedicar este proyecto de tesis y todos mis triunfos

Gracias a Dios y gracias a mi familia.

Omar Robles Rodríguez

Este proyecto representa el esfuerzo continuo, deseo de superación para lograr avanzar en la vida personal y profesional, está dedicado al ser que hizo este sueño posible, Dios por darme la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres y hermanos quienes, con su apoyo constante, y sus enseñanzas se han convertido en el pilar fundamental y en la inspiración para no desmayar frente a las adversidades que se presentaron a lo largo del camino para lograr esta meta.

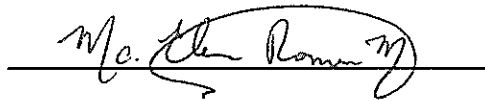
Carlos Aguirre Mite

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios y a nuestras familias por el apoyo brindado en toda nuestra carrera universitaria, a nuestros profesores que nos supieron impartir sus conocimientos que nos enseñaron a ser profesionales con ética y de manera especial a la Ing. Ivonne Moreno por habernos guiado, por brindarnos su comprensión y dedicación, ya que sin su ayuda no hubiésemos alcanzado nuestra objetivo final.

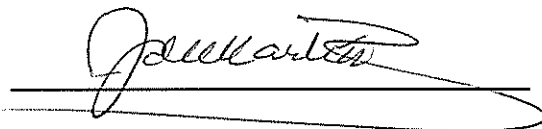
Carlos y Omar

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Econ. María Elena Romero, M.sc.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



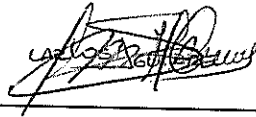
Ing. Ivonne Moreno Aguí, M.Sc.

DIRECTOR DEL PROYECTO



DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



Carlos Alberto Aguirre Mite



Omar Leonardo Robles Rodríguez



ÍNDICE GENERAL

Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Tribunal de Graduación.....	IV
Declaración Expresa.....	V
Índice General.....	6
Índice de Tablas.....	9
Índice de Gráficos.....	10
CAPÍTULO I: Introducción	
1.1. Resumen del Proyecto.....	12
1.2. Reseña Histórica.....	13
1.3. Problemas y Oportunidades.....	15
1.3.1. Estructura Competitiva.....	16
1.3.2. Condiciones de la Demanda.....	17
1.4. Características del Servicio.....	18
1.5. Alcance.....	19
1.6. Objetivo General.....	19
1.7. Objetivos Específicos.....	19
CAPÍTULO II: Investigación de Mercado	
2.1. Estudio Organizacional.....	21
2.1.1. Misión.....	21
2.1.2. Visión.....	21
2.1.3. Logo.....	22
2.1.4. Eslogan.....	22
2.1.5. Nombre de la Empresa.....	23
2.1.6. Marco Legal.....	23

2.1.7. Organigrama Estructural y Funcional.....	28
2.1.8. FODA del Proyecto.....	31
2.2. Investigación de Mercado.....	34
2.2.1. Tamaño de la Muestra.....	35
2.2.2. La Encuesta, Tabulación y Análisis de Resultados.....	35
2.3 Plan de Marketing.....	47
2.3.1. La Matriz Boston Consulting Group (BCG).....	49
2.3.2. Matriz Implicación.....	52
2.3.3. Macro y Micro Segmentación.....	53
2.3.4. Fuerzas de Porter	53
2.4. Estudio Técnico.....	59
2.4.1. Necesidades de Activos.....	64
CAPÍTULO III: Estudio Financiero	
3.1. Inversión.....	65
3.2. Financiamiento del Proyecto	73
3.3. Estado de Situación Financiera.....	74
3.4. Ingresos.....	75
3.5. Gastos.....	77
3.5.1. Gastos de Constitución.....	77
3.5.2. Gastos Administrativos.....	78
3.5.3. Gastos de Venta.....	84
3.5.4. Depreciación de Activos.....	84
3.6. Estado de Resultado Integral.....	85
3.6.1. Valor de Desecho.....	87
3.7. Indicadores Financieros.....	89
3.7.1. Costo de la Deuda (kd).....	89
3.7.2. Cálculo del Beta.....	89

3.7.3. Costo del Capital Propio o Patrimonial CAPM (K_e).....	90
3.7.4. Costo Promedio Ponderado de Capital (k_o).....	91
3.8. Flujo de Caja.....	92
3.9. Cálculo del VAN.....	95
3.10. Cálculo de la TIR.....	96
3.11. Punto de Equilibrio.....	96
3.12. Payback.....	98
3.13. Análisis de Sensibilidad.....	99
3.14. Conclusiones y Recomendaciones.....	102
Anexos.....	104
Bibliografía.....	110

INDICE DE TABLAS

2.1	Análisis tipo de Industrias	37
2.2	Análisis sector geográfico	39
2.3	Análisis número de empleados	40
2.4	Análisis situación administrativa	41
2.5	Análisis diagnóstico empresarial	42
2.6	Análisis tipo de asesoría	43
2.7	Análisis presupuesto mensual	44
2.8	Análisis recibe servicios de asesoría	45
2.9	Análisis medios de comunicación	46
2.10	Rango de Precios devoluciones fiscales	57
2.11	Rango de precios declaraciones mensuales	57
3.1	Muebles de oficina	66
3.2	Equipos de computación y oficina	67
3.3	Total de activos fijos tangibles	68
3.4	Capital de trabajo método del déficit acumulado	72
3.5	Fuentes de financiamiento	73
3.6	Capital patrimonio de los accionistas	73
3.7	Tabla de amortización	74
3.8	Estado de situación financiera	75
3.9	Ingresos de la empresa	76
3.10	Tasa de crecimiento de las ventas	76
3.11	Gastos de constitución	77
3.12	Actividades de funcionamiento	77
3.13	Gastos de alquiler	78
3.14	Adecuaciones del local	78

3.15	Gastos de sueldos y salarios	81
3.16	Proyección de gastos de sueldos y salarios	81
3.17	Gastos de suministros de oficina	82
3.18	Suministros de limpieza	82
3.19	Tabla de servicios básicos	83
3.20	Proyección del servicio de agua potable	83
3.21	Proyección del servicio de luz	83
3.22	Gastos de publicidad	84
3.23	Gastos de transporte	84
3.24	Tabla de depreciación	85
3.25	Estado de resultado integral	86
3.26	Flujo de caja del Inversionista	93
3.27	Flujo de caja con préstamo	94
3.28	Tabla del VAN en los flujos de caja	96
3.29	Tabla del TIR en los flujos de caja	96
3.30	Punto de equilibrio en porcentaje	97
3.31	Punto de equilibrio en dólares	97
3.32	Payback y flujo de efectivo acumulado	98
3.33	Cálculo del período de recuperación de la inversión	99
3.34	Análisis de sensibilidad de los ingresos	99
3.35	Análisis de sensibilidad de los gastos	100

INDICE DE GRÁFICOS

2.1	Organigrama de ROBLES & AGUIRRE S.A.	29
2.2	Tipo de industria que se encuentra su empresa	37
2.3	En que sector geográfico se encuentra su empresa	38
2.4	Cuál es su número de empleados en relación de dependencia	39
2.5	Considera que la situación administrativa en su empresa es	40
2.6	Considera el diagnóstico empresarial una buena herramienta para su empresa	41
2.7	Que tipo de asesoría estaría dispuesto a recibir	42
2.8	Cuanto estaría dispuesto a destinar de su presupuesto mensual por asesorías	43
2.9	Actualmente su empresa recibe servicio de asesorías	44
2.10	Que tipos de medios de comunicación utilizaría	45
2.11	Matriz BCG CRECIMIENTO – PARTICIPACIÓN	50
2.12	Matriz Implicación	52
2.13	Fuerzas de Porter	53
2.14	Factores determinantes de la localización	63
2.15	Distribución de las estaciones de trabajo	64
3.1	Análisis de sensibilidad con respecto al ingreso	100
3.2	Análisis de sensibilidad con respecto a los gasto	101

CAPÍTULO I

1.1 RESUMEN DEL PROYECTO

Este proyecto consistió en la creación de una empresa asesora Contable, Financiera y Fiscal para todo tipo de empresas sean personas naturales o jurídicas en la provincia del Guayas. Las partes Contable, Financiera y tributaria de todo ente económico constituye la piedra angular del éxito, ya que nos permite cuantificar, medir y mejorar los resultados económicos expresados en términos monetarios.

En la actualidad las sociedades naturales o jurídicas que ejercen sus actividades empresariales en la provincia del Guayas constituyen un importante aporte a la dinámica de la economía nacional, es por ello fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su competitividad en incrementar su participación en el comercio nacional con futuras proyecciones internacionales.

Es ahí donde surge la oportunidad para nuestra empresa en brindar asesorías a todas las sociedades y poder aplicar todos los conceptos y herramientas financieras, contables y tributarias; poder emitir criterios oportunos de la situación económica actual y futura de nuestros clientes.

1.2 RESEÑA HISTORICA

Históricamente las empresas especializadas en la prestación de servicios de gestión, administración, contabilidad y asesoramiento en general a empresas, empezaron sus operaciones hace más de 150 años. Ofrecieron sus servicios clientes privados, así como pequeñas y medianas sociedades, brindando una asesoría integral, así también como intermediario financiero.

En Latinoamérica empresarios han tomado la decisión de emprender nuevos negocios y estrategias de consolidación, luego de haber laborado en algunos casos en entidades del estado. Su vasta experiencia en supervisión financiera en el entendimiento y conocimiento del sector y sus variables, la oportunidad de conocer el marco legal en todas sus manifestaciones contables, jurídicas, administrativas y los riesgos a él adheridos, generaron la necesidad de ofrecer al mercado nuevos conceptos para el manejo empresarial.

Las empresas de Asesoría con su visión, misión y objetivos claros de negocio, no sólo ofrece a sus clientes un servicio personalizado, sino que el servicio lleva consigo el deseo de que el cliente encuentre en un solo lugar toda la ayuda para satisfacer un sin número de necesidades.

En el Ecuador el ofrecimiento de estos servicios de Asesoría en la mayoría de los casos son informales o no cuentan con un ambiente físico estable, a lo largo de estos años, algunos informales que obtuvieron mejores clientes y se fueron legalizando hasta convertirse en empresas de prestigio a nivel nacional.

Las asesorías elevaron su nivel de excelencia en la parte financiera y de consultoría, que es considerada con un factor clave en el desarrollo del progreso, fortalecieron su gestión del servicio a través de sus socios, estimularon el espíritu empresarial de sus socios para lograr el crecimiento sostenido en el campo financiero, identificando oportunidades en las actividades empresariales.

En el ámbito regional, nuestra empresa se constituirá como uno de los referentes en asesoramiento contable y tributario, reconocida a nivel nacional por proveedores, clientes y empleados. Donde su principal característica es brindar un servicio enmarcado en la calidad, responsabilidad y cumplimiento de normas, que brinden un alto grado de satisfacción en nuestros clientes y a su vez se traduzca en generación de resultados financieros superiores y remuneraciones competitivas y capacidad de desarrollo de nuestros trabajadores; lo cual permitirá un equilibrio con nuestro crecimiento a largo plazo, que beneficien a las partes interesadas y que cumpla con nuestro compromiso con la sociedad.

Todo esto coadyuvará a generar una capacidad de anticipación y respuesta a los cambios en el mercado nacional y global, permitiéndonos crear mejores oportunidades.

En el ámbito local lo principal es brindar un servicio de alta calidad, que satisfaga al cliente y que el mismo comprenda que un constante asesoramiento en materia contable-tributaria influirá notablemente en los resultados de su organización o de la persona, si esta laborase independientemente; es decir, al crear la lealtad hacia nuestro servicio, se contará con una base de ingresos que permitirá en primera instancia consolidar a la compañía, para luego iniciar un programa de expansión del nicho de mercado y de los servicios que se prestarán. Pero no se debe olvidar que esto influirá socialmente pues a través de esto se generará empleo y se contribuye a la economía del País.

1.3 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

Al analizar el ambiente externo que rodea al proyecto deben inicialmente examinarse las barreras de entrada en la industria, pues, la solidez de estas disminuye el riesgo de potenciales competidores; estas barreras de ingreso constituyen costos significativos para ingresar a dicha industria. Esencialmente las barreras de entrada pueden incluir la necesidad de utilizar economías de escala, la obtención de conocimientos y tecnología altamente especializada, la generación de una sólida lealtad hacia la marca por parte del cliente o consumidor, la inversión necesaria para que el proyecto arranque, las políticas y leyes gubernamentales, la reducción de costos y la generación de una ventaja a través de estos, la saturación de mercados con la informalidad, entre otras. De todas estas, las más importantes barreras son la lealtad a la marca, las economías de escala y las ventajas de costo absoluto.

En el caso de implementación de una empresa de asesoría contable, financiera para la provincia del Guayas, lo principal es brindar un servicio de alta calidad, que satisfaga al cliente y que el mismo comprenda que un constante asesoramiento en materia contable-tributaria influirá notablemente en los resultados de su organización o de la persona, si esta laborase independientemente; es decir, al crear la lealtad hacia nuestro servicio, se contará con una base de ingresos que permitirá en primera instancia consolidar a la compañía, para luego iniciar un programa de expansión del nicho de mercado y de los servicios que se prestarán. No se debe olvidar que esto influirá positivamente en la sociedad se generará empleo y se contribuirá a la economía del país.

Se puede concluir que las barreras de entrada son bajas, es decir, la inversión de capital normalmente es baja; por ser una empresa de servicios, los costos de operación son relativamente bajos y además existe un nicho de mercado explotable; por lo cual inicialmente se concluye que el proyecto

llegaría a ser viable, lo cual se demostrará posteriormente con el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio económico-financiero.

Según Porter, esta es la característica más influyente en la determinación del estado de una industria, particular que pone a criterio Fred David en su libro *Conceptos de Administración Estratégica*, lo cual se enuncia a continuación:

La rivalidad entre empresas de asesoría que compiten, suele ser la más poderosa de las cinco fuerzas. Las estrategias que sigue una empresa sólo tendrán éxito en la medida en que le ofrezca una ventaja competitiva en comparación con las estrategias que siguen empresas rivales.

Es decir, la rivalidad entre empresas de asesoría competidoras se basa en el número de competidores, diferencias en tamaño y capacidad entre estos, disminución de precios y demanda, altas barreras de salida, altos costos fijos, entre otras; por lo que, sobre estos parámetros se debe planificar sus estrategias y tomar ventaja de su posición, es decir, generar una ventaja competitiva.

Para profundizar en los fundamentos de la generación de una ventaja competitiva exponemos los siguientes parámetros:

1.3.1 Estructura Competitiva

La Estructura Competitiva esencialmente se refiere a la distribución en cantidad y magnitud de las compañías en la industria; de acuerdo a lo anterior, la industria en la que se encuentra nuestra empresa de Asesoría Contable-Tributaria, es de carácter fragmentada, ya que dentro de la misma existen muchas empresas. Esta característica generaría a futuro una saturación en la oferta, lo cual conllevaría a una guerra de precios.

Si bien esta es una gran amenaza, ésta afectara a las organizaciones que prestan sus servicios exclusivamente a otras organizaciones, aquellas que posean una alta estructura de costos fijos (es decir un alto grado de apalancamiento operativo) y poca diversificación de la cartera de clientes.

1.3.2 Condiciones de la Demanda

A lo largo de la historia tanto las organizaciones como las personas han necesitado de asesoramiento contable-tributario; es tal el caso que las grandes empresas poseen contadores y asesores tributarios permanentes, pero la mayoría de las sociedades naturales y jurídicas contratan estos servicios esporádicamente y bajo honorarios profesionales.

En cuanto a las personas naturales quienes estén obligadas a llevar contabilidad sean nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000. En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

Se ha visto una mayor formalidad tributaria, pues ciertas acciones del Servicio de Rentas Internas, como la de no autorizar la emisión de facturas hasta que los mismos regularicen su situación tributaria o la presentación de Anexos Transaccionales, Otros Conceptos, Relación de Dependencia y otros (para quienes la resolución de dicha entidad obliga) y en algunos casos el haber experimentado el mal asesoramiento de personas inescrupulosas que afirman saber de tributación, y que se

ubican en los exteriores de las oficinas del Servicio de Rentas, han hecho que los contribuyentes busquen los servicios de profesionales en el tema.

Todo esto ha generado una demanda relativamente constante, pues para las organizaciones y personas que cumplen una actividad comercial o profesional, el asesoramiento tributario y contable (cuando aplica) se ha convertido en un servicio esencial para evitar problemas con la autoridad tributaria. Esto sin duda genera una oportunidad pues existe un mercado potencial.

De acuerdo a los datos proporcionados por funcionarios del Servicio de Rentas Internas, en el Registro Único de Contribuyente las Personas Naturales incrementan en promedio 10% año a año; mientras que las Personas Jurídicas incrementan en promedio 7% cada año¹.

1.4 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

Se desea implementar una empresa de asesoría financiera contable, mediante un plan de Negocios propuesto, aplicar conceptos teóricos y prácticos en el área financiera, contable y tributaria, recibidos en nuestra instrucción superior; también es fundamental la aplicación de las diferentes leyes y reglamentos tanto para la constitución de la compañía como para la prestación de un servicio de asesoría dirigido a pequeñas y medianas empresas, personas naturales que deban llevar contabilidad y profesionales. Para la constitución de la compañía básicamente nos basaremos en la Ley de Compañías, la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento para la Aplicación y leyes complementarias; mientras que para el asesoramiento será necesario la aplicación de las leyes mencionadas, además del Código Tributario, Leyes Aduaneras, la adopción de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).

1. www.sri.gob.ec / Estadísticas

1.5 ALCANCE

El alcance de este proyecto consiste en brindar asesorías contables y financieras de forma integral y personalizada en la provincia del Guayas a todo tipo de entidades sean estas naturales o jurídicas. La empresa ofrecerá una adecuada asesoría con un alto desempeño en todas las tareas y procedimientos para optimizar así el uso de todos los recursos financieros beneficiando con ello el valor del patrimonio de nuestros clientes.

Nuestro equipo de profesionales altamente capacitados y con experiencia en el ámbito financiero y fiscal, pone al alcance de nuestros clientes las soluciones más eficientes con honestidad y profesionalismo para una adecuada asesoría.

1.6 OBJETIVO GENERAL

“La empresa se enfocara en el asesoramiento en materia contable y financiera para sociedades naturales o jurídicas, brindar el apoyo a nuestros futuros clientes con quien conjuntamente desarrollaremos estrategias para optimizar sus recursos con una planeación siempre dentro del marco legal”.

1.7 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ***Determinar los servicios requeridos por las sociedades naturales o jurídicas en la Provincia del Guayas.*** Ofrecemos una asesoría estratégica para una restauración financiera, evaluar las necesidades y dar recomendaciones para lograr el éxito que se espera.
- ***Determinar los factores críticos de éxito en lo referente a Precio, Producto, Plaza y Promoción.*** Ofrecer a nuestros clientes las mejores tarifas por nuestros honorarios y soporte financiero, debemos considerar

que nuestra asesoría tendrá un valor agregado para obtener mejores réditos en la consecución de los objetivos y obtener más beneficios.

- **Determinar la factibilidad de ingreso al mercado**, como referencia citamos las fuentes de los anuarios estadísticos e informes de labores de la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, de las sociedades que remitieron sus estados financieros entre el año 1964 y 2006, en la cual nos indica que cada año se constituyen 815 empresas en el Ecuador, lo que genera una oportunidad pues existe un mercado potencial
- **Definir las características del servicio Contable – Financiero y exponer de manera clara y objetiva las necesidades de los clientes.** Nuestra empresa está encaminada a satisfacer los más altos estándares de calidad exigidos por el sector empresarial e industrial, consultar y recibir la mejor asesoría por parte de nuestro equipo de trabajo.

“El conocimiento es la mejor inversión que se puede hacer”

Abraham Lincoln

CAPÍTULO II

2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.1.1 MISIÓN

Ser una compañía de asesoría contable tributaria, cuya principal característica es brindar un servicio enmarcado en la calidad, responsabilidad y cumplimiento de normas internacionales, que brinden un alto grado de satisfacción en nuestros clientes que genere resultados financieros superiores y remuneraciones competitivas.

2.1.2 VISIÓN

Constituir como un referente a nivel nacional en el asesoramiento contable y tributario, reconocida por proveedores, clientes y empleados, permitiéndonos crear mejores oportunidades.

2.1.3 LOGO



Decidimos incluir en nuestro logo los colores rojo y amarillo dorado.

- El color rojo, es el del fuego y el de la sangre, por lo que se le asocia al peligro, la guerra, la energía, la fortaleza, la determinación, así como a la pasión, al deseo y al amor. Para nosotros es la determinación con la que deseamos entrar al mercado, el deseo de hacer eficientemente las cosas y la energía para competir con nuestras empresas rivales.
- El amarillo simboliza la luz del sol. Representa la alegría, la felicidad, la inteligencia y la energía. Para Robles & Aguirre S.A. representara la creatividad con la que resolveremos todos los requerimientos de nuestros clientes, dando soluciones y respuestas efectivas.

2.1.4 ESLOGAN

“La asesoría que te mantiene al día”

Nuestra necesidad de brindar un servicio de calidad a nuestros clientes, comprendiendo sus necesidades y aportando las soluciones adecuadas.

2.1.5 NOMBRE DE LA EMPRESA

La empresa que vamos a formar tendrá como nombre **ROBLES & AGUIRRE S.A., ASESORES FINANCIEROS.**

2.1.6 MARCO LEGAL

En el Ecuador existen cinco tipos de compañías:

- La compañía de **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 compañía de **Comandita Simple y Divida por Acciones**, existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes. La razón social será, necesariamente, el nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables, al que se agregará siempre las palabras "**compañía en comandita**", escritas con todas sus letras o la abreviatura que comúnmente suele usarse. El comanditario que tolerare la inclusión de su nombre en la razón social quedará solidaria e ilimitadamente responsable de las obligaciones contraídas por la compañía.
- La compañía de **Responsabilidad Limitada**, es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o

denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "**Compañía Limitada**" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañados de una expresión peculiar. En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el Art. 113.

- La compañía **Anónima**, es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "**compañía anónima**", o "**sociedad anónima**", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente.
- La compañía de **Economía Mixta**, Art. 308.- El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, conjuntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía. Art. 309.- La facultad a la que se refiere el artículo anterior corresponde a las empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y de las industrias convenientes a la economía nacional y a la satisfacción de necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos.

Nuestra empresa de asesoría contable - financiera será constituida como una sociedad anónima, contará con socios como lo estipula la Ley de Compañías, con un capital inicial por \$ 800.00 (ochocientos dólares) al momento de la inversión la cual deberá ser aprobada por la Súper Intendencia de Compañías e inscrita en el registro mercantil.

DISPOSICIONES GENERALES LEY DE COMPAÑÍAS EN ECUADOR

De la Compañía Anónima 1. Concepto, características, nombre y domicilio Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. **Art. 144.-** Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima. Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el **Art. 445**. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

Las compañías que operen en el país y estén sujetas a la vigilancia de la Superintendencia de Compañías deberán enviar a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance anual y del estado de cuenta de pérdidas y ganancias de su sucursal o establecimiento en el Ecuador;
- b) La nómina de los apoderados o representantes;
- c) Copia autorizada del anexo sobre el Movimiento Financiero de Bienes y Servicios, del respectivo ejercicio económico; y,
- d) Los demás datos que solicite la Superintendencia.

Los documentos que contengan los datos requeridos en este artículo se presentarán suscritos por los personeros y en la forma que señale la Superintendencia de Compañías.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial No. 326, de 25 de noviembre de 1999.

Cuando la Superintendencia de Compañías lo juzgare conveniente podrá exigir a compañías no sujetas a su vigilancia, los datos e informaciones que creyere necesarios.

El Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales o jurídicas que realizan actividades económicas y que generan obligaciones tributarias.

Información que consta en el RUC

En el RUC se registra un cúmulo de información relativa al contribuyente, entre la que se destaca: su identificación, su actividad principal, la dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad económica, la descripción de sus actividades adicionales y las obligaciones tributarias a las cuales está sujeta la compañía.

Estructura del número de RUC

El RUC contiene una estructura que es validada por los sistemas del SERVICIO DE RENTAS INTERNAS que utilizan un número verificador para sus diferentes procesos.

¿Quiénes y cuándo deben inscribirse en el RUC?

Deben inscribirse todas las personas naturales o jurídicas, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos. Se puede obtener el RUC en cualquier oficina del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional.

Permiso y Patente Municipal

Este permiso o documento se lo debe obtener cada año en las oficinas del Muy Ilustre Municipalidad del Cantón Guayaquil adjuntando la siguiente documentación:

- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal.
- Tasa de trámite.
- Copia del RUC.
- Original y copia del impuesto a la renta.
- Tasa de servicios contra incendios.
- Formulario del 1.5 x Mil.

Afiliación a la Cámara de Comercio

Emitido por la Cámara de Comercio donde se vaya a realizar las actividades comerciales, en este caso las gestiones de afiliación deberán realizarse en las instalaciones de la Cámara de Comercio del cantón Guayaquil, presentando los requisitos necesarios y el recibo oficial de caja.

Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos, después de que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y constate que cuente con los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

Del periodo tributario.

El ejercicio impositivo es anual y comprende del lapso que va del 1º de Enero al 31 de Diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1º de Enero, el ejercicio impositivo de cerrará obligatoriamente el 31 de Diciembre de cada año.

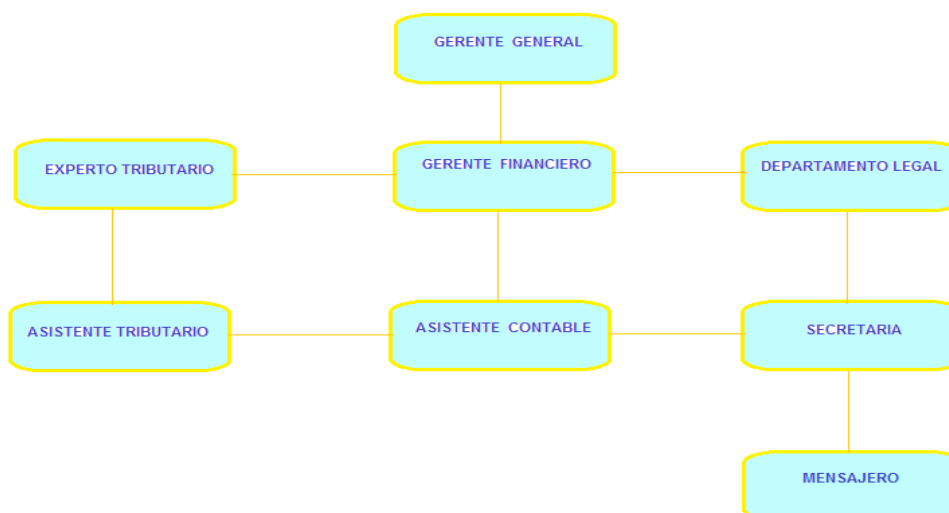
2.1.7 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL

El organigrama es una herramienta gráfica que representa la forma en que una empresa está organizada y ayuda a dividir el trabajo de la organización, especializando cada tarea que se tiene que hacer por especialización.

Este organigrama también nos ayuda a diferenciar los niveles y áreas jerárquicas dentro de la organización entre los trabajadores. Esto genera que el trabajador se ubique en la organización y sepa, principalmente, quién es su jefe, a qué área pertenece, qué naturaleza de trabajo tiene que

hacer y principalmente saber cómo aporta su trabajo de área hacia los objetivos de la organización.

GRAFICO No. 2.1 ORGANIGRAMA DE ROBLES & AGUIRRE S.A.



ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

DESCRIPCION DE LOS PUESTOS DE TRABAJOS Y SUS FUNCIONES

- **Gerente General:** Administrar la empresa y tomar las decisiones, es el responsable de la organización, supervisión y control de los objetivos a fin de garantizar una operación óptima, segura y confiable de las metas establecidas. Encargado de las ventas y promoción de la empresa, poseer una capacidad analítica, liderazgo y razonamiento lógico, coordinar acciones con su equipo de trabajo, responsable del proceso de comercialización del servicio en el mercado, verificando las transacciones comerciales se realicen dentro de los parámetros contractuales y de acuerdo a los objetivos de la empresa.
- **Gerente Financiero:** Control y análisis de las operaciones financieras y contables, es el responsable de la planificación y

dirección de la contabilidad en la empresa, velando por mantener actualizados sus estados financieros y cumplir con las obligaciones tributarias y las disposiciones legales emitidas por los organismos de control. Estará a cargo de las funciones de recursos humanos, elaboración de contratos, roles de pago, el proceso de nómina, manejar los ingresos, descuentos, bonos de alimentación, seguro de asistencia médica, descuento del IESS, retenciones de impuestos a los empleados y entrevistas del personal.

- **Experto Tributario:** Controlar la información confidencial y necesaria de la empresa, revisar la documentación de las cuentas por pagar, colaborar en la revisión, modificación e implementación de nuevos sistemas y procedimientos contables, estar completamente capacitado en temas tributarios, NIIF y demás requerimientos de los diferentes organismos de control.
- **Departamento Legal:** Encargado de la revisión de contratos y reglamentos legales de la empresa. Brindara apoyo en los diferentes temas en materia de leyes tributarias, ley de compañías, ley de bancos y otros temas legales.
- **Asistente Tributario:** Encargado de elaborar las declaraciones mensuales, asientos de diarios contables de cierre mensual y anual, análisis de cuentas del balance y archivo de los documentos importantes de la empresa.
- **Asistente Contables:** Ordenar los documentos contable, buen manejo del sistema numérico para la verificación de los cálculos previos a la elaboración de sus comprobantes de pago, recepción de facturas y comprobantes de retención, pago de proveedores y conciliaciones bancarias.
- **Secretaria:** Responsable de la coordinación, evaluación y proceso de comercialización del servicio en el mercado de acuerdo a los objetivos de la empresa, soporte logístico para los diferentes puestos gerenciales, atender los requerimientos preliminares de los

clientes. Reportar a gerencia todas las novedades que se susciten en la empresa.

- **Mensajero:** Encargado de la logística, entrega de documentos, cobros, retirar facturas y comprobantes de retención. Tramites varios en las diferentes entidades públicas.

2.1.8 FODA DEL PROYECTO

FORTALEZAS

- ***Contar con la más alta tecnología para la elaboración de todos los trámites que se vayan a ejecutar,*** lo que nos permitirá el cumplimiento cabal de los compromisos adquiridos con nuestros clientes, realizando de la manera más eficiente la asesoría encomendada.
- ***Contar con los profesionales mejores capacitados en lo referente a las áreas requeridas,*** ser reconocidos por la calidad de nuestros servicios con costos competitivos.
- ***Presentar un amplio abanico de opciones en cuanto a materia tributaria con presupuesto para todo tipo de negocio,*** lo que nos permitirá que nuestro servicio no sólo llegue a los grandes contribuyentes sino también al público en general.
- ***La atención personalizada en nuestra oficina y en las empresas de nuestros clientes,*** para lograr un compromiso, confianza y fidelidad primera hacia a nuestra institución luego con nuestros clientes, ofreciendo el mejor esfuerzo personal en beneficio de la sociedad.

- **Mantener un canal de comunicación continuo con nuestros clientes**, pensar, hablar y actuar con apego a los principios y valores morales.
- **Mantener una constante investigación de las necesidades de nuestros clientes**, estar en constante capacitación y estar al día a los cambios que se generen en temas económicos, políticos, financieros y tributarios, para seguir ofreciendo un mejor servicio.

OPORTUNIDADES

- **Las expectativas generadas en los clientes por ser una empresa que demuestra una diferencia marcada (servicio personalizado) con empresas similares**, la disposición como empresa para dar respuesta de manera objetiva a las necesidades de nuestros clientes con una actitud de entrega, colaboración y espíritu de atención.
- **La campaña promoción que se le haga a nuestra empresa**, utilizando todos los medios de comunicaciones posibles, prensa escrita, radios, volantes o por internet.
- **Alianzas estratégicas**, con diferentes medios o instituciones privadas, se puede lograr través de los canjes, ellos nos brindan el servicio de publicidad y nosotros brindaremos capacitaciones a su personal en materia tributaria.
- **Tener a disposición 3 sucursales del SERVICIO DE RENTAS INTERNAS en Guayaquil**, esto nos ayudara a brindar nuestros servicios en cualquier parte de la ciudad, disminuyendo significativamente nuestro costo en logística.

DEBILIDADES

- ***Falta de innovación en el desarrollo de nuevas líneas de servicio***, ser poco creativos y no ampliar nuestro portafolio de servicios.
- ***El hecho de que la empresa sea nueva en el mercado***, esto puede generar al principio desconfianza con nuestros clientes al no tener una posición estable en el mercado.
- ***El reconocimiento y prestigio que tengan otras empresas de asesorías contables-financieras con las cuales competimos***, el aval que poseen estas empresas y los años en el mercado son el principal obstáculo para nuestro crecimiento inmediato.
- ***Falta de investigación de las necesidades actuales de los clientes***, al no tener una información disponible de las verdaderas necesidades que aquejan a las sociedades.
- ***Falta de capacitación y actualización continúa de nuestro personal***, al dejar de capacitar a todo nuestro personal, no podremos ser objetivos al momento de resolver las necesidades de nuestros clientes.
- ***Poseer un sistema contable obsoleto o desactualizado***, si no poseemos la tecnología adecuada nos retrasaremos con la información lo que genera disconformidad en nuestro servicio.

AMENAZAS

- ***Cambios en la situación política del país***, las constantes políticas o cambios que el Gobierno anuncie en materia económica o tributaria.

- **Actualización de leyes o reglamentos, en la regularización del funcionamiento de empresas de asesoría financiera-contable,** no estar al día con la información de los registros oficiales, cambios o mejoras en las leyes.
- **Algún tipo de desastre natural,** es algo que no podemos prever y que en algún momento pueda afectar a todo el País.
- **Cambios en la situación económica de los clientes,** alguna crisis que sea provocada por la mala situación económica del País o algún tipo de revolución interna.

2.2 INVESTIGACION DE MERCADO

Antecedentes

Se especifica a la investigación de mercados como una herramienta mediante el cual se obtiene la “identificación, recolección, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionada con el reconocimiento y la solución de los problemas y las oportunidades de marketing”.

Con la investigación de mercado se intenta otorgar información fidedigna que exprese el verdadero estado de las cosas mediante la recopilación y el análisis de los datos obtenidos del sector al cual nos estamos enfocando.

Por lo tanto, la investigación de mercado nos ayudara a crear un plan estratégico, para preparar la implementación de un servicio de Asesoría Contable y Financiero para todo tipo de sociedades naturales o jurídicas.

2.2.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la técnica de muestreo irrestricto aleatorio, para determinar el número de encuestas a realizar, se establece un grado de confianza y un margen de error.

La población en la cual basaremos nuestro estudio es de 19.236 empresas que existen en la provincia del Guayas² sean estas sociedades naturales o jurídicas.

Con un nivel de confianza establecido del 90%, para este grado de confianza corresponde un valor de z de 1,67 obtenido de una tabla de distribución normal, obtenemos el siguiente resultado.

Usando la fórmula:

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

$$n = \frac{1,67^2 (0,5 \times 0,5)}{0,01} = 69,72$$

$$n = 70$$

La muestra a estudiarse será de 70 empresas en la cual dirigiremos nuestro objeto de estudio donde aplicaremos la respectiva encuesta.

2.2.2. LA ENCUESTA, TABULACION Y ANALISIS DE RESULTADOS

La encuesta es un estudio observacional en el cual el investigador no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación. Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de

la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos.

Se aplicó el método de encuesta, a través de un cuestionario estructurado de 9 preguntas; 2 preguntas cerradas dicotómicas, 2 de valoración (escala), 3 de opción múltiple, y 2 preguntas abiertas. **(Anexo 1)**, enfocadas a que cumplan el objetivo de obtener información efectiva, que ayude a determinar la futura demanda y el nivel de aceptación del mercado potencial.

Por medio de las preguntas tendremos un panorama más claro de las expectativas y necesidades de nuestros potenciales clientes.

Las preguntas van dirigidas en varios puntos importantes, el entorno geográfico, identificación de servicios ofrecidos, si existe una competencia y saber si la asesoría cumple con sus expectativas de acuerdo a la calidad, factibilidad y entorno en el cual se desenvuelve su negocio.

Para tabular los datos usamos el SOFTWARE SPSS STATISTICS 17.0 de IBM COMPANY, el más usado para predicciones matemáticas y estadísticas

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

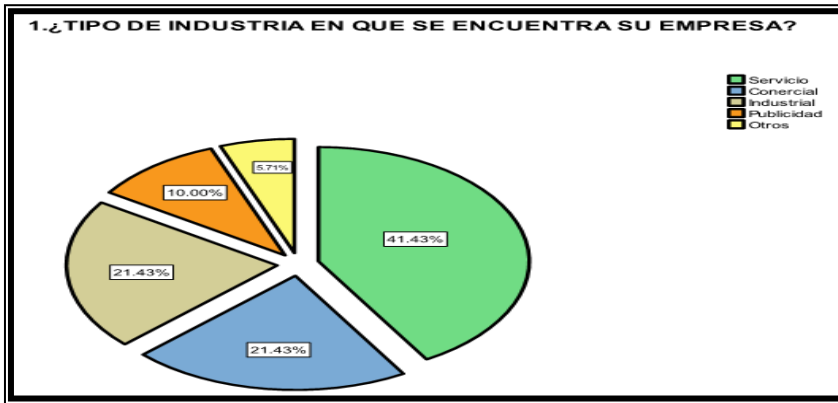
El éxito de una buena asesoría contable – tributaria, depende de la credibilidad y confianza que depositen los clientes en la compañía consultora, razón por la cual mediante la aplicación de esta sencilla pero acertada encuesta podremos conocer la factibilidad de concretar el servicio; así como también emitir un dictamen respecto al grado en que el contribuyente cumple con las disposiciones tributarias.

Sobre el análisis a cada una de las 9 preguntas se procedió a representar sus porcentajes mediante gráficos circulares “*pie diagram*” y de columnas.

PREGUNTA 1

¿TIPO DE INDUSTRIA EN QUE SE ENCUENTRA SU EMPRESA?

GRAFICO No. 2.2



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.1

TIPOS DE INDUSTRIA		
N	Valid	70
	Missing	0
Mode		0

TIPOS DE INDUSTRIA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Servicio	29	41.4	41.4	41.4
	Comercial	15	21.4	21.4	62.9
	Industrial	15	21.4	21.4	84.3
	Publicidad	7	10.0	10.0	94.3
	Otros	4	5.7	5.7	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

INTERPRETACIÓN:

Aquí se puede identificar que la mayoría de sociedades encuestadas se dedican a las actividades de servicios con un (41,40%), en relación a otras actividades de Comercialización e Industrial con un (21,4%), de

Publicidad (10%) y otros (5,7%), este factor particular nos da una perspectiva de cual podría ser nuestro nicho principal de mercado, estas sociedades de servicios de cualquier índole necesitaran un tipo de asesoría especializada para tener un mejor control en sus actividades laborales.

Definición del tipo de industria:

Comercialización. Son todas aquellas personas naturales o jurídicas que su actividad principal es la compra y venta de bienes, colocan en los mercados los productos naturales, semielaborados y terminados al mayor precio del comprado, para obtener así una ganancia.

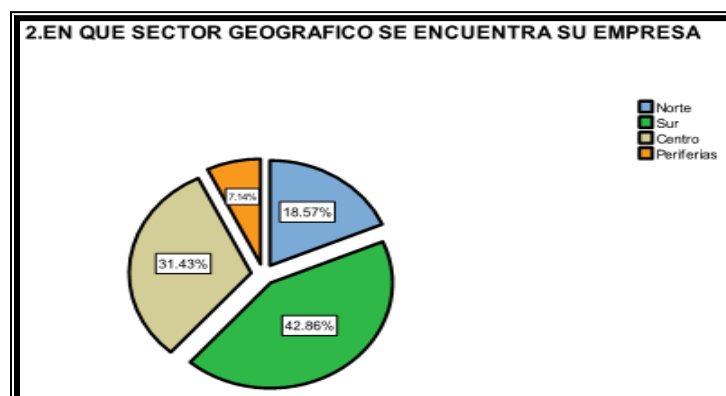
Servicios. Se las identifica debido a que su objetivo es la de prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad, ya sea salud, educación, transporte, recreación, alimentación, y otros.

Industrial. Son las empresas que realizan transformación de la materia prima con la ayuda de la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación para la obtención de un producto final o semielaborado.

PREGUNTA 2

EN QUE SECTOR GEOGRAFICO SE ENCUENTRA SU EMPRESA

GRAFICO No. 2.3



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.2

SECTOR GEOGRÁFICO		
N	Valid	70
	Missing	0
Mode		1

□

SECTOR GEOGRÁFICO					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Norte	13	18.6	18.6	18.6
	Sur	30	42.9	42.9	61.4
	Centro	22	31.4	31.4	92.9
	Periferias	5	7.1	7.1	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

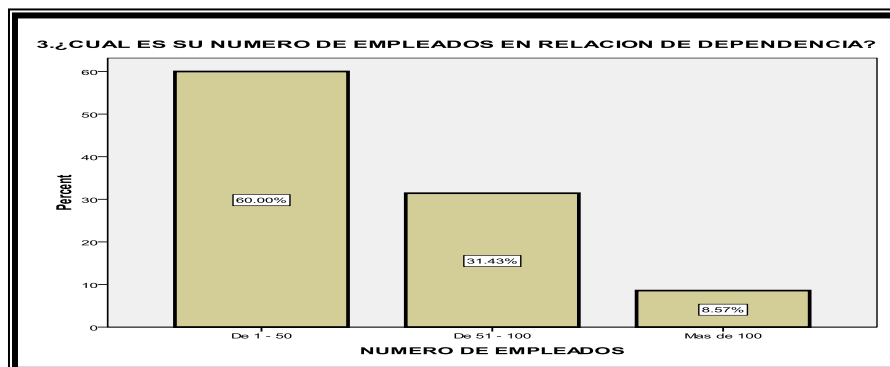
INTERPRETACIÓN:

Como podemos observar la mayoría de las empresas encuestadas se encuentran en el sector del sur (42,90%) y el otro sector importante se encuentra en el centro (31,40%), es por eso que el lugar más apropiado para ejercer nuestras actividades empresariales debe estar ubicado en el centro de la ciudad donde se encuentra nuestro nicho de mercado.

PREGUNTA 3

¿CUAL ES SU NUMERO DE EMPLEADOS EN RELACION DE DEPENDENCIA?

GRAFICO No. 2. 4



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.3

NÚMERO DE EMPLEADOS

N	Valid	70
	Missing	0
Mode		0

NÚMERO DE EMPLEADOS

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid De 1 - 50	42	60.0	60.0	60.0
De 51 - 100	22	31.4	31.4	91.4
Mas de 100	6	8.6	8.6	100.0
Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

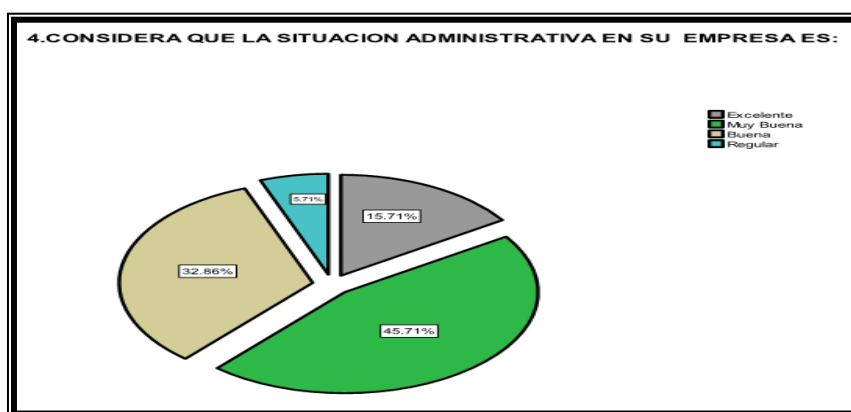
INTERPRETACIÓN:

Analizando observamos que la mayoría de las sociedades encuestadas son relativamente pequeñas poseen de 1-50 empleados con un (60%), medianas con (31,40%) y grandes con un (8,60%), con esto concluimos que actualmente existe un aumento significativo.

PREGUNTA 4

CONSIDERA QUE LA SITUACION ADMINISTRATIVA EN SU EMPRESA ES:

GRAFICO No. 2.5



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.4

SITUACIÓN ADMINISTRATIVA		
N	Valid	70
	Missing	0
Mode		1

]

SITUACIÓN ADMINISTRATIVA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Excelente	11	15.7	15.7	15.7
	Muy Buena	32	45.7	45.7	61.4
	Buena	23	32.9	32.9	94.3
	Regular	4	5.7	5.7	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

INTERPRETACIÓN:

Aquí se puede identificar que la mayoría de las sociedades encuestadas poseen una muy buena administración con un (45,70%), una buena administración con (32,90%) y regular con (5,70%), no se puede precisar si la muy buena administración que nos indican los resultados son por estar al día en sus obligaciones tributarias, en sus haberes con el personal o poseen un orden en sus documentos contables – financieros.

PREGUNTA 5

¿CONSIDERA EL DIAGNOSTICO EMPRESARIAL COMO UNA BUENA HERRAMIENTA PARA SU EMPRESA?

GRAFICO No. 2. 6



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.5

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

N	Valid	70
	Missing	0
Mode		0

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	69	98.6	98.6	98.6
	No	1	1.4	1.4	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

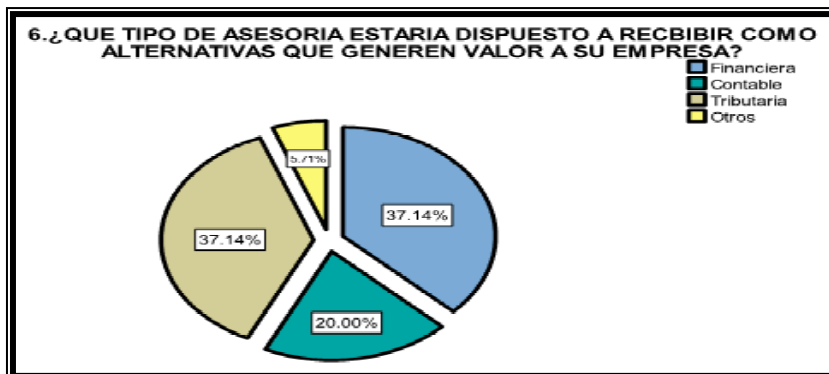
INTERPRETACIÓN:

Podemos interpretar que la mayoría de los contribuyentes están de acuerdo que el diagnóstico empresarial es una excelente herramienta de supervisión, control y mejoramiento de procesos para obtener un orden en sus finanzas.

PREGUNTA 6

¿QUE TIPO DE ASESORIA ESTARIA DISPUESTO A RECIBIR COMO ALTERNATIVAS QUE GENEREN VALOR A SU EMPRESA?

GRAFICO No. 2.7



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.6

TIPO DE ASESORÍA		
N	Valid	70
	Missing	0
Mode		0 ^a

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

TIPO DE ASESORÍA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Financiera	26	37.1	37.1	37.1
	Contable	14	20.0	20.0	57.1
	Tributaría	26	37.1	37.1	94.3
	Otros	4	5.7	5.7	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

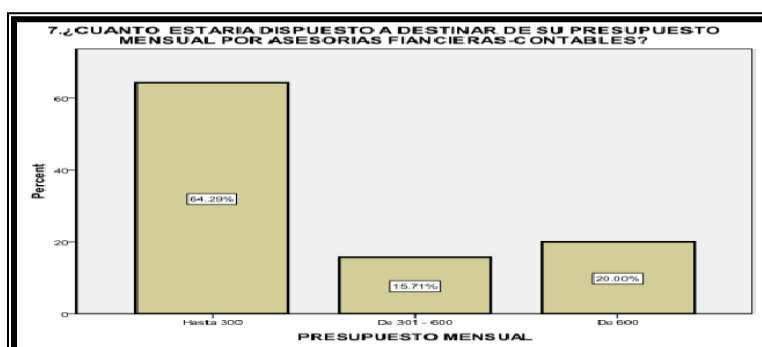
INTERPRETACIÓN:

Uno de los objetivos de la investigación fue determinar cuáles eran los servicios que los posibles clientes consideran como necesarios para un mejor rendimiento en su administración, estos son los Financieros y los tributarios con un (37,10%) el de mayor prioridad para tener sus obligaciones al día y evitar problemas con las entidades de control.

PREGUNTA 7

¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A DESTINAR DE SU PRESUPUESTO MENSUAL POR ASESORIAS FIANCIERAS-CONTABLES?

GRAFICO No. 2.8



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.7

PRESUPUESTO MENSUAL		
N	Valid	70
	Missing	0
	Mode	0

PRESUPUESTO MENSUAL					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hasta 300	45	64.3	64.3	64.3
	De 301 - 600	11	15.7	15.7	80.0
	De 600	14	20.0	20.0	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

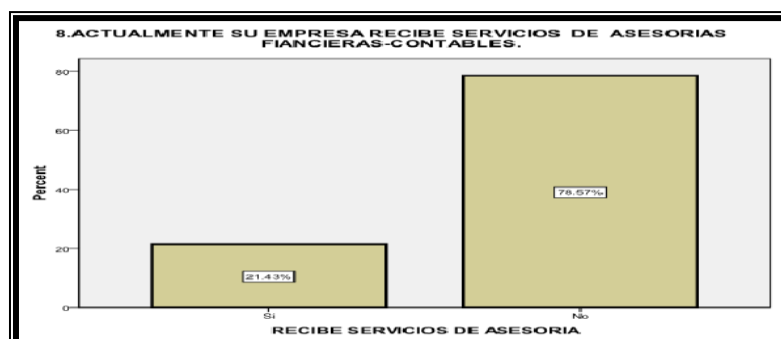
INTERPRETACIÓN:

Con el tratamiento de los datos se ha determinado que las sociedades estarían dispuestas a desembolsar hasta \$ 300 como pago de un servicio de asesoría financiera – contable en un (64,30%), como pudimos apreciar en los análisis previos la mayoría son empresas pequeñas que no cuentan con un presupuesto más amplio para cubrir este tipo de servicios, otra causa sería que son empresas que tienen pocos años en el mercado, o por el aumento de la competencia por ende la disminución del precio en este tipo de servicios.

PREGUNTA 8

ACTUALMENTE SU EMPRESA RECIBE SERVICIOS DE ASESORIAS FIANCIERAS-CONTABLES.

GRAFICO No. 2.9



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.8

RECIBE SERVICIOS DE ASESORÍA

N	Valid	70
	Missing	0
Mode		1

RECIBE SERVICIOS DE ASESORÍA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	15	21.4	21.4	21.4
	No	55	78.6	78.6	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

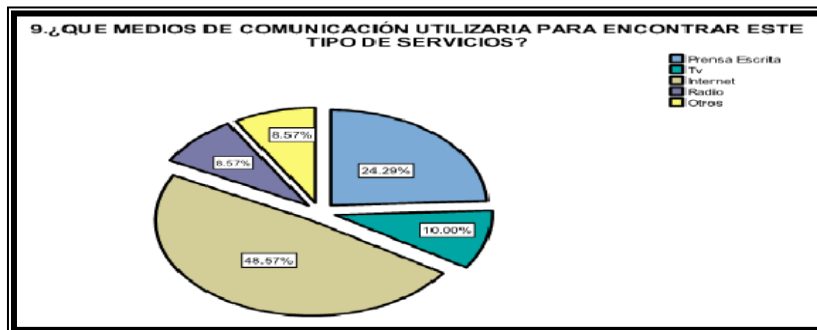
INTERPRETACIÓN:

Podemos observar que la mayoría de las empresas encuestadas no poseen un servicio de asesoría financiera – contable con un (78,57%), sólo el (21,43%) posee estos servicios, por la investigación identificamos que la mayoría de las empresas encuestadas son sociedades pequeñas y que sólo acuden a este tipo de asesorías cuando poseen algún inconveniente con los respectivos organismos de control ó alguna necesidad eventual.

PREGUNTA 9

¿QUE MEDIOS DE COMUNICACIÓN UTILIZARIA PARA ENCONTRAR ESTE TIPO DE SERVICIOS?

GRAFICO No. 2.10



FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 2.9

MEDIOS DE COMUNICACIÓN		
N	Valid	70
	Missing	0
Mode		2

MEDIOS DE COMUNICACIÓN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Prensa Escrita	17	24.3	24.3	24.3
	Tv	7	10.0	10.0	34.3
	Internet	34	48.6	48.6	82.9
	Radio	6	8.6	8.6	91.4
	Otros	6	8.6	8.6	100.0
	Total	70	100.0	100.0	

FUENTE: SPSS

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

INTERPRETACIÓN:

Aquí se puede identificar que las sociedades buscan el servicio de asesorías a través del internet con un (48,60%), por medio de la prensa escrita un (24,30%), T.V un (10%), esto nos compromete a dar una excelente atención a nuestros futuros clientes para que ellos a su vez nos recomienden a través de las diferentes redes sociales, esta opinión será muy valorada al momento que otra sociedad decida contratar los servicios de nuestra empresa.

CONCLUSIONES:

Basados en los resultados de las encuestas podemos concluir lo siguiente.

Esta herramienta de investigación nos ayudó a determinar de manera puntual las necesidades de los clientes, habiendo obtenido con ello la pauta que garantizara que este proyecto sea un ente eficaz y productivo para cualquier negocio sea mediano o pequeño. La creación de una empresa de asesoría contable – financiera, resultaría un negocio viable dentro de nuestro mercado que está en crecimiento. De acuerdo a los

análisis del mercado realizados podremos garantizar que dentro del abanico de diversos servicios que ofreceremos obtendremos una participación muy importante de la competencia contando para ello con el valor agregado que ofrecemos (servicio personalizado), esta fortaleza nos convertirá en una empresa respetable en el mercado.

Detectamos que un alto porcentaje del mercado califica con el grado de “muy buena” la situación administrativa de su empresa y que estarían dispuestos a recibir como alternativas asesorías contables – financieras para tener al día sus obligaciones tributarias y evitar sanciones con las entidades de control, lo que nos da una pista que podemos usar adecuadamente una estrategia para captar a estos clientes potenciales que están “esperando más” de su actual asesor que los posibles clientes consideran como necesarios para un mejor rendimiento en su administración

Podemos darnos cuenta que los atributos que más valoran los clientes son el precio y la calidad del servicio, en ese orden; por lo que son factores a tenerse en consideración para la estrategia.

En cuanto al mejor medio de comunicación para llegar a nuestros clientes potenciales a pesar que se detectó que el mayor porcentaje lo hace a través del “Internet” un porcentaje considerable ha conocido a su actual asesor a través de medios de publicidad. Además podría esperarse que la publicidad “boca a boca” resulte posteriormente como consecuencia de los clientes captados por la publicidad convencional.

2.3 PLAN DE MARKETING

¿Para qué sirve un plan de marketing?

De manera global, los principales objetivos de un plan de marketing son determinar qué estrategias comerciales debemos implantar en nuestra

empresa para alcanzar el máximo beneficio y analizar los detalles de nuestro negocio para extraer las principales ventajas competitivas. Todo para que nuestra entidad camine hacia unas metas determinadas. En la empresa del siglo XXI ya nadie cuestiona la utilidad e incluso la necesidad de un Plan de Marketing. Es algo imprescindible para el presente y el futuro de la organización, para su supervivencia y desarrollo. También para sentarse cada año a realizar el presupuesto y la planificación. Se trata de un método eficaz para saber dónde estamos, dónde queremos llegar y cómo podemos cruzar ese camino. Es una radiografía de nuestra entidad para proyectar unas metas a corto, medio o largo plazo. Cuando nos planteamos para qué sirve un plan de marketing, hemos de ser conscientes que las respuestas posibles son múltiples.

En resumen, el Plan de Marketing supone una profunda investigación sobre todos los aspectos de la empresa, el mercado y las líneas de productos, en lo que se entiende y proyecta como un proceso continuo. Si somos capaces de crear un buen plan, realista y coherente, y trazarnos unas metas objetivas, posiblemente saquemos mucho más partido a nuestra empresa. Esta es la principal función del Plan de Marketing.

OBJETIVOS:

Para nuestra empresa, el Plan de Marketing nos ayudará a conocer e identificar el entorno de la empresa, es decir, el mercado, nuestros rivales, el aspecto tecnológico o legislativo, la demanda, los recursos disponibles.

Es una importante herramienta para perseguir y alcanzar objetivos planificados, incluso sirve para identificar estas metas trazadas.

Dominar la gestión, ya que el Plan de Marketing planifica los posibles cambios y cómo poder adaptarse a éstos.

Hacer comprender a nuestros trabajadores y diferentes áreas de nuestra organización, cuál es la responsabilidad que tiene cada uno y de qué forma sus actividades inciden en la estrategia de la empresa. Además, los empleados no sólo saben qué tienen que hacer, sino también conocen cuándo.

Nos facilitará además como un instrumento para captar recursos y hacer efectivo nuestros objetivos.

2.3.1. LA MATRÍZ BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)

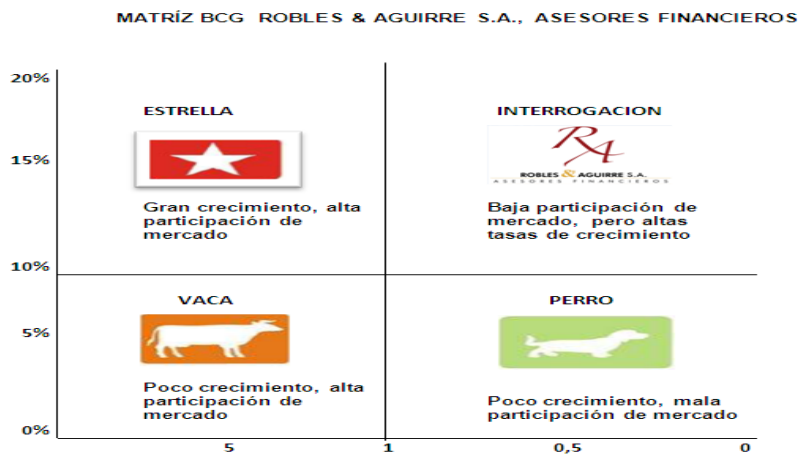
Introducción

Con el objetivo de analizar la posición estratégica de un producto o una Unidad Estratégica de Negocios (UEN), en 1970 una firma de asesoría Gerencial el Boston Consulting Group, crea el modelo de análisis de la cartera de negocios, también conocida como “análisis de Portafolio”, en nuestro medio conocida como matriz BCG o matriz de crecimiento – participación. Que es una matriz de 2x2, donde se clasifican los productos o UEN según la tasa de crecimiento del mercado, el cual sirve de indicador de atractivo del mismo y la participación relativa o cuota de mercado que se utiliza como indicador de la competitividad detentada, de donde se obtiene la siguiente matriz.

A su vez los cuatro cuadrantes de la rejilla representan distintas categorías de las unidades estratégicas de negocios (UEN) o bien de productos muy importantes. Estas cuatro categorías no solo nos sirve para saber que estrategias de marketing aplicar sino también superpone elementos de análisis financiero, tales como generación y requerimientos de fondos según cada etapa del producto y es una redefinición del concepto tradicional del ciclo de vida del producto.

Cada cuadrante viene representado por una figura o ícono, en el eje vertical de la matriz define el crecimiento en el mercado, y el horizontal la cuota de mercado.

GRAFICO No. 2.11 MATRÍZ BCG CRECIMIENTO – PARTICIPACIÓN



FUENTE: Fundamentos de Marketing – William J. Stant

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

a) ESTRELLA: Gran crecimiento y gran participación de mercado. Se recomienda potenciar al máximo dicha área de negocio hasta que el mercado se vuelva maduro, y la UEA se convierta en vaca lechera, en este segmento se encuentra nuestra competencia que son las grandes firmas auditoras o asesores financieros de renombre y con trayectoria en el mercado.

b) INCÓGNITA: Gran crecimiento y poca participación de mercado. Hay que reevaluar la estrategia en dicha área, que eventualmente se puede convertir en una estrella o en un perro, en este segmento se encuentra **ROBLES & AGUIRRE S.A., ASOCIADOS**, proyectamos a través de los estudios que vamos a tener un gran crecimiento, inicialmente como empresa nueva tendremos pocos clientes, aquí dependerá mucho nuestra estrategia para poder captar más y hacer fieles a los que tenemos, ofreciéndoles nuestro servicio personalizado con los resultados óptimos esperados.

c) VACA LECHERA: Poco crecimiento y alta participación de mercado. Se trata de un área de negocio que servirá para generar efectivo necesario para crear nuevas estrellas.

d) PERRO: Poco crecimiento y poca participación de mercado. Áreas de negocio con baja rentabilidad o incluso negativa. Se recomienda deshacerse de ella cuando sea posible. Generalmente son negocios o productos en su última etapa de vida. Raras veces conviene mantenerlos, en este segmento se encuentran las empresas de asesoría que han perdido su credibilidad en el mercado o aquellas que no estuvieron capacitadas en todo momento para resolver las necesidades que las sociedades requerían.

Análisis:

En el proyecto elaborado se busca poder contribuir de manera eficaz con todas las sociedades naturales o jurídicas, brindándoles todo tipo de asesorías administrativa, financiera o tributaria, la matriz Boston Consulting Group nos ayuda analizar el crecimiento y participación de nuestro servicio.

El gráfico No. 2.11 señala a Robles & Aguirre S.A. como una empresa Incógnita considerando teóricamente que las unidades de negocio se inician con el intento de ingresar en un mercado en etapa de crecimiento, ya que es un servicio que tiene buenas oportunidades de desarrollo y utilidades a largo plazo para nuestra organización.

Las estrategias apropiadas serían: desarrollo del mercado, desarrollo del servicio. El objetivo es convertirse en un servicio de vaca lechera ya que este genera fondos y utilidades, y a través del estudio de marketing se prevé establecer las diferentes variables que serán fundamentales al momento de la toma de decisión por parte de los consumidores, entre

estas variables se encuentran la segmentación del mercado, el precio promedio a pagar, las promociones.

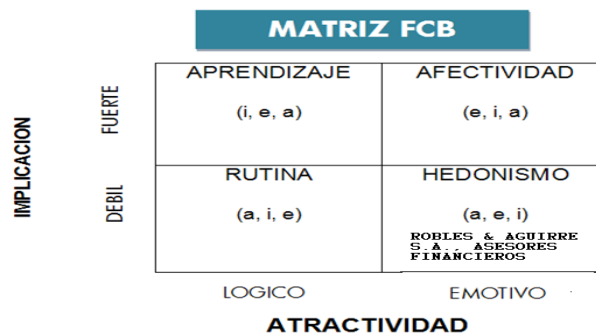
La estrategia de marketing tiene que ser agresiva para conservar o incluso obtener más participación en el mercado, realizando campañas publicitarias o gastos para brindar un valor extra al servicio.

Al final de cada período se deberá hacer un análisis para poder determinar si se ha tenido éxito en las estrategias implementadas y poder evaluar los posibles errores que se puedan dar.

Las expectativas del proyecto son buenas por lo tanto se espera convertir el servicio en Vacas Lecheras y de esta manera poder tener una estabilidad dentro de **Robles & Aguirre S.A.**, se espera de esta forma tener una buena participación en el mercado y generar mayores entradas.

2.3.2. Matriz Implicación

GRAFICO No. 2.12 MATRÍZ IMPLICACION ROBLES & AGUIRRE S.A.



FUENTE: Fundamentos de Marketing – William J. Stant
 ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

La matriz FCB relaciona la implicación de compra del consumidor con la motivación de compra predominante entre la razón y la emoción; con ello se determina que para la adquisición de nuestro servicio de asesoría

financiera- contable se encuentra en el cuadrante de hedonismo siendo un producto con débil implicación pero con atractividad más emotiva que racional; se podría creer que es lógica pero con la estrategias de comunicación lo que se desea lograr es una conexión afectiva con nuestro servicio personalizado y el sentimiento que se tiene al ser usado.

2.3.3. Macro y Micro Segmentación

Macro Segmentación

A través del estudio realizado por medio de las encuestas se puede concluir que el mercado objetivo son las medianas empresas.

Para comenzar el negocio vamos a estar ubicados en Guayaquil ya que es el puerto principal del Ecuador. El 70% de las empresas encuestadas que han previamente determinado sus metas y objetivo habiéndolas cumplido.

Micro segmentación

Para las microempresas se ha determinado que los asesoramientos financieros y administrativos, serán realizados con un enfoque especial sin dejar aún lado el macro ambiente.

2.3.4. Fuerzas de Porter

GRAFICO No. 2.13 FUERZAS DE PORTER



FUENTE: Fundamentos de Marketing – William J. Stant
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

El sector en el cual se encuentra nuestra empresa, es de servicios, podemos decir que los competidores actuales son los grandes consultores, que se enfocan mayormente en compañías ya desarrolladas y con experiencia. Las empresas consultoras están en boga, la demanda está creciendo por esa razón.

Nuestra empresa brindará sus servicios a todas las sociedades naturales y jurídicas, ya sean estas de asesoramiento financiero y administrativo. Ofreciendo precios asequibles y de esta manera poder llegar más a todo tipo empresas.

El grado de rivalidad es moderado, ya que hay un factor diferenciador entre nuestra compañía y las demás existentes.

AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

Las barreras de entrada para los nuevos competidores es baja ya que se requiere más del conocimiento intelectual que de infraestructura física para poder iniciarse en este tipo de negocios. Podemos reconocer que esto es un punto en contra ya que es relativamente fácil entrar en este sector. Cabe recalcar que si la competencia aumenta, provocara que nuestros precios sean aun más competitivos y no obtendríamos muchas ganancias.

Para tratar de evitar que esto ocurra en lo más mínimo posible, tenemos un factor diferenciador de la competencia ya existente, rapidez, precios asequibles, calidad y accesibilidad.

AMENAZA DE PRODUCTOS SERVICIOS SUSTITUTIVOS

La mayor amenaza para nosotros es directamente las demás consultoras, sin embargo, hemos considerado que La Pequeña Industria

de Guayaquil cuenta con una alianza internacional con “Los expertos de PUM” que es un grupo de expertos Seniors Holandeses, estos brindan asesoramiento gratuito.

Los expertos de PUM, cuentan con una amplia y larga experiencia y ellos ofrecen sin costo, asesoramiento técnico o formación en los sectores de la gestión general, políticas financieras y de personal, marketing, logística, tecnología, investigación y desarrollo, etc.

Para nosotros si existe una amenaza de productos sustitutos pero en un porcentaje moderado ya que el servicio que ofrece la consultora Holandesa requiere de criterios muy elevados y también la falta de información por parte de MIPYNES, hace que sea una amenaza no muy fuerte y más bien moderada.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

El poder de negociación de los proveedores es muy mínimo, ya que en este caso es un servicio que requiere de conocimientos intelectuales.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

Es moderado ya que los clientes tienen la opción de escoger las diferentes consultoras existentes.

Por otro lado un punto a nuestro favor es que brindamos servicios para MIPYMES, y esto es un factor diferenciador.

PRODUCTO

Las sociedades e industrias en el transcurso de sus actividades habituales se encuentran con ciertos problemas o dificultades en el área contable-tributaria, además, la resolución de los mismos no ocurren con la rapidez

apropiada; es por esto que muchas de ellas optan por contratar los servicios de profesionales individualmente o como empresas especialistas.

El objetivo es dar a conocer el producto o servicio que reciben va a satisfacer sus necesidades, para lo cual, nuestra empresa pondrá a disposición una serie de servicios, tales como; servicios de contabilidad, planeación fiscal, elaboración de anexos transaccionales, elaboración de declaración de impuestos, reclamos administrativos y judiciales en materia fiscal, auditorías financieras y de gestión, entre otros.

PRECIO

ROBLES & AGUIRRE S.A., al ser una empresa que busca obtener rentabilidad en el corto, mediano y largo plazo, brindará un servicio a todo tipo de sociedades naturales o jurídicas a un precio razonable, para ser competitivos en el mercado.

Cabe mencionar que el precio de un producto o servicio no sólo es cuantificable en su valor monetario, sino también podría valorarse en un costo de reposición o costo de transaccionalidad; es decir, el valor por el que podría intercambiarse en una negociación con otra empresa en forma de canje; así por ejemplo, podría ofrecer sus servicios a cambio de recibir otro tipo de producto o servicio que le convenga como canjes publicitarios. Para este particular las normas ecuatorianas de contabilidad expresan:

Cuando los bienes son vendidos o los servicios son prestados a cambio de bienes o servicios no similares, el intercambio es considerado como una transacción que genera ingreso. El ingreso es cuantificado al valor justo de los bienes o servicios recibidos, ajustado por la cantidad de cualquier efectivo o equivalentes de efectivo transferidos.

Para la determinación inicial de precios, este estudio se basa en la experiencia de quienes lo elaboran, pues, dichas personas han trabajado

durante varios años en esta rama económica. Cabe mencionar que los precios estarán de acuerdo al movimiento económico de las compañías.

- Para reclamos tributarios concernientes a devolución de impuestos como el IVA exportadores, devolución de pago en exceso del Impuesto a la Renta o devoluciones por pagos indebidos los precios se encuentran regidos por porcentajes sobre el monto de reclamación, mismos que en promedio son:

TABLA No. 2.10 RANGO DE PRECIOS DEVOLUCIONES FISCALES

RANGO	COSTO (EN PORCENTAJE)
Menos de USD \$ 1.000	USD \$ 100
De USD \$1.001 a USD \$ 5.000	10% del monto del reclamo
De USD \$5.001 a USD \$ 10.000	8% del monto del reclamo
De USD \$10.001 a USD \$ 50.000	6% del monto del reclamo
De USD \$50.001 a USD \$ 100.000	5% del monto del reclamo
Más de USD \$ 100.000	4% del monto del reclamo

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

- En cuanto a planeación fiscal, declaraciones de impuestos y reclamos tributarios en la instancia administrativa o la legal, los precios se encuentra regidos por horas, así se tiene que:

TABLA No. 2.11 RANGO DE PRECIOS DECLARACIONES MENSUALES

SERVICIO	COSTO (USD \$)
Declaración Impuestos IVA	USD \$ 20,00
Declaración Impuestos Retención Renta	USD \$ 20,00
Reclamos Administrativos, Tributarios y Aduaneros	USD \$ 50,00

Planeación Fiscal	USD \$ 50,00
-------------------	--------------

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

En cuanto a los servicios contable-tributarios, en base a la experiencia acumulada, se afirma que en promedio, el costo para las PYMES se encuentra entre USD \$ 250,00 a USD \$ 600,00; dependiendo del nivel de ingresos y transaccionalidad de las compañías. Este tipo de servicio incluye la realización de la contabilidad, elaboración de los impuestos y retenciones de los mismos y elaboración del anexo transaccional.

PLAZA

El canal de la mayor parte de los servicios es corto y muy simple, debido a su característica de inseparabilidad. Esto es, un servicio generalmente no puede ser separado de su productor. Más aún, muchos servicios se crean, venden y consumen al mismo tiempo.

Por lo antes mencionado, el canal de distribución que ROBLES & AGUIRRE S.A., utilice permitirá llegar al cliente, brindando un servicio personalizado, acorde a las necesidades de cada uno, para de esta manera cumplir con las expectativas del cliente. Por otra parte es importante tener una buena ubicación de la empresa es indispensable cuando se distribuye un servicio directamente del productor al usuario, sobre todo hoy cuando el público busca ante todo la comodidad.

PROMOCION

Para nuestra empresa, se buscara a través del marketing de servicios, crear conciencia e interés en el servicio de asesorías contable-tributaria, especialmente al mercado objetivo.

A pesar de lo expuesto, en el mercado de los servicios contable-tributarios la publicidad por medios ortodoxos o comunes no es la más utilizada, pues

son los referidos de clientes los de mejor resultado, es por esto que, brindar un servicio que supere las expectativas de los clientes es imprescindible.

Sin embargo, en lo referente a la promoción, es necesario asistir a eventos sociales, culturales y a aquellos a los que los ejecutivos de que representen a posibles clientes concurren, para de esta manera generara una interacción y concretar futuras asesorías.

2.4 ESTUDIO TÉCNICO

La localización adecuada de la empresa que se crearía con la aprobación de este proyecto puede determinar el éxito o el fracaso de un negocio. Por ello, la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto obedecerá no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e incluso, de preferencias emocionales. Con todos ellos, sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

La decisión de localización de un proyecto es una decisión de largo plazo con repercusiones económicas importantes que deben considerarse con la mayor exactitud posible. La importancia de una selección apropiada para la localización del proyecto se manifiesta en diversas variables, cuya recuperación económica podría hacer variar el resultado de la evaluación, comprometido en el largo plazo con una inversión probablemente grandes cantidades de capital, en un marco de carácter permanente de difícil y costosa alteración.

Existen diferentes métodos para tomar la decisión del lugar óptimo donde funcionaran las oficinas administrativas entre los cuales tenemos los siguientes:

- **MÉTODO DE EVALUACIÓN POR FACTORES NO CUANTIFICABLES**

Las principales técnicas subjetivas utilizadas para emplazar la planta sólo tienen en cuenta factores cualitativos no cuantificados, que tienen mayor validez en la selección de la macro zona que en la ubicación específica.

Los tres métodos que se destacan son los denominados como antecedentes industriales, factor preferencial y factor dominante.

El método de **antecedentes industriales**, supone que si en una zona se instala una industria similar, ésta será adecuada para el proyecto.

El criterio del **factor preferencial**, se basa en la selección en la preferencia personal de quien debe decidir.

El criterio del **factor dominante**, más que una técnica, es un concepto, puesto que no otorga alternativas a la localización, como la minería o el petróleo donde la fuente de los minerales condiciona la ubicación.

- **MÉTODO DE BROWN Y GIBSON**

Parecido al método cualitativo de por puntos, pero ahora combina factores posibles de cuantificar como los factores subjetivos a los que se le asignan valores ponderados de peso relativo. Este consta de 4 etapas:

Asignar un valor relativo a cada factor objetivo FO.

Estimar un valor relativo de cada factor subjetivo FS.

Combinar los factores objetivos y subjetivos, asignándole una ponderación relativa para obtener una medida de preferencia de localización MPL.

Seleccionar la ubicación que tenga la máxima medida de preferencia de localización.

- **MAXIMIZACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO**

La decisión acerca de la mejor localización, sobre la base de un criterio económico, corresponde a la maximización del valor actual neto de los flujos de caja asociados con cada opción de ubicación del negocio. En términos generales puede afirmarse que los factores que influyen en la determinación de localización del proyecto son fundamentalmente de costo, puesto que las proyecciones calculadas de demanda se mantendrán casi siempre constantes, sea cual fuere la localización que se seleccione.

- **LA DEMANDA DE LAS ÁREAS DE INFLUENCIA**

Muchas decisiones de localización, condicionan a la demanda de un producto o servicio, en especial cuando se trata de un proyecto en el cual el consumidor es quien debe interactuar físicamente con la localización del proyecto, como es el caso de supermercados, hoteles, cines, centros comerciales por mencionar unos casos. Si bien los costos derivados de las distintas opciones son relevantes de ser analizadas, en la práctica el factor que más pesa, es la demanda que ese lugar puede generar en el proyecto.

Para nuestro estudio de localización usaremos el método cualitativo por puntos.

- **MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS**

Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a 1, depende fuertemente del criterio y la experiencia del evaluador. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

En el gráfico (GRAFICO No. 2.14) aplicamos el método para escoger la mejor opción de localización para nuestra empresa.

Los factores que consideramos para ponderar la localización del proyecto entre los más relevantes tenemos.

Cercanía a las Instituciones Públicas, le asignamos la mayor ponderación un 35%, la mayoría de nuestro trabajo está relacionado con las instituciones del estado. La tendencia de localizar el proyecto en las cercanías de las fuentes.

Mano de Obra disponible, la cercanía del mercado laboral adecuado generalmente se convierte en un factor importante en la elección de la ubicación. Le asignamos un 25% de ponderación.

El costo del servicio, le asignamos una ponderación del 20%, la asesoría que vamos ofrecer es personalizada por ende el sector donde nos ubiquemos influirá en el costo.

El entorno laboral, le asignamos un 15% de ponderación, dependiendo de la zona en donde nos encontremos y desarrollemos nuestras actividades.

El costo de los insumos, le asignamos un 5% de ponderación que viene hacer el costo de la papelería y otros.

Para nuestro estudio consideramos tres posibles lugares de donde se puede ubicar nuestra empresa:

En el Norte, por el sector de la Kennedy Norte cercanías al World Trade Center, en el Centro por el sector de la Nueve de Octubre y en la vía a Samborondon por el sector de la Piazza entre ríos, aplicando el método y en base a las ponderaciones asignadas obtuvimos como resultado óptimo el valor más elevado de un 5,90% de aceptación, por ende la localización del proyecto nuestras oficinas se van ubicar en el centro de la ciudad de Guayaquil entre las calles nueve de octubre entre Pichincha y Pedro Carbo.

GRAFICO No. 2.14 FACTORES DETERMINANTES DE LA LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA ROBLES & AGUIRRE S.A.

FACTOR	PESO	NORTE		CENTRO		SAMBORONDON	
		SECTOR KENNEDY NORTE POR EL WORLD TRADE CENTER		SECTOR DE NUEVE DE OCTUBRE ENTRE PICHINCHA Y PEDRO CARBO		SECTOR PIAZZA ENTRE RIOS	
		CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION
Cercanía a las Instituciones Públicas	0,35	7	2,45	8	2,80	3	1,05
M.O. Disponible	0,25	4	1,00	6	1,50	2	0,50
Costo de Servicio	0,20	5	1,00	4	0,80	6	1,20
Entorno laboral	0,15	3	0,45	5	0,75	5	0,75
Costo de Insumos	0,05	2	0,10	1	0,05	4	0,20
TOTAL	1,00		5,00		5,90		3,70

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

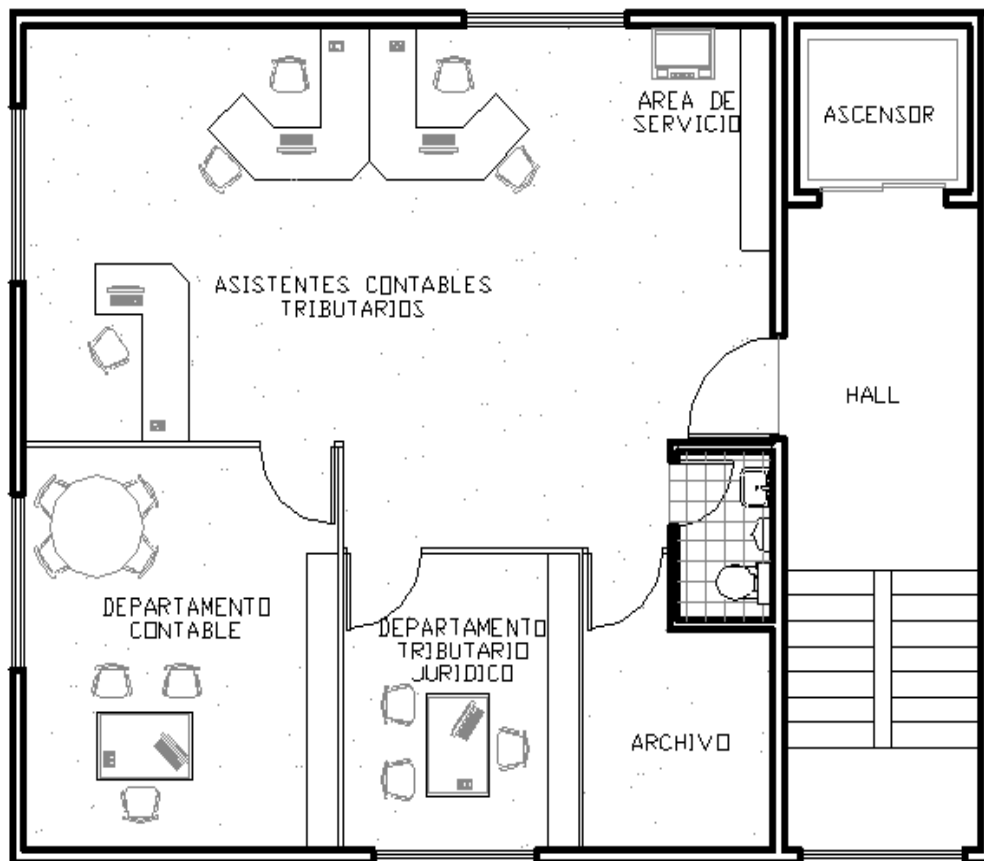
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

2.4.1. NECESIDADES DE ACTIVOS

Dentro de los procesos para llevar a cabo la entrega del servicio con mayor efectividad se necesitaran los siguientes equipos y suministro:

Compra de muebles, mesas, archivadores de madera, laptops, sistema contable entre otros.

GRAFICO No. 2.15 DISTRIBUCIÓN LAS ESTACIONES DE TRABAJO DE LA EMPRESA ROBLES &AGUIRRE S.A.



ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

CAPÍTULO III

3.1 INVERSION

El objetivo de este estudio es analizar la factibilidad económica-financiera del presente proyecto; para lo cual se estructurarán estados financieros presupuestados para cinco años, los cuales se basarán en la información del estudio de mercado y del estudio técnico. Los Estados Financieros a presupuestar serán el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado Integral y Flujos de Caja del Inversionista y con deuda. Y determinar posibles tendencias que influyan en el normal desenvolvimiento de las operaciones de la organización.

Posterior a esto, es necesario recurrir a herramientas financieras para la toma de decisiones en la factibilidad de un proyecto, las cuales son Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de recuperación de la Deuda, Punto de Equilibrio, entre otras.

Después de haber realizado todo este análisis, se podrá emitir una opinión final sobre la factibilidad económica del proyecto, que conjuntamente con las conclusiones de los estudios de mercado y técnico, se determinará la real factibilidad de la implementación del proyecto.

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se pueden agrupar en tres tipos: Activos Fijos, Activos Intangibles y el Capital de trabajo.

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Dentro de este rubro se encuentran el mobiliario, los equipos informáticos y de comunicación que se requiere para las diferentes áreas de nuestra empresa, el costo total de la nueva empresa alcanza los \$ 10.355,00; conforme el siguiente detalle:

**TABLA No. 3.1
MUEBLES DE OFICINA**

Muebles de Oficina	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Estaciones de Trabajo en "L" (Incluye sillas)	3	205,00	615,00
Escritorio	2	189,00	378,00
Mesa de Trabajo	2	80,00	160,00
Pizarra	1	80,00	80,00
Mesas Centrales	2	25,00	50,00
Sillas para clientes	10	35,00	350,00
Silla para escritorio	2	70,00	140,00
Archivadores	5	80,00	400,00
Sillones largos	3	110,00	330,00
		Total	\$ 2.503,00

FUENTE: MUEBLE FACIL / LUZURIAGA OBRAS Y PROYECTO
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para adecuar nuestras instalaciones incurriremos en la compra de escritorios, estaciones de trabajo en “L” para que se gane espacio dentro de las oficinas, sillas y sillones largos para los clientes para que esperen en recepción, una pizarra, cuando se dicten las capacitaciones internas o externas y archivadores.

**TABLA No. 3.2
EQUIPOS DE COMPUTACION Y OFICINA**

Equipos de Computación	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
PC Laptops	3	715,00	2.145,00
PC Desktop	4	399,00	1.596,00
Software Contable	1	1.000,00	1.000,00
Impresoras – Multifunción	3	120,00	360,00
			\$ 5.101,00
Equipos de Oficina	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos	4	23,00	92,00
Copiadora	1	460,00	460,00
Aire Acondicionado Split	2	500,00	1.000,00
Infocus	1	600,00	600,00
Sumadoras casio	4	80,00	320,00
Telefax	1	129,00	129,00
Conmutador	1	150,00	150,00
			\$ 2.751,00
Total			\$ 7.852,00

FUENTE: COMPU SOLUTIONS
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para desarrollar nuestras actividades haremos uso de la compra de Laptop Toshiba para los Jefes departamentales y de PC Desktop para los respectivos asistentes, así también impresoras multiusos y tenemos que invertir en la compra de un software contable para tener al día nuestra contabilidad, todo esto por un monto de \$ 5.101,00.

Para la logística en la comunicación y adecuación en las oficinas se van adquirir teléfonos, copiadoras, aires acondicionado tipo Split, un Infocus para

las capacitaciones, sumadoras para los jefes y asistentes y un conmutador en general, todo por un valor de \$ 2.751,00.

TABLA No. 3.3
TOTAL DE ACTIVO FIJO TANGIBLES

Total Activos Fijos Tangible	Valor Anual
Muebles de Oficina	2.503,00
Equipo de Oficina	2.751,00
Equipo de Computación	5.101,00
Total	\$ 10.355,00

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

ACTIVOS INTANGIBLES

Se definen como “el conjunto de bienes inmateriales, representados en derechos, privilegios o ventajas de competencia que son valiosos porque contribuyen a un aumento en ingresos o utilidades por medio de su empleo en el ente económico; estos derechos se compran o se desarrollan en el curso normal de los negocios”.

El reconocimiento de una partida como activo intangible exige, que la empresa, demuestre que el elemento en cuestión cumpla: la definición de activo; y el criterio de reconocimiento. El requerimiento se aplicará a los costos soportados inicialmente, para adquirir o generar internamente un activo intangible, y para aquéllos en los que se haya incurrido posteriormente para añadir, sustituir partes del mismo o realizar su mantenimiento. Para nuestra empresa no tendremos activos intangibles.

CAPITAL DE TRABAJO

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

Los métodos principales para calcular el monto de la inversión en capital de trabajo son el contable, el del período de desfase y el del déficit acumulado máximo.

- **MÉTODO CONTABLE**

Para los requerimientos de capital de trabajo es la de cuantificar la inversión requerida en cada uno de los rubros de los activos corrientes, considerando que parte de estos activos pueden financiarse por pasivos de corto plazo, como los créditos de proveedores o los préstamos bancarios. Los rubros del activo corriente que se cuantifican en el cálculo de esta inversión son el saldo óptimo para mantener en efectivo, el nivel de cuentas por cobrar apropiado y el volumen de existencias que se debe mantener, por un lado, y los niveles esperados de deudas promedios de corto plazo, por otro. La inversión en efectivo dependerá de tres factores: El costo de que se produzcan saldos insuficientes, el costo de tener saldos excesivos y el costo de administración.

- **MÉTODO DEL PERÍODO DE DESFASE**

Este método consiste en determinar la cuantía de los costos de operación que debe financiarse desde el momento en que se efectúa el primer pago por la adquisición de la materia prima hasta el momento en que se recauda el ingreso por la venta de los productos que se destinará a financiar el período de desfase siguiente. Este período de recuperación puede ser de corto o de largo plazo.

Para calcular nuestro capital de trabajo utilizaremos el siguiente método.

- **METODO DEL DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO**

El cálculo de la inversión en capital de trabajo por este método supone calcular para cada mes los flujos de ingresos y egresos proyectados y determinar su cuantía como el equivalente al déficit acumulado máximo. Este método nos permite obtener el déficit máximo acumulado refleja la cuantía de los recursos a cubrir durante todo el tiempo en que se mantenga el nivel de operación que permitió su cálculo.

Como podemos observar los ingresos que hemos proyectado para el primer año se basa en la cantidad de servicios que ofrecemos y la frecuencia en que nos van solicitar los mismos durante el año, y lo multiplicamos por su respectivo precio de mercado. Cabe indicar que la demanda de nuestro servicios no es cíclica hay meses como de Enero – Abril donde obtendremos mejores réditos por ser meses en que se tienen que preparar los balances para presentar al Servicio de Rentas Internas y adicional luego presentarlos a la Superintendencia de Compañías por ende nuestros servicios son mas solicitados, en los meses subsiguientes es muy baja la demanda se vuelve a recuperar por Noviembre y Diciembre donde se comienza a preparar el cierre del año Fiscal.

Entre los principales egresos tenemos los Gastos Administrativos que son la nómina de los empleados, los gastos de mantenimiento en los cuales vamos a incurrir para adecuar las instalaciones de la empresa, gastos de alquiler aquí también consideramos el anticipo que estamos dando por 3 meses de adelantado, los gastos de constitución como son notarizar las escrituras de constitución, obtener los nombramientos de los representantes legales de la empresa debidamente notariados, permisos de funcionamientos y otros gastos legales asociados. Los servicios básicos como agua, luz, teléfono, internet e alícuotas del edificio por mantenimiento

y seguridad, los gastos de publicidad en los cuales vamos a incurrir vamos a hacer una campaña en internet, periódico, volantes y otros medios para promocionar nuestros servicios.

Los gastos operativos son el transporte y la movilización del personal cuando le toque visitar a los respectivos clientes, tener un servicio de taxis ejecutivos a disposición o cancelar el consumo de gasolina a gerencia cuando este incurra en una cita de negocios.

Los suministros de oficina para que cada puesto de trabajo este debidamente equipado, los suministros de limpieza para tener las oficinas impecables que es el primer reflejo ante los clientes.

Como resultado del método obtenemos que el máximo déficit acumulado asciende a \$ 4.629,63, por lo que esta será la inversión que deberá efectuarse en el capital de trabajo para financiar la operación normal del proyecto.

**TABLA No. 3.4 CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA ROBLES & AGUIRRE S.A.
MÉTODO DEL DÉFICIT ACUMULADO**

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO 1
INGRESOS	8.240,14	9.340,14	10.540,14	18.060,14	6.040,14	3.540,14	2.360,00	2.072,64	2.020,14	3.020,14	12.018,47	17.447,77	94.700,00
EGRESOS													
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	5.779,92	69.359,01
GASTOS MANTENIMIENTO	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	750,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	154,50	1.854,00
GASTOS DE ALQUILER	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4.800,00
GASTOS PUBLICIDAD	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
SERVICIOS BASICOS	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	1.056,00
GASTOS OPERATIVOS	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
SUMINISTROS DE OFICINA	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	227,85	2.734,25
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	13,57	162,80
TOTAL EGRESOS	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	6.986,34	83.836,07
SALDOS	1.253,80	2.353,80	3.553,80	11.073,80	-946,20	-3.446,20	-4.626,34	-4.913,70	-4.966,20	-3.966,20	5.032,13	10.461,43	10.863,93
SALDO ACUMULADO	1.253,80	3.607,60	7.161,40	18.235,20	17.289,00	13.842,81	9.216,47	4.302,77	-663,43	-4.629,63	402,50	10.863,93	80.882,43

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.2 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Una vez determinada la inversión inicial de \$ **14.984,63**, necesaria para el proyecto calculamos el porcentaje de capital propio con el que contamos y el porcentaje que debemos financiar, que es el 60% de capital propio y 40% será a través de un préstamo otorgado por una entidad bancaria del país.

TABLA No. 3.5

FUENTES DE FINANCIAMIENTO
ROBLES & AGUIRRE S.A.

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	
40%	60%
<u>PRÉSTAMO</u>	<u>CAPITAL PROPIO</u>
\$ 5.993,85	\$ 8.990,78

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

El capital propio está compuesto de la siguiente forma entre los accionistas.

TABLA No. 3.6

CAPITAL PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS ROBLES & AGUIRRE S.A.

CAPITAL DE LOS ACCIONISTAS	
<u>CARLOS AGUIRRE</u>	\$ 4.495,39
<u>OMAR ROBLES</u>	\$ 4.495,39

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para financiar las operaciones de la empresa correspondiente al 40%, se ha incurrido en un préstamo de \$ **5.993,85** costado al Banco del Pacífico

a una tasa de Interés del **11,23%** para créditos tipo PYMES aún período de 5 años con pagos mensuales. **(ANEXO 2)**

TABLA No. 3.7
TABLA DE AMORTIZACIÓN DE ROBLES & AGUIRRE S.A.

MONTO	\$ 5.993,85
TASA NOMINAL	11,23%
FRECUENCIA DE PAGO ANUAL	
NÚMERO DE PAGOS	5

N° PAGO	MONTO CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO DEUDA
0				\$ 5.993,85
1	\$ 1.572,23	\$ 625,54	\$ 946,68	\$ 5.047,17
2	\$ 1.572,23	\$ 513,55	\$ 1.058,68	\$ 3.988,49
3	\$ 1.572,23	\$ 388,31	\$ 1.183,92	\$ 2.804,57
4	\$ 1.572,23	\$ 248,25	\$ 1.323,97	\$ 1.480,60
5	\$ 1.572,23	\$ 91,63	\$ 1.480,60	\$ 0,00

FUENTE: BANCO DEL PACÍFICO
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.3 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El Estado de Situación Financiera también utiliza para mostrar el efecto acumulado de las operaciones que se han efectuado en el pasado. Nos muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos con los que cuenta la empresa para las futuras operaciones, así como los derechos que existen sobre los mismos y que aparecen bajo el nombre de pasivos y capital contable.

A continuación detallamos el estado de situación financiera de nuestra empresa para el primer año de operación.

TABLA No. 3.8
ROBLES & AGUIRRE S.A. ASESORES FINANCIEROS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 1 DE ENERO 2012

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS</u>	
<u>ACTIVOS CIRCULANTES</u>		<u>FINANCIAMIENTO</u>	
<u>EFFECTIVO</u>		<u>PASIVO DIFERIDO</u>	
Capital de Trabajo	\$ 4.629,63	Préstamo Largo Plazo	\$ 5.993,85
TOTAL	\$ 4.629,63	TOTAL PASIVO	\$ 5.993,85
<u>ACTIVO NO CIRCULANTES</u>		<u>PATRIMONIO</u>	
<u>ACTIVO FIJO TANGIBLE</u>		<u>CAPITAL</u>	
Muebles de Oficina	\$ 2.503,00	<i>Omar Robles</i>	\$ 4.495,39
Equipos de Computación	\$ 5.101,00	<i>Carlos Aguirre</i>	\$ 4.495,39
Equipos de Oficina	\$ 2.751,00		
TOTAL	\$ 10.355,00	TOTAL PATRIMONIO	\$ 8.990,78
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	\$ 0,00		
TOTAL	\$ 0,00		
TOTAL ACTIVOS	\$ 14.984,63	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 14.984,63

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Los estados financieros de Robles & Aguirre S.A. han sido preparados de acuerdo a las Normas Internacionales Financieras (NIIF), estos reflejan fielmente la situación financiera de nuestra empresa durante al 1 enero del 2012 fueron aprobados por el Gerente General de nuestra institución.

En la preparación de los estados financieros se han utilizado determinadas estimaciones realizadas por la administración de la compañía, para cuantificar algunos de los activos, pasivos, ingresos y gastos que figuran en ellos registrados.

3.4 INGRESOS

Constituyen todos los ingresos que recibe nuestra empresa por la venta de sus servicios de asesoría financiera – contable.

Para obtener un ingreso estimado en nuestro primer año nos basamos en los servicios que ofrecemos y sus costos, y las posibles cantidades de servicios que deseamos colocar.

TABLA No. 3.9
INGRESOS DE LA EMPRESA ROBLES & AGUIRRE S.A.

SERVICIOS	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
DECLARACIONES IVA	1,500	20.00	30,000.00
DECLARACIONES IR	255	20.00	5,100.00
RECLAMOS FISCALES Y TRAMITES	162	50.00	8,100.00
PLANEACION FISCAL	60	50.00	3,000.00
ASESORIA FINANCIERA, CONTABLE	105	300.00	31,500.00
VARIOS RECURSOS HUMANO, PERMISOS	68	250.00	17,000.00
			\$ 94,700.00

FUENTE: GESTIC CIA. LTDA.
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

A continuación detallamos como vamos a proyectar las ventas para el flujo de caja en los 5 años que dura el proyecto.

Para hacer el cálculo buscamos la información de la base de datos de los anuarios estadísticos de la Superintendencia de Compañías de los años 2002 al 2009, observamos su respectiva variación y sacamos la tasa de crecimiento promedio en la que se han venido incrementando las empresas en el País.

TABLA No. 3.10
TASA DE CRECIMIENTO DE VENTAS DE LA EMPRESA ROBLES & AGUIRRE S.A.

AÑOS	NÚMERO DE COMPAÑÍAS REGISTRADAS EN EL ECUADOR	% DE VARIACION ANUAL	% AUMENTO PROYECTADO PARA LAS VENTAS EN 5 AÑOS
2002	28.745		
2003	31.449	8,60%	
2004	33.890	7,20%	
2005	35.926	5,67%	
2006	37.434	4,03%	
2007	37.950	1,36%	
2008	38.425	1,24%	
2009	40.202	4,42%	
TOTALES	284.021	32,51%	4,64%

FUENTE: BASE DE DATOS ANUARIOS ESTADÍSTICOS SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.5 GASTOS

3.5.1. GASTOS DE CONSTITUCION

Los gastos de constitución, que corresponden principalmente a honorarios de un abogado, publicaciones en la prensa y otros gastos en los cuales se incurre al momento de la constitución de la empresa ante la Superintendencia de Compañías. Este tipo de gasto que de acuerdo al Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Artículo 21, numeral 7, literal b.

TABLA No. 3.11
GASTOS DE CONSTITUCIÓN DE ROBLES & AGUIRRE S.A

Descripción	Año 1
Gastos de Constitución	1,000.00

FUENTE: NOTARÍA TRIGÉSIMA OCTAVA DEL CANTON GUAYAQUIL- Teléfono 2396963
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Este rubro incluye los gastos de constitución y otros gastos en los que se implica al momento de iniciar las actividades de funcionamiento.

TABLA No. 3.12
ACTIVIDADES DE FUNCIONAMIENTO

Descripción	Costos
Cargos Notariales	100.00
Certificados Oficiales (Registro)	220.00
Costos de Planeación (Estudio, Imp	100.00
Honorarios Profesionales (Abogado	400.00
Permisos de Funcionamiento	34.00
TOTAL	\$ 854.00

FUENTE: NOTARÍA TRIGÉSIMA OCTAVA DEL CANTON GUAYAQUIL- Teléfono 2396963
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Robles & Aguirre S.A., no cuenta con un espacio físico para iniciar operaciones por lo que se ve en la necesidad de alquilar un local. El alquiler se paga por adelantado para 3 meses a un costo de \$ 400 mensuales, por lo que el total de activos diferidos suman \$ 1.200,00.

**TABLA No. 3.13
GASTOS DE ALQUILER**

Descripción	Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler	400.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Depósito de anticipo 3 meses alquiler	1,200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	\$ 1,600.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00

FUENTE: Administración del Edificio "EL CONTEMPORÁNEO" – Teléfono 2452770

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para el flujo de caja, hemos proyectado que durante los 3 primeros años el valor por arrendamiento es el mismo (\$ 4.800,00) a partir del 4 año por decisión de la Administración del edificio Contemporáneo se aumenta el alquiler en 5% (\$ 5.040,00), eso se estipulara en el respectivo contrato de arrendamiento firmado por las partes.

**TABLA No. 3.14
ADECUACIONES DEL LOCAL**

DESCRIPCIÓN	COSTO
Reconstrucción de la Oficina	350.00
Conexiones de Electricidad	150.00
Pintura de las Paredes	250.00
Total	\$ 750.00

FUENTE: Juan Oreste Zambrano Piloso – Actividades de Construcción y Remodelación – Teléfono 2355595

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.5.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos representan desembolsos como son los gastos que corresponden a pagos de sueldos del personal administrativo, alquileres, suministro de oficina, servicios básicos (agua potable, energía eléctrica y telecomunicación - internet), comprenden también los

desembolsos hechos por amortizaciones y depreciaciones de los muebles y equipos. Entre estos gastos tenemos:

Sueldos y Beneficios:

Corresponden sueldos y salarios del personal administrativo como gerencia, asesores tributarios, secretaria, mensajero, estos aumentan con respecto a una tasa de variación de los salarios en los últimos 5 años.

Salarios.- Es la remuneración establecida legalmente para cada periodo laboral, que los empleadores deben pagar a sus trabajadores por sus labores.

Beneficios.- Son aquellos valores que forman parte de la remuneración mensual el trabajador y que debe recibir en los montos que señala el respectivo reglamento.

Aportes.- Resultan ser aquellas sumas de dinero que el empleador estará obligado a aportarle al estado por tener empleados. Las mismas no son recuperables para el patrono y resultan ser indispensables para aquellas personas que quieran jubilarse, ya que se les exige tener al día sus aportes patronales para poder acceder en el futuro a una jubilación, correspondiendo al patrono el 11,15% y al trabajador el 9,35%.

Inscripción al IESS

- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del patrono.
- Copia del contrato de trabajo debidamente legalizado en el Ministerio de Trabajo.
- Copia del comprobante del último pago de agua, luz o teléfono.

En el registro de inscripción se hará constar los nombres completos del trabajador, fecha de ingreso, remuneración, cargo o función que desempeña,

número de cédula de identidad o ciudadanía, o documento de identificación para los extranjeros, modalidad de contratación y dirección domiciliaria.

Décimo tercer sueldo.- El decimo tercer sueldo o Bono Navideño, deberá ser cancelado para todos los trabajadores del país hasta el 24 de diciembre. Es la suma de todos los valores percibidos durante el año, esto es, remuneraciones mensuales, viáticos y emolumentos correspondientes a bonificaciones por trabajos realizados.

Periodo de cálculo: desde el 1° de diciembre del año anterior hasta el 30 de noviembre del siguiente año.

Décimo cuarto sueldo.- El 14to. Sueldo consiste en un sueldo básico unificado vigente a la fecha de pago. (\$ 264,00).

Los trabajadores que han laborado por un tiempo inferior al período de cálculo o que se desvinculan del empleador antes de la fecha de pago, tienen derecho a una parte proporcional del 14to. Sueldo.

La forma de calcular la parte proporcional del 14to. sueldo es como sigue: Se cuentan los días calendario (incluidos los feriados y de descanso) en los que se ha mantenido relación laboral con el trabajador, para multiplicarlo por el Sueldo Básico Unificado vigente a la fecha de cálculo (US\$264 para el 2011) y la diferencia se la divide para 365 días del año.

El gasto por 14to y 13er sueldo constituye un gasto deducible a favor del empleador al momento de calcular su impuesto a la renta, siempre que respecto de aquél se haya pagado los aportes que correspondían al IESS al momento de la declaración.

Fondos de Reserva.- En cuanto al fondo de reserva al que tiene derecho el trabajador que preste servicios por más de un año y que es equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de

sus servicios y que se lo determina de conformidad con el artículo 95 del Código de Trabajo, de conformidad con las últimas reformas se puede acumular y depositar en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, lo que le permitirá al trabajador acceder a los préstamos que otorga esa entidad o se lo puede pagar mensualmente. Para el caso de acumulación tiene que hacerse una solicitud al IESS.

TABLA No. 3.15
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS DE ROBLES & AGUIRRE S.A

DESCRIPCION	SALARIO MENSUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	IESS PATRONAL 11,15%	IECE Y SECAP 1%	SALARIO ANUAL
Gerente General	800.00	800.00	264.00	400.00	800.00	89.20	8.00	13,030.40
Gerente Financiero	750.00	750.00	264.00	375.00	750.00	83.63	7.50	12,232.50
Experto Tributario	700.00	700.00	264.00	350.00	700.00	78.05	7.00	11,434.60
Asesor Legal	650.00	650.00	264.00	325.00	650.00	72.48	6.50	10,636.70
Asistente Tributario	400.00	400.00	264.00	200.00	400.00	44.60	4.00	6,647.20
Asistente Contable	350.00	350.00	264.00	175.00	350.00	39.03	3.50	5,849.30
Secretaria Ejecutiva	300.00	300.00	264.00	150.00	300.00	33.45	3.00	5,051.40
Mensajero	264.00	264.00	264.00	132.00	264.00	29.44	2.64	4,476.91
TOTAL	\$ 4,214.00	\$ 4,214.00	\$ 4,214.00	\$ 2,112.00	\$ 2,107.00	\$ 469.86	\$ 42.14	\$ 69,359.01

FUENTE: TABLA COMISIÓN SECTORIAL No 19 – ACTIVIDADES TIPO SERVICIOS www.iesgob.ec

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para las proyecciones del flujo de caja los sueldos van a aumentar en un 9,58%, esto se obtiene en base al incremento que se ha venido realizando desde el año 2006 hasta el 2010, usamos un promedio para proyectar dicho aumento.

TABLA No. 3.16
PROYECCION DE GASTOS SUELDOS Y SALARIOS DE ROBLES & AGUIRRE S.A

AÑOS	SALARIO MÍNIMO VITAL	% DE VARIACION ANUAL	% AUMENTO PROYECTADO PARA LOS GASTOS DE SUELDOS EN 5 AÑOS
2006	160,00		
2007	170,00	5,88%	
2008	200,00	15,00%	
2009	218,00	8,26%	
2010	240,00	9,17%	
TOTALES	988,00	38,31%	9,58%

FUENTE: CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL

http://www.camaraindustriaguay.com/archivos/documentos/costo_del_nuevo_salario_para_los_empleadores.pdf

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

- **Suministros y Materiales de Oficina:**

Incluye los útiles de oficina necesarios para este proyecto.

- **Servicios Básicos:**

Dentro de este rubro se considera el consumo de agua, luz y teléfono. A continuación se presenta un detalle de los gastos de administración con su correspondiente valor:

TABLA No. 3.17
GASTOS DE SUMINISTROS DE OFICINA DE ROBLES & AGUIRRE S.A.

Descripción	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	Anual
Resmas de Hojas Tamaño A4	5	2.50	12.50	150.00
Cartuchos de Impresora	5	35.00	175.00	2,100.00
Plumas	24	0.25	6.00	72.00
Lápiz Mecanico	10	1.10	11.00	11.00
Cajitas Minas	7	0.45	3.15	3.15
Borrador	7	0.10	0.70	0.70
Grapadora	7	2.40	16.80	16.80
Cajas de Grapa	7	0.60	4.20	4.20
Saca Grapa	7	1.50	10.50	10.50
Perforadora	7	2.00	14.00	14.00
Caja de Vinchas para Carpetas	3	1.10	3.30	39.60
Marcadores de Pizarra	3	0.65	1.95	23.40
Borrador Acrílico	1	0.90	0.90	0.90
Carpetas Manilas	20	0.15	3.00	36.00
Leitz	10	2.10	21.00	252.00
TOTAL	123	\$ 50.80	\$ 284.00	\$ 2,734.25

FUENTE: Papelería Jorge Aviles Legarda – Brasil No 1332 y Pedro Moncayo - Teléfono 2401306

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 3.18
SUMINISTROS DE LIMPIEZA DE ROBLES & AGUIRRE S.A.

Descripción	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	Anual
Jabón	4	0.45	1.80	21.60
Desinfectante (litro)	2	1.00	2.00	24.00
Escobas	2	1.50	3.00	3.00
Mapos	2	2.50	5.00	5.00
Ambientador	3	2.30	6.90	82.80
Papel higiéncio	4	0.55	2.20	26.40
TOTAL	17	\$ 8.30	\$ 20.90	\$ 162.80

FUENTE: MERGAMA S.A. – Cda. Bellavista calle 4ta. Solar 2-G Mz. 76 – teléfono 6007180

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para los suministros de oficina y limpieza, en el flujo de caja durante los 5 años no hacemos ninguna variación.

TABLA No. 3.19
TABLA DE SERVICIOS BASICOS DE ROBLES & AGUIRRE S.A.

Descripción	Costos	Anual
Agua Potable	15.00	180.00
Energía Eléctrica	45.00	540.00
Teléfono-Internet	28.00	336.00
TOTAL	\$ 88.00	\$ 1,056.00

FUENTE: INTERAGUA – CORPORACIÓN NACIONAL DE ELECTRICIDAD – GRUPO TV CABLE
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Los servicios básicos sufren variaciones para el agua un incremento del 3,93% lo sustentamos en base a un estudio realizado del precio del 0 -15 metros cúbicos de consumo en el sector residencial de los años 2006 al 2010, y la luz crece aún 9,26% tomando como referencia el precio del Kilovatio hora desde los años 2005 al 2010.

TABLA No. 3.20
PROYECCIÓN DE SERVICIO DE AGUA POTABLE

AÑOS	PRECIO DEL AGUA RANGO 0-15 M3 REFERENCIAL	% DE VARIACION ANUAL	% AUMENTO PROYECTADO PARA LOS GASTOS DE AGUA EN LOS 5 AÑOS
2006	0,2450		
2007	0,2490	1,61%	
2008	0,2700	7,78%	
2009	0,2800	3,57%	
2010	0,2880	2,78%	
TOTALES	1,33	15,73%	3,93%

FUENTE: INTERAGUA – ESTUDIO DEL OBSERVATORIO CIUDADANO DE SERVICIO PÚBLICO – Eco. ANDRÉS FREIRE
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 3.21
PROYECCIÓN DE SERVICIO DE LUZ

AÑOS	PRECIO KILOVATIO HORA	% DE VARIACION ANUAL	% AUMENTO PROYECTADO PARA LOS GASTOS DE LUZ EN LOS 5 AÑOS
2005	0,0759		
2006	0,0813	6,63%	
2007	0,1080	24,73%	
2008	0,1166	7,41%	
2009	0,1190	1,96%	
2010	0,1260	5,57%	
TOTALES	0,6268	46,30%	9,26%

FUENTE: www.minem.gob.pe/download.php?idTitular=3089
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.5.3 GASTOS DE VENTAS

Este rubro comprende todos los gastos relacionados a la prestación del servicio, incluye los gastos de publicidad y movilización del personal que ofrece el servicio de asesoría financiera – contable.

TABLA No. 3.22
GASTOS DE PUBLICIDAD DE ROBLES & AGUIRRE S.A.

Descripción	Costos	Anual
PUBLICIDAD	200.00	2,400.00
TOTAL	\$ 200.00	\$ 2,400.00

FUENTE: NORLOP THOMPSON ASOCIADOS S.A.
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para el flujo de caja los gastos de publicidad durante los primeros 3 años los vamos a mantener constante (\$ 2.400), a partir del 4 año como ya estamos posicionados en el mercado vamos a reducir este gasto en (\$ 1.500) usando como medio de comunicación las redes sociales.

TABLA No. 3.23
GASTOS DE TRANSPORTE DE ROBLES & AGUIRRE S.A

Descripción	Costos	Anual
TRANSPORTE	60.00	720.00
TOTAL	\$ 60.00	\$ 720.00

FUENTE: GASOLINERA PETROCOMERCIAL – AV. QUITO y PADRE SOLANO
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Así mismo para los gastos de movilización durante los primeros 3 años los vamos a mantener constante (\$ 720,00), a partir del 4 año vamos a reducir este gasto en (\$ 620,00), por poseer clientes fijos y estar mejor posicionados en el mercado.

3.5.4 DEPRECIACION DE ACTIVOS

Para determinar los gastos de depreciación se tomaron todos los activos fijos con los que cuenta el proyecto, y de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, Artículo 21, numeral 6, literal a, sería a través del método

de línea recta, que además de ser fácil de aplicar, es el que entrega el escenario más conservador ya que la depreciación no es egreso de caja, solo influye en la rentabilidad del proyecto por sus efectos indirectos sobre los impuestos, aunque las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo), nos indica que la depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil.

La vida útil de un activo es el período durante el cual se espera que el activo esté disponible para ser utilizado por una entidad, o la expresión de otra forma de medir el funcionamiento de los bienes. Los beneficios económicos asociados con un activo son consumidos a través de su uso, pero otros factores pueden resultar en la disminución de los beneficios y deben ser considerados en la determinación de la vida útil: Se puede afectar por la obsolescencia técnica o comercial.

A continuación se muestra el resumen de los activos depreciados:

TABLA No. 3.24
TABLA DE DEPRECIACION DE ROBLES & AGUIRRE S.A.

<i>Depreciación</i>						
<i>Activo</i>	<i>Valor Contable</i>	<i>Vida Contable</i>	<i>Depreciación Anual</i>	<i>Años Depreciados</i>	<i>Depreciación Acumulada</i>	<i>Valor en Libros</i>
Muebles de Oficina	2,503.00	10	250.30	5	1,251.50	1,251.50
Equipo de Computación	5,101.00	3	1,700.33	3	5,101.00	0.00
Equipo de Oficina	2,751.00	10	275.10	5	1,375.50	1,375.50
Depreciación Anual			\$ 2,225.73	Valor de Desecho		\$ 2,627.00

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.6 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

El estado de resultado Integral muestra la utilidad neta obtenida en cada periodo relacionando los ingresos y todos los costos y gastos necesarios para producir dichos ingresos.

Considerando los ingresos por prestación de servicios de asesorías contables - tributarias, costos y gastos hasta ahora analizados, es necesario proyectarlos para los cinco años posteriores; este proceso se realizara a través de la estructuración de un Estado de Resultados Integral y mediante el cual, se presentan los efectos de tales operaciones, para de esta manera determinar la utilidad disponible en cada periodo (es decir, aquellas que se obtiene después del cálculo de participaciones laborales, impuesto a la renta y reservas) o pérdida del ejercicio contable.

Con respecto al presupuesto de ventas esperado, se puede apreciar que el precio del servicio se incrementaría en un promedio del 4,64% según datos obtenidos a través del anuario estadístico años 2002 al 2009 de la Superintendencia de Compañías (**ANEXO 3**). Esta información nos ayudara a proyectar los flujos para los años comprendidos entre el 2012 – 2016.

TABLA No. 3.25
ROBLES & AGUIRRE S.A. ASESORES FINANCIEROS
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 94.700,00	\$ 99.094,08	\$ 103.488,16	\$ 107.882,24	\$ 112.276,32
TOTAL INGRESOS	94.700,00	99.094,08	103.488,16	107.882,24	112.276,32
GASTOS					
GASTOS DE ADMINISTRACION					
SUELDOS Y SALARIOS	-69.359,01	-75.781,84	-82.204,66	-88.627,49	-95.050,31
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA	-2.734,25	-2.734,25	-2.734,25	-2.734,25	-2.734,25
GASTOS SUMINISTROS DE LIMPIEZA	-162,80	-162,80	-162,80	-162,80	-162,80
GASTOS SERVICIOS BASICOS	-1.056,00	-1.113,09	-1.170,17	-1.227,26	-1.284,34
GASTOS DE ALQUILER	-4.800,00	-4.800,00	-4.800,00	-5.040,00	-5.040,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	-1.854,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	-2.225,73	-2.225,73	-2.225,73	-525,40	-525,40
GASTO DE MANTENIMIENTO	-750,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS DE VENTAS					
GASTOS DE PUBLICIDAD	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-1.500,00	-1.500,00
GASTOS DE MOVILIZACION	-720,00	-720,00	-720,00	-620,00	-620,00
TOTAL GASTOS	-86.061,80	-89.937,71	-96.417,62	-100.437,19	-106.917,11
UTILIDAD OPERACIONAL	8.638,20	9.156,37	7.070,54	7.445,05	5.359,21
GASTOS FINANCIEROS					
INTERESES	-625,54	-513,55	-388,31	-248,25	-91,63
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IM	8.012,66	8.642,82	6.682,23	7.196,79	5.267,59
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	1.201,90	1.296,42	1.002,33	1.079,52	790,14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	6.810,76	7.346,40	5.679,90	6.117,27	4.477,45
% IMPUESTO A LA RENTA	1.566,48	1.616,21	1.192,78	1.284,63	940,26
UTILIDAD NETA	\$ 5.244,29	\$ 5.730,19	\$ 4.487,12	\$ 4.832,65	\$ 3.537,18

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.6.1 VALOR DE DESECHO

Un beneficio que no constituye ingreso pero que debe estar incluido en el flujo de caja de cualquier proyecto es el valor de desecho de los activos remanentes al final del período de evaluación.

La teoría ofrece tres formas para determinar el valor de desecho:

- Contable
- Comercial
- Económico

Dos de ellas valorando los activos y una tercera estimando el proyecto por su capacidad de generar flujos positivos de caja a futuro.

Valor de Desecho Contable

El valor contable o valor en libro corresponde, al valor de adquisición de cada activo menos la depreciación que tenga acumulada a la fecha de su cálculo o, lo que es lo mismo, a lo que le falta por depreciar a ese activo en el término del horizonte de evaluación.

La determinación del valor de desecho mediante el método contable se debe efectuar sólo en el nivel de perfil y, ocasionalmente, en el de pre factibilidad. Esto último, por cuanto dicho método constituye un procedimiento en extremo conservador, ya que presume que la empresa siempre pierde valor económico en consideración sólo del avance del tiempo.

Valor de Desecho Comercial

El método comercial se fundamenta en que los valores contables no reflejan el verdadero valor que podrán tener los activos al término del período de evaluación. Por tal motivo, se plantea que el valor de

desecho de la empresa corresponderá a la suma de los valores de mercado que sería posible esperar de cada activo, corregida por su efecto tributario.

Valor de Desecho Económico

La valoración por el método económico considera que el proyecto tendrá un valor equivalente a lo que será capaz de generar a futuro. Expresado de otra manera, corresponde al monto al cual la empresa estaría dispuesta a vender el proyecto. Como usualmente el proyecto se evalúa en un horizonte de cinco años, lo más probable es que al término de ese periodo ya se encuentre en un nivel de operación estabilizado. Por lo tanto sería posible suponer que la situación del cuarto o quinto año es representativa de lo que podría suceder a perpetuidad en los años siguientes.

Para nuestro flujo de caja vamos a considerar este método como el más apropiado para nuestro proyecto.

Donde:

B = Ingreso
C = Costo
DEP = Depreciación
Ke = TMAR = CAPM

$$VD = \frac{(B - C) - DEP}{Ke}$$

$$VD = \frac{(112.276,32 - 106.917,11) - 525,40}{14,54\%}$$

$$VD = 33.234,50$$

3.7. INDICADORES FINANCIEROS

El objetivo es establecer las pautas generales que se deben considerar en cálculo de la tasa de descuento pertinente para evaluar un proyecto.

Uno de los resultados que más influye en el resultado de la evaluación de un proyecto es la tasa de descuento empleada en la actualización de los flujos de caja

3.7.1 El Costo de la Deuda (Kd)

Es la medición del costo de la deuda, ya sea que la empresa utilice bonos o un préstamo bancario, se basa que estos se deben reembolsarse en una fecha futura específica, en un monto mayor que el obtenido originalmente.

Este costo de la deuda representa el costo antes de impuestos. Dado que a él endeudarse los intereses del préstamo se deducen de las utilidades y permiten una menor tributación. El efecto sobre los tributos es que serán menores, ya que los intereses son deducibles para el cálculo del Impuesto a la renta.

Nuestra empresa consulto un crédito con el Banco del Pacífico a una tasa del 11,23%.

$$K_e = 11,23 \%$$

3.7.2 EL CÁLCULO DEL BETA

La relación que existe entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo del mercado se conoce como β . El beta mide la sensibilidad de un cambio de la rentabilidad de una inversión individual al cambio de la rentabilidad del mercado en general. Es por ello que el riesgo de mercado siempre será igual a 1.

Si el beta es superior a 1, significa que ese proyecto es más riesgoso respecto del riesgo de mercado. Un beta menor a 1 significa que dicha inversión es menos riesgosa que el riesgo de mercado. Una inversión con β igual a cero, significa que es una inversión libre de riesgo como los bonos del tesoro.

Para el cálculo del β , obtenemos un beta particular de una compañía que opere en el mismo sector de nuestro servicio y que cotice en bolsa (0,82)¹ y así sacar posteriormente un beta promedio ponderado. Es importante señalar que los β de las empresas generalmente incluyen el efecto del riesgo del endeudamiento, es decir, son β que consideran tanto el riesgo operacional como el financiero, por lo que resulta indispensable desapalancarlo para eliminar el riesgo financiero propio de la estructura de financiamiento que posee nuestra empresa.

Donde:

$\beta_{s/d}$ = Beta desapalancado o sin deuda

$\beta_{c/d}$ = Beta apalancado

tc = Tasa impuesto a la renta

D = Deuda a 1 año pasivo

P = Patrimonio

$$\beta^{s/d} = \beta^{c/d} / (1 + (1 - tc) * D/P)$$

$$\beta^{s/d} = 0,82 / (1 + (1 - 23\%) * 5.993,85 / 8.990,78)$$

$$\beta^{s/d} = 0,54185$$

3.7.3 COSTO DEL CAPITAL PROPIO O PATRIMONIAL (Ke) TMAR CAPM

En la evaluación del proyecto se considera como capital patrimonial aquella parte de la inversión que debe financiarse con recursos propios.

1. Yahoo! Finanzas / Beta

El costo implícito del capital es un concepto de costo de oportunidad que abarca tanto las tasas de rendimiento esperadas en otras inversiones como la oportunidad del consumo presente.

El costo de capital se puede calcular mediante el uso de la tasa libre de riesgo **RF** (1,54%) más un premio por riesgo **RP** (8,99%). **(ANEXO 4)**

El riesgo total del conjunto de inversiones puede calificarse como riesgo sistemático o no diversificable, circunscrito a las fluctuaciones de otras inversiones que afectan la economía y el mercado, y riesgo no sistemático o diversificable, que corresponde al riesgo específico de la empresa, porque no depende de los movimientos del mercado. El riesgo no sistemático se puede disminuir diversificando la inversión en varias empresas.

El enfoque del CAPM tiene como fundamento central que la única fuente de riesgo que afecta la rentabilidad de las inversiones es el riesgo del mercado, el cual es medido mediante el β , que relaciona el riesgo del proyecto con el riesgo de mercado.

Para poder determinar por este método se debe utilizar la siguiente ecuación.

$$Ke = \left[Rf + (Rm - Rf)\beta \right] + Riesgo País$$

$$Ke = [0,0154 + (0,08949 - 0,0154) * 0,5419] + 0,0899$$

$$Ke = 14,54 \%$$

3.7.4. COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (K_o)

Es una tasa promedio ponderada en el cual relaciona el rendimiento exigido a los activos con el rendimiento exigido al patrimonio cuando existe una deuda.

Se trata de la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para valuar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos. Muestra el valor que crean las corporaciones para los accionistas

(rentabilidad del capital invertido). Este valor o rentabilidad está por encima del costo de ese capital y sirve para agregar valor cuando se emprenden ciertas inversiones o estrategias.

Aun cuando la empresa solicite un crédito específico para determinar para el financiamiento del proyecto, los analistas coinciden que su tasa de descuento relevante debería ser K_e y no aquella basada en el costo promedio ponderado, ya que al ser un crédito específico, cada vez que la empresa amortiza capital en el pago de las distintas cuotas, la relación deuda/activos disminuye hasta llegar a un momento en que la deuda se haga cero, momento en el cual se igualan los activos con el patrimonio. Cuando ello ocurre, la relación deuda/activos es cero y la relación patrimonio/activos es 1, con lo cual se igualan K_o con K_e , como se muestra en la siguiente ecuación:

Donde:

D= Pasivo

P= Patrimonio

A= Activo

$$K_o = K_d * \frac{D}{A} + K_e * \frac{P}{A}$$

$$K_o = 13,22\%$$

3.8 FLUJO DE CAJA

El siguiente Flujo de Caja contiene todas las salidas y entradas de dinero que se generaran durante los años que se ejecuten las actividades de la empresa.

El resultado final, flujo neto constituye el efectivo que generara el proyecto y el cual se vera reflejado en el estado de situación financiera.

Para determinar el Flujo Neto se determino todos los ingresos y gastos, más los Gastos de Depreciación y Amortización dado que no son desembolsos de efectivo, menos los pagos de capital de la deuda, proyectamos 2 flujos de caja el del Inversionista y el Flujo con Deuda o Préstamo Bancario, en el segundo flujo consideramos los gastos financieros adicionalmente a los intereses generados del préstamo para la inversión inicial el valor de \$ 5.993,85 a una tasa de interés del 11,23% anual.

TABLA No. 3.26

**ROBLES & AGUIRRE S.A. ASESORES FINANCIEROS
DESDE EL AÑO 2012 AL 2015
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		94,700.00	99,094.08	103,488.16	107,882.24	112,276.32
TOTAL INGRESOS		94,700.00	99,094.08	103,488.16	107,882.24	112,276.32
GASTOS						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
SUELDOS Y SALARIOS		-69,359.01	-75,781.84	-82,204.66	-88,627.49	-95,050.31
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA		-2,734.25	-2,734.25	-2,734.25	-2,734.25	-2,734.25
GASTOS SUMINISTROS DE LIMPIEZA		-162.80	-162.80	-162.80	-162.80	-162.80
GASTOS SERVICIOS BASICOS		-1,056.00	-1,113.09	-1,170.17	-1,227.26	-1,284.34
GASTOS DE ALQUILER		-4,800.00	-4,800.00	-4,800.00	-5,040.00	-5,040.00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		-1,854.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS		-2,225.73	-2,225.73	-2,225.73	-525.40	-525.40
GASTO DE MANTENIMIENTO		-750.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS DE VENTAS						
GASTOS DE PUBLICIDAD		-2,400.00	-2,400.00	-2,400.00	-1,500.00	-1,500.00
GASTOS DE MOVILIZACION		-720.00	-720.00	-720.00	-620.00	-620.00
TOTAL GASTOS		-86,061.80	-89,937.71	-96,417.62	-100,437.19	-106,917.11
UTILIDAD OPERATIVA		8,638.20	9,156.37	7,070.54	7,445.05	5,359.21
GASTOS FINANCIEROS						
INTERESES		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS		8,638.20	9,156.37	7,070.54	7,445.05	5,359.21
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		1,295.73	1,373.46	1,060.58	1,116.76	803.88
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		7,342.47	7,782.92	6,009.96	6,328.29	4,555.33
% IMPUESTO A LA RENTA		1,688.77	1,712.24	1,262.09	1,328.94	956.62
10% RESERVA LEGAL		734.25	778.29	601.00	632.83	455.53
UTILIDAD NETA		4,919.46	5,292.38	4,146.87	4,366.52	3,143.18
DEPRECIACION		2,225.73	2,225.73	2,225.73	525.40	525.40
AMORTIZACION GASTOS CONSTITUCION						
INVERSION INICIAL	-\$ 14,984.63					
INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 4,629.63					
PRESTAMO						
AMORTIZACION PRÉSTAMO						
VALOR DE DESECHO						33,234.50
FLUJO DE CAJA TOTAL	-\$ 19,614.26	7,145.19	7,518.12	6,372.61	4,891.92	36,903.08
Ko	13.22%					
TIR	39.49%					
VAN	\$ 19,766.71					

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

En este flujo de caja permite medir la rentabilidad de toda la inversión inicial. Como podemos apreciar con una inversión \$ 14.984,63, con un capital de trabajo de \$ 4.629,63 y con la tasa de descuento Ko del 13,22%, obtenemos como resultado una TIR DE 39,49% el cual nos indica que el proyecto es factible, y si deseamos vender nuestro negocio al 5 año el valor de desecho de \$ 33.234,50.

Podemos observar en este flujo que durante todos los años de evaluación del proyecto es positivo, por las ventas proyectadas que deseamos cumplir.

TABLA No. 3.27
ROBLES & AGUIRRE S.A. ASESORES FINANCIEROS
DESDE EL AÑO 2012 AL 2015
FLUJO DE CAJA CON DEUDA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		94.700,00	99.094,08	103.488,16	107.882,24	112.276,32
TOTAL INGRESOS		94.700,00	99.094,08	103.488,16	107.882,24	112.276,32
GASTOS						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
SUELDOS Y SALARIOS		-69.359,01	-75.781,84	-82.204,66	-88.627,49	-95.050,31
GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA		-2.734,25	-2.734,25	-2.734,25	-2.734,25	-2.734,25
GASTOS SUMINISTROS DE LIMPIEZA		-162,80	-162,80	-162,80	-162,80	-162,80
GASTOS SERVICIOS BASICOS		-1.056,00	-1.113,09	-1.170,17	-1.227,26	-1.284,34
GASTOS DE ALQUILER		-4.800,00	-4.800,00	-4.800,00	-5.040,00	-5.040,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		-1.854,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS		-2.225,73	-2.225,73	-2.225,73	-525,40	-525,40
GASTO DE MANTENIMIENTO		-750,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS DE VENTAS						
GASTOS DE PUBLICIDAD		-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-1.500,00	-1.500,00
GASTOS DE MOVILIZACION		-720,00	-720,00	-720,00	-620,00	-620,00
TOTAL GASTOS		-86.061,80	-89.937,71	-96.417,62	-100.437,19	-106.917,11
UTILIDAD OPERATIVA		8.638,20	9.156,37	7.070,54	7.445,05	5.359,21
GASTOS FINANCIEROS						
INTERESES		-625,54	-513,55	-388,31	-248,25	-91,63
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS		8.012,66	8.642,82	6.682,23	7.196,79	5.267,59
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		1.201,90	1.296,42	1.002,33	1.079,52	790,14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		6.810,76	7.346,40	5.679,90	6.117,27	4.477,45
% IMPUESTO A LA RENTA		1.566,48	1.616,21	1.192,78	1.284,63	940,26
10% RESERVA LEGAL		681,08	734,64	567,99	611,73	447,74
UTILIDAD NETA		4.563,21	4.995,55	3.919,13	4.220,92	3.089,44
DEPRECIACION		2.225,73	2.225,73	2.225,73	525,40	525,40
AMORTIZACION GASTOS CONSTITUCION						
INVERSION INICIAL	-14.984,63					
INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-4.629,63					
PRESTAMO	5.993,85					
AMORTIZACION PRÉSTAMO		-946,68	-1.058,68	-1.183,92	-1.323,97	-1.480,60
VALOR DE DESECHO						33.234,50
FLUJO DE CAJA TOTAL	-13.620,41	5.842,26	6.162,61	4.960,95	3.422,34	35.368,74
TMAR	14,54%					
TIR	49,32%					
VAN	\$ 19.402,86					

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Si quisiera medir la rentabilidad de los recursos propios, debería agregar el efecto del financiamiento para incorporar el impacto del apalancamiento de la deuda.

Como los intereses del préstamo son un gasto afecto al impuesto, deberá diferenciarse qué parte de la cuota pagada a la institución que otorgo el préstamo el interés y que parte es amortización de la deuda, el interés se incorporará antes de impuesto, mientras que la amortización, por no constituir cambio en la riqueza de la empresa, no afectará al impuesto y debe compararse en el flujo después de haber calculado el impuesto

3.9 CÁLCULO DEL VAN

El valor actual neto es la diferencia entre el valor de mercado de la inversión y su costo, el cual constituye la diferencia entre sumar la inversión inicial y los flujos futuros netos descontados a valor actual. Para actualizar dichos flujos es indispensable determinar una Tasa de Capital Promedio Ponderada (K_o), la cual determina la rentabilidad que los inversionistas exigen por colocar su dinero en el proyecto; para determinar esta, hay que analizar y determinar variables como el riesgo país (R_f), la tasa pasiva referencial (K_d), Para el caso específico de Robles & Aguirre S.A. Asesores Contables Financieros, se han determinado dos tasas, la primera aplicada a la inversión de capital y la segunda, determinada para el préstamo operación a largo plazo; decisión tomada bajo el principio que la inversión de capital posee un mayor riesgo y por ende, tendrá una mayor tasa default.

Por regla general un proyecto cuyo Valor actual Neto es positivo, o mayor a cero, debería de ser aceptado, por lo que, en primera instancia podría concluirse que en base a este indicador financiero el proyecto sería viable; sin embargo, es indispensable determinar los resultados de las subsecuentes herramientas para la toma de decisión de viabilidad de un proyecto de inversión.

TABLA No. 3.28

TABLA DEL VAN EN LOS FLUJOS DE CAJA

	FLUJO CAJA DEL INVERSIONISTA	FLUJO CAJA CON DEUDA
VAN	\$ 18.150,73	\$ 19.402,86

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.10 CÁLCULO DE LA TIR

Por otro lado la TIR definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o VAN, es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión. Si la tasa de rendimiento del proyecto expresada por la TIR supera la tasa de corte, se acepta la inversión, en caso contrario se rechaza, permite conocer el rendimiento real de la inversión.

TABLA No. 3.29

TABLA DEL TIR EN LOS FLUJOS DE CAJA

	FLUJO CAJA DEL INVERSIONISTA	FLUJO CAJA CON DEUDA
TIR	39,49%	49,32%

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.11 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es definido como el valor en ventas que una empresa debe alcanzar para cubrir sus costos y gastos operativos.

Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que costo se relaciona con el volumen de producción y que gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tantos costos como gastos pueden ser fijos o variables.

El análisis del punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Es aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

Donde:

$$PE = \frac{CF}{VT - CV}$$

CF= Costos o Gastos Fijos mensuales

CV= Costos o Gastos Variables mensuales

VT= Ventas Mensuales

A continuación detallamos el punto de equilibrio en Porcentaje y en dólares.

TABLA No. 3.30
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PORCENTAJE

DESCRIPCIÓN	VALOR
COSTOS y GASTOS FIJOS	\$ 75.508,06
COSTOS y GASTOS VARIABLES	\$ 3.120,00
VENTAS	\$ 94.700,00
PUNTO EQUILIBRIO	82,45%

FUENTE: Cálculo en Hoja de Excel
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 3.31
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES

DESCRIPCIÓN	VALOR
COSTOS y GASTOS FIJOS	\$ 75.508,06
COSTOS y GASTOS VARIABLES	\$ 3.120,00
VENTAS	\$ 94.700,00
PUNTO EQUILIBRIO	\$ 78.080,51

FUENTE: Cálculo en Hoja de Excel
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Para cubrir nuestros gastos mensuales debemos vender al menos \$ 78.080,51 y cumplir con todas nuestras obligaciones.

3.12 PAYBACK

El período de recuperación de la inversión es el plazo en el cual, a través de la acumulación de los flujos futuros de efectivo, determina el tiempo en que se recuperará la inversión inicial; proceso que deberá ser menor a los 5 años, ya que en este espacio de tiempo se analizó al proyecto.

En este caso en particular, y de acuerdo al cuadro que a continuación se muestra, el Periodo de Recuperación de la Inversión es de tres años 5 meses 4 días, siendo esto sumamente beneficioso, pues, el proyecto es claramente viable y de igual manera la recuperación de la inversión por parte de los inversionistas en un periodo de tiempo inferior al analizado.

El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo la tasa de retorno exigida, así se tiene que por la inversión de \$13.620,41 se recupera en el año 3,427 es decir tres años cinco meses, 4 días aproximadamente. El problema de esta medida es que no toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo sin embargo es una medida utilizada en la evaluación de proyectos.

TABLA No. 3.32
PAYBACK Y FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO

PAYBACK						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE EFECTIVO	-13.620,41	5.842,26	6.162,61	4.960,95	3.422,34	35.368,74
FLUJO DE EFECTIVO DSCTADO ACUMULADO	-13.620,41	-7.778,15	-1.615,54	3.345,41	6.767,75	42.136,49

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 3.33
CÁLCULO DEL PERÍODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN

AÑOS	MESES	DÍAS
3	12*0.427	
3	5,1288	
3	5	30*0.1288
3	5	3,864

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.13 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN, al cambiar una variable (*la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costos*). De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular o mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambien o existían errores iniciales de apreciación por nuestra parte en los datos obtenidos inicialmente.

Para hacer el análisis de sensibilidad tenemos que comparar el VAN antiguo con el VAN nuevo y observar si los resultados son factibles a los porcentajes de variación.

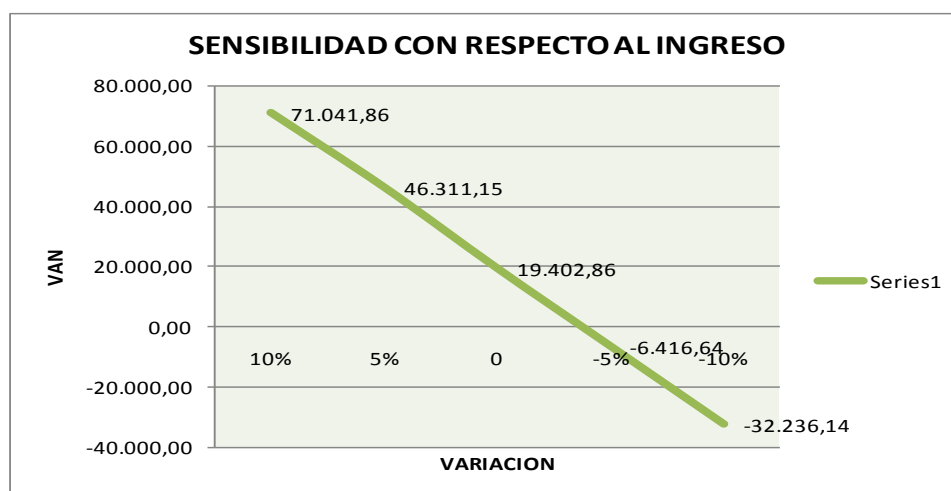
TABLA No. 3.34
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE LOS INGRESOS

Sensibilidad Respecto a Ingresos				
Variación	VAN	TIR	TMAR	Resultado
10%	71.041,86	100,56%	14,54%	Factible
5%	46.311,15	78,47%	14,54%	Factible
0	19.402,86	49,32%	14,54%	Factible
-5%	-6.416,64	-15,87%	14,54%	No Factible
-10%	-32.236,14	-	14,54%	No Factible

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain
ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Como podemos apreciar ante variaciones positivas de los ingresos mejora nuestro VAN aún máximo de \$ 71.041,86 con una TIR del 100,56%, lo cual es muy rentable para nuestro proyecto, en cambio que para variaciones negativas de un 10% de los ingresos obtenemos un VAN de \$ - 32.236,14 y con una TIR indeterminada, todas estas variaciones y la factibilidad las podemos observar en el siguiente gráfico.

GRAFICO No. 3.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON RESPECTO AL INGRESO



FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

TABLA No. 3.35
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DE LOS GASTOS

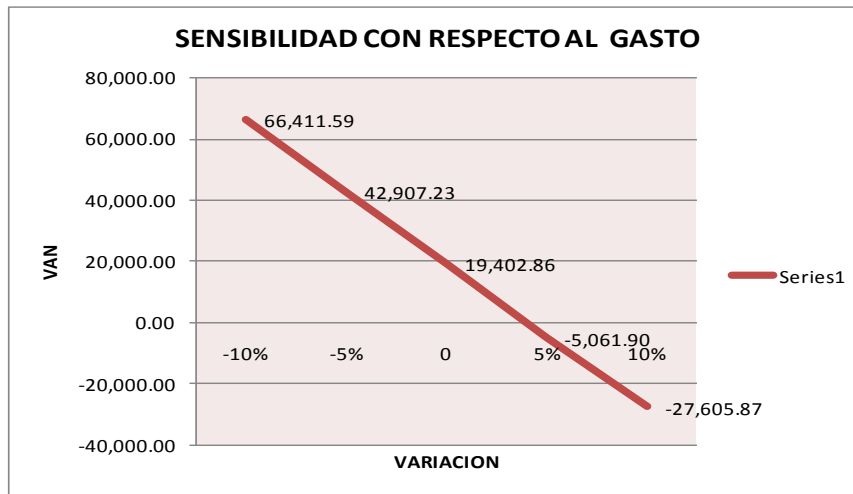
Sensibilidad Respecto a Gastos				
Variación	VAN	TIR	TMAR	Resultado
-10%	66.411,59	96,77%	14,54%	Factible
-5%	42.907,23	75,48%	14,54%	Factible
0	19.402,86	49,32%	14,54%	Factible
5%	-5.061,90	-5,39%	14,54%	No Factible
10%	-27.605,87	-	14,54%	No Factible

FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

Como podemos observar ante variaciones positivas de un 10% en los gastos nuestro VAN es negativo y no hace factible a nuestro proyecto, todas estas variaciones y la factibilidad las podemos observar en el siguiente gráfico.

GRAFICO No. 3.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON RESPECTO A LOS GASTOS



FUENTE: Preparación y Evaluación de Proyectos – Nassir Sapag Chain

ELABORADO POR: O.ROBLES – C.AGUIRRE

3.14 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Luego de haber realizado los estudios de factibilidad más acertados para demostrar viabilidad y rentabilidad del proyecto; podemos mencionar que el objetivo más importante es todo tipo de sociedades naturales o jurídicas que desarrollan sus actividades en la provincia del Guayas y sus alrededores, cuenten con un servicio personalizado y de calidad que les brinde satisfacción en sus negocios y que maximicen sus utilidades para poder desarrollar sus actividades comerciales dentro de la ley con total tranquilidad y respaldo.
- De la investigación de campo efectuada, se determinó que del número de sociedades encuestadas estarían en predisposición de contratar los servicios de la nueva empresa; reflejando la presencia de un buen nivel de demanda insatisfecha.
- El análisis del comportamiento histórico del número de empresas que se registran la Superintendencia de Compañías permite establecer que existe una tendencia de crecimiento anual; tendencia que conllevó a pronosticar la demanda de los próximos cinco años.
- La presencia en el mercado de una fuerte competencia motiva a ofrecer un servicio diferenciado, de modo que se garantice un buen margen de participación.
- El análisis de los indicadores financieros arrojan como resultado un VAN de \$19.402,86, una TIR de 49.32%, un Periodo de Recuperación de 3 años 5 meses, con una inversión de \$14.984,63; criterios que demuestran la viabilidad de la implementación de la nueva empresa.

RECOMENDACIONES

- Las empresas en la actualidad deben ser innovadoras y creativas, actualizando constantemente sus procesos, dada la importancia que representa esto en el mercado actualmente, es indispensable que las sociedades busquen la manera de mantener su competitividad y rentabilidad orientándose siempre hacia las actividades de mayor valor agregado.
- Las sociedades para competir deben mejorar sus relaciones públicas, un correcto control interno y publicidad, deben ser consciente de lo importante que es cubrir las necesidades de cada uno de sus clientes, por ellos representan la existencia, rentabilidad y progreso de la empresa.
- Los resultados obtenidos del estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, indican que se deberá ofrecer un servicio eficiente y diferenciado fijando precios razonables, de modo que las pequeñas y grandes sociedades se sientan atraídas a contratar nuestros servicios.
- Se deben aplicar estrategias de publicidad que logren impactar al cliente, de modo que se garantice la captación de un importante nicho de mercado, es importante que la empresa esté ubicada en un sitio estratégico del sector céntrico de la ciudad de Guayaquil, de modo que facilite el acceso de los clientes así como la gestión de la empresa en los diferentes órganos de control del estado.
- Propiciar un ambiente apropiado de trabajo al interior de la empresa, de modo que sus colaboradores se sientan motivados a contribuir con el crecimiento de la misma.

ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA

SE GARANTIZA LA CONFIDENCIABILIDAD DE LOS DATOS OBTENIDOS, ESTOS DATOS SERAN TOMADOS PARA LA REALIZACION DE UN PROYECTO APLICADO EN IMPLEMENTAR UNA EMPRESA DE ASESORIA FINANCIERA-CONTABLE EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS

1. ¿TIPO DE INDUSTRIA EN QUE SE ENCUENTRA SU EMPRESA?

SERVICIO COMERCIAL INDUSTRIAL PUBLICIDAD OTRO

2. EN QUE SECTOR GEOGRAFICO SE ENCUENTRA SU EMPRESA

NORTE SUR CENTRO PERIFERIAS

3. ¿CUAL ES SU NUMERO DE EMPLEADOS EN RELACION DE DEPENDENCIA?

DE 1 A 50 _____ DE 51 A 100 _____ MAS DE 100 _____

4. CONSIDERA QUE LA SITUACION ADMINISTRATIVA EN SU EMPRESA ES:

EXCELENTE MUY BUENA BUENA REGULAR

5. ¿CONSIDERA EL DIAGNOSTICO EMPRESARIAL COMO UNA BUENA HERRAMIENTA PARA SU EMPRESA?

SI NO

6. ¿QUE TIPO DE ASESORIA ESTARIA DISPUESTO A RECIBIR COMO ALTERNATIVAS QUE GENEREN VALOR A SU EMPRESA?

FINANCIERA CONTABLE TRIBUTARIA OTROS

7. ¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A DESTINAR DE SU PRESUPUESTO MENSUAL POR ASESORIAS FIANCIERAS-CONTABLES?

HASTA \$ 300 _____ DE \$ 301 A \$ 600 _____ MAS DE \$ 600 _____

8. ACTUALMENTE SU EMPRESA RECIBE SERVICIOS DE ASESORIAS FIANCIERAS-CONTABLES.

SI NO

9. ¿QUE MEDIOS DE COMUNICACIÓN UTILIZARIA PARA ENCONTRAR ESTE TIPO DE SERVICIOS?

PRENSA ESCRITA T.V. INTERNET RADIO OTROS

ANEXO 2

MONTO	\$ 5,993.85	TASA BANCO PACIFICO
TASA NOMINAL	11.23%	
FRECUENCIA DE PAGO	30	
NÚMERO DE PAGOS	60	
PLAZO CRÉDITO (DÍAS)	1800	

N° PAGO	MONTO CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO DEUDA
0				\$ 5,993.85
1	\$ 131.02	\$ 56.11	\$ 74.91	\$ 5,918.94
2	\$ 131.02	\$ 55.41	\$ 75.61	\$ 5,843.33
3	\$ 131.02	\$ 54.70	\$ 76.32	\$ 5,767.01
4	\$ 131.02	\$ 53.98	\$ 77.03	\$ 5,689.98
5	\$ 131.02	\$ 53.26	\$ 77.76	\$ 5,612.22
6	\$ 131.02	\$ 52.54	\$ 78.48	\$ 5,533.74
7	\$ 131.02	\$ 51.80	\$ 79.22	\$ 5,454.52
8	\$ 131.02	\$ 51.06	\$ 79.96	\$ 5,374.56
9	\$ 131.02	\$ 50.31	\$ 80.71	\$ 5,293.85
10	\$ 131.02	\$ 49.56	\$ 81.46	\$ 5,212.39
11	\$ 131.02	\$ 48.79	\$ 82.23	\$ 5,130.16
12	\$ 131.02	\$ 48.02	\$ 83.00	\$ 5,047.17
13	\$ 131.02	\$ 47.25	\$ 83.77	\$ 4,963.40
14	\$ 131.02	\$ 46.46	\$ 84.56	\$ 4,878.84
15	\$ 131.02	\$ 45.67	\$ 85.35	\$ 4,793.49
16	\$ 131.02	\$ 44.87	\$ 86.15	\$ 4,707.34
17	\$ 131.02	\$ 44.07	\$ 86.95	\$ 4,620.39
18	\$ 131.02	\$ 43.25	\$ 87.77	\$ 4,532.62
19	\$ 131.02	\$ 42.43	\$ 88.59	\$ 4,444.03
20	\$ 131.02	\$ 41.60	\$ 89.42	\$ 4,354.62
21	\$ 131.02	\$ 40.76	\$ 90.26	\$ 4,264.36
22	\$ 131.02	\$ 39.92	\$ 91.10	\$ 4,173.26
23	\$ 131.02	\$ 39.07	\$ 91.95	\$ 4,081.31
24	\$ 131.02	\$ 38.21	\$ 92.81	\$ 3,988.49
25	\$ 131.02	\$ 37.34	\$ 93.68	\$ 3,894.81
26	\$ 131.02	\$ 36.46	\$ 94.56	\$ 3,800.25
27	\$ 131.02	\$ 35.57	\$ 95.44	\$ 3,704.80
28	\$ 131.02	\$ 34.68	\$ 96.34	\$ 3,608.47
29	\$ 131.02	\$ 33.78	\$ 97.24	\$ 3,511.23
30	\$ 131.02	\$ 32.87	\$ 98.15	\$ 3,413.08
31	\$ 131.02	\$ 31.95	\$ 99.07	\$ 3,314.01
32	\$ 131.02	\$ 31.02	\$ 100.00	\$ 3,214.01
33	\$ 131.02	\$ 30.09	\$ 100.93	\$ 3,113.08
34	\$ 131.02	\$ 29.14	\$ 101.88	\$ 3,011.20
35	\$ 131.02	\$ 28.19	\$ 102.83	\$ 2,908.37
36	\$ 131.02	\$ 27.23	\$ 103.79	\$ 2,804.57
37	\$ 131.02	\$ 26.25	\$ 104.77	\$ 2,699.81
38	\$ 131.02	\$ 25.27	\$ 105.75	\$ 2,594.06
39	\$ 131.02	\$ 24.28	\$ 106.74	\$ 2,487.33
40	\$ 131.02	\$ 23.28	\$ 107.74	\$ 2,379.59
41	\$ 131.02	\$ 22.28	\$ 108.74	\$ 2,270.85
42	\$ 131.02	\$ 21.26	\$ 109.76	\$ 2,161.09
43	\$ 131.02	\$ 20.23	\$ 110.79	\$ 2,050.30
44	\$ 131.02	\$ 19.19	\$ 111.83	\$ 1,938.47
45	\$ 131.02	\$ 18.15	\$ 112.87	\$ 1,825.60
46	\$ 131.02	\$ 17.09	\$ 113.93	\$ 1,711.67
47	\$ 131.02	\$ 16.02	\$ 115.00	\$ 1,596.67
48	\$ 131.02	\$ 14.95	\$ 116.07	\$ 1,480.60
49	\$ 131.02	\$ 13.86	\$ 117.16	\$ 1,363.44
50	\$ 131.02	\$ 12.76	\$ 118.26	\$ 1,245.19
51	\$ 131.02	\$ 11.66	\$ 119.36	\$ 1,125.82
52	\$ 131.02	\$ 10.54	\$ 120.48	\$ 1,005.34
53	\$ 131.02	\$ 9.41	\$ 121.61	\$ 883.73
54	\$ 131.02	\$ 8.27	\$ 122.75	\$ 760.99
55	\$ 131.02	\$ 7.12	\$ 123.90	\$ 637.09
56	\$ 131.02	\$ 5.96	\$ 125.06	\$ 512.04
57	\$ 131.02	\$ 4.79	\$ 126.23	\$ 385.81
58	\$ 131.02	\$ 3.61	\$ 127.41	\$ 258.40
59	\$ 131.02	\$ 2.42	\$ 128.60	\$ 129.80
60	\$ 131.02	\$ 1.22	\$ 129.80	\$ 0.00
TOTAL	\$ 7,861.14	\$ 1,867.29	\$ 5,993.85	

ANEXO 3

ANUARIOS ESTADISTICOS DE LA BASE DE DATOS DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

AÑOS	NÚMERO DE COMPAÑÍAS REGISTRADAS EN EL ECUADOR	% DE VARIACION ANUAL	% AUMENTO PROYECTADO PARA LAS VENTAS EN 5 AÑOS
2002	28,745		
2003	31,449	8.60%	
2004	33,890	7.20%	
2005	35,926	5.67%	
2006	37,434	4.03%	
2007	37,950	1.36%	
2008	38,425	1.24%	
2009	40,202	4.42%	
TOTALES	284,021	32.51%	4.64%

ANEXO 4

BETA

Documentos presentados a la SEC Competidores Industria Componentes COBERTURA DE ANALISTAS Opinión de los analistas Estimados de los analistas Analistas destacados PERTENENCIA Principales accionistas Transacciones de los ejecutivos Registro ejecutivos DATOS FINANCIEROS Declaración de ingresos Hoja de balance Flujo de fondos	Actualidad Financiera		Información de Transacción	
	Año fiscal		Historial de cotizaciones	
	Año fiscal que termina en:	31 de ago	Beta:	0.82
	Trimestre más reciente (trm):	may 31, 2011	Cambio en 52 semanas ³ :	33.41%
	Rendimiento		S&P500 variación 52 semanas ³ :	6.29%
	Margen de ganancia (tm):	8.12%	Máximo en 52 semanas (jul 7, 2011) ³ :	63.66
	Margen operativo (tm):	12.83%	Mínimo en 52 semanas (sep 3, 2010) ³ :	38.07
	Eficacia de los directores		Promedio móvil 50 días ³ :	55.84
	Retorno en activos (tm):	15.56%	Promedio móvil 200 días ³ :	55.46
	Retorno de capital (tm):	62.34%	Estadísticas de acciones	
	Declaración de ingresos		Vol promedio (3 mes) ³ :	8,249,300
	Ingresos (tm):	26.01mil mins	Vol promedio (10 día) ³ :	4,963,960
	Ingresos por acción (tm):	40.45	Acciones pendientes ⁵ :	644.42mins
	Crecimiento ingresos trimestral (ata):	20.60%	Acciones en manos del público:	641.50mins
	Ganancia bruta (tm):	7.25mil mins	% controladas por ejecutivos ¹ :	45.71%
	EBITDA (tm):	3.83mil mins	% retenido por instituciones ¹ :	73.70%
	Ingreso neto disp. para comunes (tm):	2.11mil mins	Acciones a corto plazo (a fecha de ago 15, 2011) ³ :	12.35mins
	BPA diluido (tm):	3.15	Ratio a corto plazo (a fecha de ago 15, 2011) ³ :	1.80
	Crecimiento de ganancias trimestral (ata):	28.00%	% a corto plazo de acciones en circulación (a fecha de ago 15, 2011) ³ :	1.90%
	Hoja de balance		Acciones a corto plazo (mes anterior) ³ :	11.59mins
Efectivo total (tmr):	5.26mil mins	Dividendos y Fraccionamientos		
Efectivo total por acción (tmr):	8.16			
Deuda total (tmr):	4.62mins			
Deuda/Patrimonio neto total (tmr):	0.11			
Coefficiente corriente (tmr):	1.51			
Valor contable por acción (tmr):	5.75			
Saldo de flujo de fondos				
Flujo de fondos consolidado (tm):	3.31mil mins			

RIESGO PAÍS



RISK FREEDOM BONOS DEL TESORO A 5 AÑOS

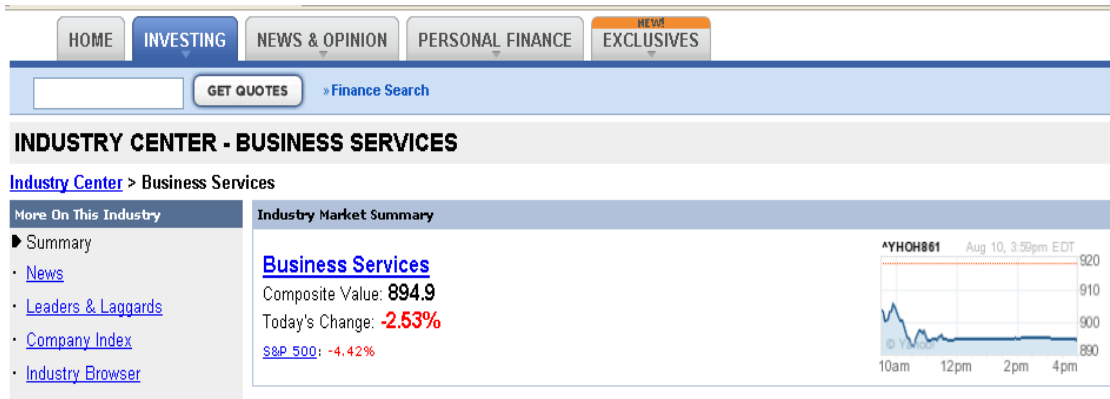
BANCO DE MÉXICO

Tasas y precios de referencia
 CI34 - Tasas de Interés en los Mercados Internacionales
 Período: Ene 2001 - Jul 2011, Mensual, Porcentajes, Tasas Promedio

Consultar en: [HTML](#) [XLS](#) [IQY](#) [CSV](#) [SDMX](#) [Opciones de consulta](#) [Ayuda para consulta](#)

	May 2011	Jun 2011	Jul 2011	
Letra del Tesoro a 6 meses	0.09	0.10	0.08	<input type="checkbox"/>
▼ Títulos del Tesoro de los EE.UU. Madurez Constante2/				
Letra del Tesoro a 1 mes	0.02	0.02	0.04	<input type="checkbox"/>
Letra del Tesoro a 3 meses	0.04	0.04	0.04	<input type="checkbox"/>
Letra del Tesoro a 6 meses	0.09	0.10	0.08	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 1 año	0.19	0.18	0.19	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 2 años	0.56	0.41	0.41	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 3 años	0.94	0.71	0.68	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 5 años	1.84	1.58	1.54	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 7 años	2.51	2.29	2.28	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 10 años	3.17	3.00	3.00	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 20 años	4.01	3.91	3.95	<input type="checkbox"/>
Bono del Tesoro a 30 años	4.29	4.23	4.27	<input type="checkbox"/>
Tasa de Fondos Federales (efectiva)	0.09	0.09	0.07	<input checked="" type="checkbox"/>
Tasa de Interés Preferencial	3.25	3.25	3.25	<input checked="" type="checkbox"/>
▼ Certificados de Depósito (mercado secundario) 2/				
Certificados de Depósito mercado secundario a 1 mes	0.16	0.16	0.16	<input type="checkbox"/>
Certificados de Depósito mercado secundario a 3 meses	0.21	0.22	0.24	<input type="checkbox"/>
Certificados de Depósito mercado secundario a 6 meses	0.30	0.32	0.35	<input type="checkbox"/>

RENTABILIDAD DEL MERCADO RM



BIBLIOGRAFÍA

- SAPAG CHAIN, Nassir. Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw Hill. Quinta edición, 2010.
- KOTLER, Philip. Dirección de Marketing. Décima Edición. Pearson Educación. México 2001.
- HANSEN HOLM, Mario Arturo. MANUAL DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS. LIBRIMUNDI. Año 2011

Páginas de Internet

- http://www.medinaconsultores.com/historia_mision_vision.html
- www.asesoramientofiscal.es
- www.medinaconsultores.com
- www.sri.gov.ec
- www.ecuadorencifras.com
- www.supercias.gob.ec
- www.inec.gov.ec
- www.nicniif.org
- http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4140
- http://www.impuestosecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=38
- www.yahoo.finance.com
- www.bce.fin.ec