

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES:

- ✎ La investigación realizada a través de los diferentes capítulos, demuestra la viabilidad de ejecución de la nueva empresa.
- ✎ Mediante el estudio de mercado se demostró que existe una demanda insatisfecha importante, que puede ser captada por la nueva empresa en un nivel acorde con su capacidad.
- ✎ El tamaño de la empresa se ha diseñado tomando en cuenta el porcentaje de la demanda insatisfecha que se pretende captar, y que corresponde al 10% en el primer año de funcionamiento.
- ✎ Los resultados de la evaluación financiera demuestran que es recomendable solicitar crédito para financiar el proyecto, ya que arrojó mejores indicadores siendo la TIR del 34.43%, el VAN de \$21.733,7, la Relación b/c de \$ 1.86 y el PRII de 5 años, 19 días. Dichos resultados comprueban la viabilidad del proyecto.
- ✎ Tanto la Ley de Régimen Tributario Interno, como la Ley de Turismo benefician al sector de operadores turísticos atribuyéndoles la devolución del IVA, al que tienen derecho desde el año 2003, y que no han solicitado por su falta de conocimiento, lo que es una oportunidad para la consultora tributaria, ya que éste es su servicio estrella y van a solicitarlo constantemente.

5.2. RECOMENDACIONES:

- ✎ Con base a los resultados obtenidos en los estudios de mercado; técnico y financiero, se recomienda la implementación de la nueva empresa.
- ✎ Capacitar permanentemente al recurso humano que forma parte de la empresa, de modo que el servicio que ofrecen al cliente este debidamente garantizado y se revierta en beneficio de la empresa.
- ✎ Orientar los esfuerzos de mercadotecnia a incrementar el número de clientes en el corto plazo.
- ✎ Diversificar el paquete de servicios que presta la consultora de acuerdo a las necesidades del mercado.
- ✎ Desarrollar una base de datos de profesionales con quienes se podría contar como consultores para prestar el servicio, así también de los clientes potenciales.