



ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

INGENIERIA COMERCIAL

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO
DE INGENIERO COMERCIAL**

**ESTUDIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
CONSULTORIA TRIBUTARIA ESPECIALIZADA EN LA DEVOLUCION
DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA), PAGADO EN LOS
PROCESOS DE PRODUCCION DE BIENES DESTINADOS A LA
EXPORTACION, UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO.**

EDGAR FERNANDO MALDONADO PEREZ

DIRECTOR: DR. PEDRO BOADA

CODIRECTOR: ECON. ENRIQUE VALLE

SANGOLQUI, MARZO 2008

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por bendecirme con salud y vida, por tener a todas las personas que forman parte de mi vida, las cuales me han apoyado en todas las decisiones que he tomado, y me han guiado o servido de ejemplo para transformarme en un hombre de bien.

A mis padres por ser mi motivación y guía cada día de mi vida y estar presentes con palabras de aliento y apoyo.

Una eterna gratitud, a mis hermanos, Silvana y Santiago, por su apoyo incondicional por tener gestos hermosos durante la elaboración del presente estudio. Ellos estuvieron junto a mí motivándome a seguir adelante.

A mis amigos y compañeros, Isa, Cris, Pame y Luis, que han estado presentes en una gran parte de mi vida y me han apoyaron con un granito de arena a lo largo de mi carrera, muchas gracias por todo.

Una eterna gratitud, al Dr. Pedro Boada y al Econ. Enrique Valle, que desempeñaron magníficamente sus labores de Director y Codirector respectivamente; con su ayuda, conocimientos, paciencia y guía, ha sido posible la consecución y finalización del presente estudio.

Un agradecimiento muy especial, a mi enamorada, a mis familiares y amigos que de una u otra forma ayudaron a que el presente estudio sea finalizado, ya que depositaron en mí su confianza y amistad. Realmente no encuentro palabras para expresar la felicidad que tengo al poder compartir este logro con ustedes, ya que han sido mi apoyo en todo momento.

DEDICATORIA

Al ser supremo Dios que me ha dado el amor, la fuerza, entereza y sabiduría necesaria para alcanzar esta meta, bendiciéndome día a día con mi familia que son los seres que más amo, especialmente con la culminación de este estudio que es el esfuerzo y sacrificio de todos ellos.

Dedico el presente estudio a las dos personas mas importantes en mi vida, a mi madre, que es y ha sido la guía de mi vida, una amiga y compañera incondicional, una mujer ejemplar y digna de toda admiración, que con su sacrificio me ha dado la oportunidad de culminar una etapa mas de mi vida, así también a mi padre que con su fortaleza y constancia, me enseñó a través del ejemplo que la honestidad es el pilar fundamental para el desarrollo de la vida.

El esfuerzo realizado se los dedico a los dos, así como ellos han entregado todo por sus hijos, comprensión, amor, y respeto. A ellos que cuando necesité de cariño y consuelo estuvieron conmigo y lograron que me levante y vuelva a empezar.

Fernando Maldonado P.

ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO
DEPARTAMENTO DE CIENCIA ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

Ingeniería Comercial

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

Edgar Fernando Maldonado Pérez

DECLARO QUE:

La tesis de grado titulada **ESTUDIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA TRIBUTARIA ESPECIALIZADA EN LA DEVOLUCION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA), PAGADO EN LOS PROCESOS DE PRODUCCION DE BIENES DESTINADOS A LA EXPORTACION, UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO**, ha sido desarrollada con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las paginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de esta tesis de grado.

Quito, 12 de marzo de 2008.

Edgar Fernando Maldonado Pérez

ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

Ingeniería Comercial

AUTORIZACION

Yo, Edgar Fernando Maldonado Pérez

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **ESTUDIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA TRIBUTARIA ESPECIALIZADA EN LA DEVOLUCION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA), PAGADO EN LOS PROCESOS DE PRODUCCION DE BIENES DESTINADOS A LA EXPORTACION, UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 12 de marzo de 2008.

Edgar Fernando Maldonado Pérez

ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y DE COMERCIO
Ingeniería Comercial

CERTIFICADO

Dr. Pedro Boada y Econ. Enrique Valle

CERTIFICAN

Que la tesis titulada **ESTUDIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA TRIBUTARIA ESPECIALIZADA EN LA DEVOLUCION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA), PAGADO EN LOS PROCESOS DE PRODUCCION DE BIENES DESTINADOS A LA EXPORTACION, UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO**, realizada por el señor Edgar Fernando Maldonado Pérez , ha sido dirigida y revisada periódicamente, cumpliendo con las normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejercito.

Debido a que puede ser utilizado como fuente de consulta para proyectos y estudios que sean relacionados con temas de asesoría tributaria, se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta en un documento empastado y un disco compacto, el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF). Facultan al autor, señor Edgar Fernando Maldonado Pérez para que entregue al señor Ing. Guido Crespo, Coordinador de la Carrera de Ingeniería Comercial.

Quito, 12 de marzo de 2008.

Dr. Pedro Boada
DIRECTOR

Econ. Enrique Valle
CODIRECTOR

INDICE

CAPITULO I.....	14
1. ESTUDIO DE MERCADO.....	14
1.1.Objetivos del estudio de mercado.....	14
1.2. Identificación del Servicio.....	15
1.3 Característica del Servicio.....	15
1.3.1 Clasificación por su uso y efecto.....	16
1.3.2 Servicios sustitutos y complementarios.....	16
1.3.3 Normatividad Comercial.....	16
1.4 Investigación de Mercado.....	17
1.4.1 Segmentación.....	17
1.4.2 Tamaño del Universo.....	18
1.4.3 Prueba Piloto.....	19
1.4.4 Tamaño de la Muestra.....	20
1.4.5 Metodología de la Investigación de Campo.....	21
1.4.5.1 Elaboración del Cuestionario.....	22
1.4.6 Procesamiento de Datos.....	22
1.4.7 Cuadros de salida, explicación y análisis de los resultados.....	23
1.5 Análisis de la Demanda.....	35
1.5.1 Clasificación.....	35
1.5.2 Factores determinantes de la demanda.....	35
1.5.3 Comportamiento histórico de la Demanda.....	36
1.5.4 Demanda Actual del servicio.....	37
1.5.5 Proyección de la Demanda.....	38
1.6 Análisis de la Oferta.....	39
1.6.1 Clasificación	39
1.6.2 Factores que afectan a la oferta.....	40
1.6.3 Comportamiento histórico de la oferta.....	41
1.6.4 Oferta Actual.....	42
1.6.5 Proyección de la oferta.....	42

1.7. Estimación de la demanda insatisfecha.....	43
1.8 Análisis de Precios.....	44
1.9 Comercialización.....	45
1.9.1 Estrategia de Precio.....	46
1.9.2 Estrategia de Promoción.....	46
1.9.3 Estrategia de Servicio.....	46
1.9.4 Estrategia de Plaza.....	47
1.9.5 Estrategia de Distribución.....	47
CAPITULO II.....	48
2. ESTUDIO TECNICO.....	48
2.1 Tamaño de la Empresa.....	48
2.1.1 Factores determinantes del tamaño.....	48
2.1.1.1 El mercado.....	48
2.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros.....	49
2.1.1.3 Disponibilidad de mano de obra.....	49
2.1.1.4 Disponibilidad de insumos y materiales.....	50
2.1.1.5 Definición de las capacidades de producción.....	50
2.2 Localización del Estudio.....	50
2.2.1 Macro localización.....	51
2.2.2 Micro localización.....	52
2.2.2.2 Matriz Locacional.....	52
2.2.2.4 Plano de la Micro localización.....	54
2.3 Ingeniería de la Empresa.....	54
2.3.1 Diagrama de flujo.....	55
2.3.2 Proceso de producción del servicio.....	56
2.3.4 Distribución de Planta.....	59
2.3.5 Estudio de Materiales.....	60
2.3.5.1 Requerimiento de materiales, insumos y servicios.....	60
2.3.5.2 Producción anual y pronóstico.....	61
2.3.6 Requerimiento de mano de obra.....	62
2.3.7 Requerimiento de Equipos.....	63

2.3.8 Estimación de los costos de inversión.....	65
2.3.9 Calendario de Ejecución.....	66
CAPITULO III.....	67
3. LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN.....	67
3.1 Base legal.....	67
3.1.1 Nombre o Razón Social.....	67
3.1.2 Titularidad de Propiedad de la Empresa.....	68
3.1.3 Tipo de empresa.....	71
3.2 Base Filosófica de la Empresa.....	72
3.2.1 Visión.....	72
3.2.2 Misión.....	73
3.2.3 Estrategia Empresarial.....	74
3.2.3.1 Estrategia de Competitividad.....	74
3.2.3.2 Estrategia de Crecimiento.....	74
3.2.3.3 Estrategia de Competencia.....	75
3.2.3.4 Estrategia Operativa.....	75
3.2.4 Objetivos Estratégicos.....	75
3.2.5 Principios y Valores.....	76
3.3 La Organización.....	77
3.3.1 Estructura Orgánica.....	78
3.3.2 Descripción de Funciones.....	78
3.3.3 Organigrama Estructural.....	83
3.3.4 Organigrama Funcional.....	84
CAPITULO IV.....	85
4. ESTUDIO FINANCIERO.....	85
4.1 Presupuestos.....	85
4.1.1 Presupuesto de Inversión.....	85
4.1.1.1 Activos Fijos.....	86
4.1.1.2 Activos Intangibles.....	87
4.1.1.3 Capital de Trabajo.....	89
4.1.2 Cronograma de Inversiones.....	91

4.1.3 Presupuesto de Operación.....	93
4.1.3.1 Presupuesto de Ingresos.....	93
4.1.3.2 Presupuesto de Egresos.....	93
4.1.3.2.1 Depreciaciones.....	94
4.1.3.2.2 Amortizaciones.....	94
4.1.3.2.3 Mantenimiento.....	95
4.1.3.2.4 Costos Fijos y Variables.....	96
4.1.3.3 Estado de Origen y Aplicación de Recursos.....	97
4.1.3.4 Estructura de Financiamiento.....	99
4.2 Estados Financieros Proforma.....	100
4.2.1 Estado de Resultados.....	100
4.2.2 Flujos Netos de Fondos.....	101
4.3 Evaluación Financiera.....	102
4.3.1 Costo Promedio Ponderado del Capital.....	103
4.3.2 Criterios de evaluación.....	104
4.3.2.1 Valor Actual Neto (VAN).....	104
4.3.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	106
4.3.2.3 Relación Beneficio Costo (R B/C).....	107
4.3.2.4 Período de Recuperación.....	108
4.3.2.5 Punto de equilibrio.....	109
4.3.3 Análisis de Sensibilidad.....	111
CAPITULO V.....	114
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	114
5.1 Conclusiones.....	114
5.2 Recomendaciones.....	115
Bibliografía.....	116
Anexos.....	117

TEMA

Estudio para la creación de una empresa de consultoría tributaria especializada en la devolución del impuesto al valor agregado (IVA), pagado en los procesos de producción de bienes destinados a la exportación, ubicada en la ciudad de Quito.

INTRODUCCION

La tendencia a eliminar los aranceles por concepto de importaciones, resultado de la apertura del comercio, crea un escenario para que el IVA vaya adquiriendo protagonismo en la mayoría de economías, como un rubro de gran influencia en el presupuesto de los estados.

Este impuesto indirecto, en muchos casos, inclusive representa montos superiores a las recaudaciones del estado por otros conceptos; de ahí que los gobiernos dentro de sus políticas económicas vienen implementando estrategias de recaudación bajo la modalidad del impuesto al valor agregado.

En el caso del Ecuador, según datos del Servicio de Rentas Internas, la recaudación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de enero a septiembre del 2007, a nivel nacional, ascendió a \$2.196'435.284 con un crecimiento nominal del 13.0% respecto al mismo periodo del año anterior.

De su parte, las devoluciones por este concepto en el periodo antes señalado, se ubican en \$166'889.918 representando un crecimiento del 59.1% respecto al año 2006.

En lo referente a la provincia de Pichincha, según el departamento de planificación del Servicio de Rentas Internas, el IVA registró un valor de 1.318'382.200; y, la devolución de IVA alcanzo un valor de \$56'450.800 en el periodo que se esta analizando.

En lo referente a temas tributarios, dentro de nuestro país, existe un desconocimiento por parte de un alto número de contribuyentes particularmente respecto de los procedimientos a observarse y de los beneficios que la administración tributaria ofrece.

Esta particularidad constituye una oportunidad para la empresa a crearse con el presente proyecto, toda vez que su actividad estará orientada a brindar asesoramiento y gestionar sus trámites ante el organismo competente.

En lo referente a la Codificación De La Ley De Régimen Tributario Interno, acerca de la devolución del IVA en su artículo 72 señala, “las personas naturales y las sociedades que hubiesen pagado el impuesto al valor agregado en las adquisiciones locales o importaciones de bienes, empleados en la fabricación de bienes que se exporten, tienen derecho a que ese impuesto les sea reintegrado.”¹

El Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, indica en su artículo 48, “para que los exportadores de bienes obtengan la devolución del Impuesto al Valor Agregado pagado en la importación o adquisición local de bienes y servicios, empleados en la fabricación de bienes exportados, que no haya sido utilizado como crédito tributario o que no haya sido reembolsado de cualquier forma, una vez realizada la exportación deberá presentar al Servicio de Rentas Internas la solicitud a la que acompañarán copia de la declaración y pago del IVA y sus respectivas retenciones o sus copias certificadas, copias de las facturas en las que se desglose el IVA, documentos de importación y exportación.”²

En el texto “El Impuesto al Valor Agregado y el Régimen de Facturación en el Impuesto a la Renta”, el autor manifiesta “en el Ecuador el sistema de devolución es a través de reembolso, en cuanto a los sistemas de comprobación esta dado a la existencia de un comprobante de venta validamente emitido cumpliendo los

¹ Codificación De La Ley De Régimen Tributario Interno.

² Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno.

requisitos reglamentarios, que conste a nombre del exportador con lo que demuestra el pago por concepto de impuestos indirectos

La actividad exportadora, de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario, se beneficia de la devolución del total del IVA que ha pagado por concepto de costos de producción del bien que se exporta; de modo que el servicio de asesoría en esta materia va a constituir de gran utilidad para los empresarios nacionales dedicados a esta actividad; que inclusive, se verán motivados a incrementar su producción exportable.

Se aspira entonces con la implementación del presente proyecto a captar un buen segmento de mercado que permita el adecuado funcionamiento de la nueva empresa.

CAPITULO I

1. ESTUDIO DE MERCADO

La Investigación de mercados es un proceso sistemático de recopilación e interpretación de hechos y datos que sirven a la dirección de una empresa para una toma adecuada de decisiones y para establecer así una correcta política de mercado.³

El estudio de mercado tiene como objeto indicar un mercado para un bien o un servicio específico, es decir pretende determinar racionalmente el número de consumidores y el nivel de consumo que tendrá un producto o servicio presentado con ciertas características, a un determinado precio y periodo de tiempo dado.

1.2. Objetivos del estudio de mercado

- Identificar y analizar la demanda total que requiere este servicio en el mercado.
- Cuantificar el valor de la demanda insatisfecha en el mercado actual.
- Conocer cual es la oferta existente de servicios de consultoría tributaria en el mercado.
- Verificar el nivel aceptación del servicio de la empresa, y las acciones y estrategias a usar para el ingreso al mercado.
- Determinar las características del consumidor al cual la empresa brindara sus servicios.

³ FISHER LAURA, "Mercadotecnia", segunda edición, McGraw-Hill.

1.2. Identificación del Servicio

Se define al servicio como “todo acto o función que una parte puede ofrecer a otra, que es esencialmente intangible y no da como resultado ninguna propiedad. Su producción puede o no puede vincularse a un producto físico.”⁴

El servicio que prestará la empresa a ser creada consiste en gestiones a efectuarse ante el Servicio de Rentas Internas, en representación del contribuyente, para obtener la devolución del IVA que se pague en la adquisición de las materias primas, insumos intermedios, servicios y bienes de capital, nacionales o importados, consumidos o utilizados en el proceso de producción y fabricación del bien que se exporta.

Consiste además en orientar, dirigir y asesorar a las empresas que realizan exportaciones, para recuperar el impuesto que han pagado en sus diferentes procesos de producción.

1.3 Característica del Servicio

Este estudio busca implementar una empresa de consultaría tributaria, orientada a satisfacer las necesidades de los consumidores, mediante servicios para empresas exportadoras que realizan sus operaciones en la ciudad de Quito, bajo las siguientes características:

- Especialización en la recuperación del IVA.
- Seriedad y puntualidad en la gestión de recuperación.
- Manejo de confidencialidad de la información proporcionada para la recuperación.

⁴ <http://www.monografias.com/trabajos14/administracion-empresas/marketingdeservicios.shtml>

1.3.1 Clasificación por su uso y efecto.

Los servicios son todas las acciones intangibles que satisfacen una necesidad, por ejemplo, una atención médica (salud) o el ir a clases (educación).

El efecto del servicio para el usuario esta dado por el beneficio que brinda el poder acceder al servicio de consultoría tributaria para la devolución del IVA, contando con un asesoramiento personalizado y especializado, para que recupere dicho impuesto.

1.3.2 Servicios sustitutos y complementarios

En lo referente a servicios sustitutos, se encuentran las empresa que brindan asesoría tributaria y tramites tributarios, pero lo realizan de manera empírica, es decir no se dedican únicamente, a la devolución del IVA.

Por esta razón, la empresa puede tomar servicios complementarios, y a su vez estará en capacidad de ofrecer a los consumidores, valores agregados que serán los siguientes

- Declaraciones del IVA.
- Reclamos administrativos.
- Pagos indebidos.
- Pagos en exceso.
- Asesoría Tributaria en general.

1.3.3 Normatividad Comercial

Dentro de las normativas comerciales para la empresa, se debe cumplir con los requisitos y normas, que regula la Superintendencia de Compañías, la cual se basa

su administración en la Ley de Compañías, expedida por en Honorable Congreso Nacional.

Para ajustar a la norma comercial, se debe mantener todos los permisos de funcionamiento necesarios, que acrediten a operar normalmente sin complicaciones de ningún tipo lo cual hará que el trabajo sea continuo y sin interrupciones hacia los clientes.

1.4 Investigación de Mercado

La Investigación de mercado es un proceso sistemático de recopilación e interpretación de hechos y datos que sirven a la dirección de una empresa para una toma adecuada de decisiones y para establecer así una correcta política de mercado.⁵

1.4.1 Segmentación

La segmentación de mercado significa “dividir el mercado en grupos más o menos homogéneos de consumidores, en su grado de intensidad de la necesidad. Más específico podemos decir que es la división del mercado en grupos diversos de consumidores con diferentes necesidades, características o comportamientos, que podrían requerir productos o mezclas de marketing diferentes.”⁶

Para el presente estudio, se utilizará algunas variables que ayudaran estructurar o segmentar el mercado al cual se enfoca el servicio de la empresa. Esta segmentación permitirá evaluar los diferentes segmentos.

Las empresas a las cual esta dirigido el servicio estará segmentada con base a los siguientes parámetros:

⁵ FISHER LAURA, “Mercadotecnia”, segunda edición, McGraw-Hill, Pág. 106

⁶ <http://www.monografias.com/segmentacióndemercados.shtml>

Segmentación Geográfica

Ubicación: el mercado estará enfocado, a las empresas que realizan su actividad económica en la ciudad de Quito.

Segmentación por tipo de Empresas

Privadas: Son las empresas constituidas con el aporte de capital de personas naturales o jurídicas del sector privado en su totalidad.

Segmentación por actividad Económica de las Empresas

Industriales: Son las empresas que tienen por objeto la transformación total o parcial de un artículo destinado a la venta y para lo cual necesita de los medios de producción, que realicen actividades de exportación de estos bienes producidos.

Una vez realizada la segmentación , el mercado para el presente proyecto esta definido por, empresas industriales privadas, que realizan exportación de productos, y que tengan sus operaciones en la ciudad de Quito.

1.4.2 Tamaño del Universo

El Universo constituyen todas las unidades sobre las cuales se busca información.

El Universo de la empresa, esta conformado por todas las empresas privadas que existen en la ciudad de Quito, cuyas actividades económicas son industriales, y se dedican a la exportación de los bienes que producen.

TABLA No. 1
EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

	CANTON	No. EMPRESAS	PARTICIPACION
1	Quito	423	96,58%
2	Cayambe	11	2,51%
3	Mejía	0	0,00%
4	Pedro Moncayo	2	0,46%
5	Rumiñahui	2	0,46%
6	San Miguel de los Bancos	0	0%
7	Pedro Vicente Maldonado	0	0%
8	Puerto Quito	0	0%
	TOTAL	438	100%

Fuente: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI.

Elaboración: Fernando Maldonado

Según datos de CORPEI, en el país se encuentran, registradas 1212 empresas que se dedican a la exportación, y en la ciudad de Quito existen 423 empresas que desarrollan las actividades de exportación, representando un 96.58% de participación en la provincia de Pichincha

1.4.3 Prueba Piloto

Para poder realizar el cálculo de la muestra, se debe definir la proporción real estimada de éxito, para obtener dicha proporción se aplicó una muestra piloto de 20 encuestas, cuya pregunta esta dada por: “le gustaría con una nueva empresa especializada en la recuperación del IVA que le garantice, seriedad, puntualidad, con resultados positivos para su empresa y a precios razonables”.

Esta encuesta se aplicó a empresas exportadoras registradas en el directorio la CORPEI y que realizan sus actividades en al ciudad de Quito. Los resultados obtenidos fueron diez y nueve si y una que no, por lo que proporción real de éxito es del 95%.

Mediante la aplicación la prueba piloto con la encuesta realizada, a las empresas exportadoras ubicadas en la ciudad de Quito y luego de los resultados obtenidos se pudo constatar que la encuesta no presenta dificultades el momento de llenar la información solicitada.

1.4.4 Tamaño de la Muestra

Una muestra estadística es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística.

Las muestras se obtienen con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población, para lo cual deben ser representativas de la misma. Para cumplir esta característica la inclusión de sujetos en la muestra debe seguir una técnica de muestreo.

Para el cálculo se tomó una muestra no probabilística ya que antes de identificar la muestra se selecciono un estrato determinado de la población, este método suele ser sencillo y fácil de obtener.

Para el presente proyecto se utilizara un nivel de confianza del 95% con un error del 5%, lo que determina la probabilidad de éxito para el estudio es del 0.95 y la proporción de fracaso de 0.05.

La fórmula que se aplicará será la siguiente:

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

Datos:

Z = Nivel de confianza	95%	(1.96)
N = Tamaño de la población		(423)
p = Proporción real estimada de éxito		(0.95)
(1-p) = Proporción real estimada de fracaso		(0.05)
e = Error muestral		(0.05)

$$n = \frac{(1.96)^2 (423) (0.95) (0.05)}{(0.05)^2 (423) + (1.96)^2 (0.95) (0.05)}$$

$$n = \frac{77.187348}{1.239976}$$

$$n = 62.24$$

Tamaño de muestra n= 62 encuestas

1.4.5 Metodología de la Investigación de Campo

La encuesta es una técnica cuantitativa de recolección de información basada en la formulación de preguntas al entrevistado y su respuesta específica ante dicho cuestionamiento de manera rápida y confiable.

Por esa razón la técnica aplicada para la obtención de la información ha sido al encuesta.

1.4.5.1 Elaboración del Cuestionario

La investigación a realizar esta basada en un estudio descriptivo utilizando un cuestionario que ayudará a desarrollar la misma.

Esta herramienta será elaborada de manera sencilla, con preguntas de opción múltiple y preguntas abiertas, las que permitirán obtener la información requerida para el presente estudio.

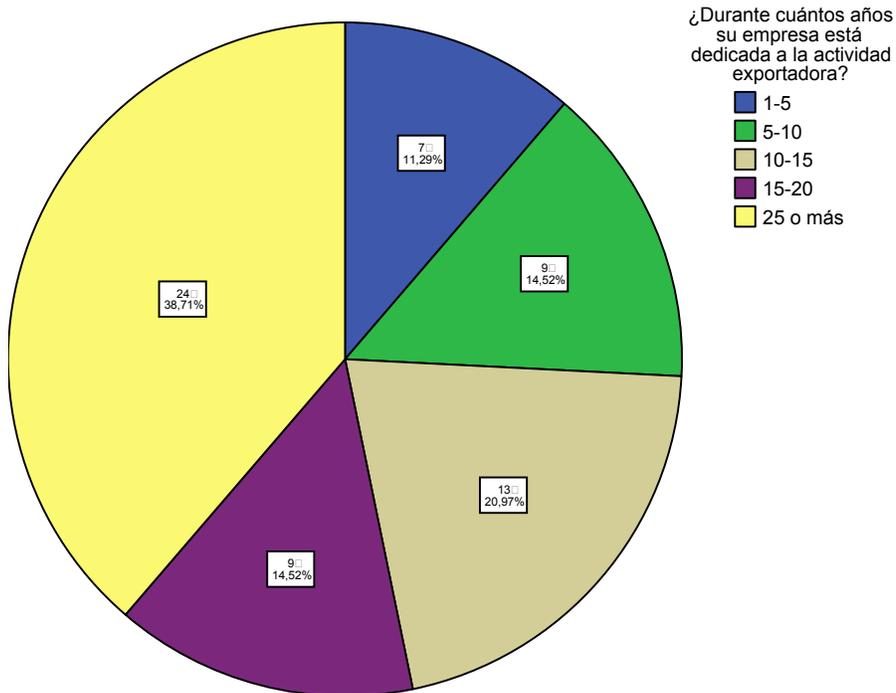
1.4.6 Procesamiento de Datos

Para procesar los resultados se aplicó el programa “SPSS versión 14.0”, mediante esta herramienta estadística, se realiza la codificación y tabulación de los datos, este programa a su vez facilita obtener resultados más precisos y con mayor rapidez.

1.4.7 Cuadros de salida, explicación y análisis de los resultados

PREGUNTA 1.- ¿Durante cuántos años su empresa está dedicada a la actividad exportadora?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-5	7	11,3	11,3	11,3
	5-10	9	14,5	14,5	25,8
	10-15	13	21,0	21,0	46,8
	15-20	9	14,5	14,5	61,3
	25 o más	24	38,7	38,7	100,0
	Total	62	100,0	100,0	

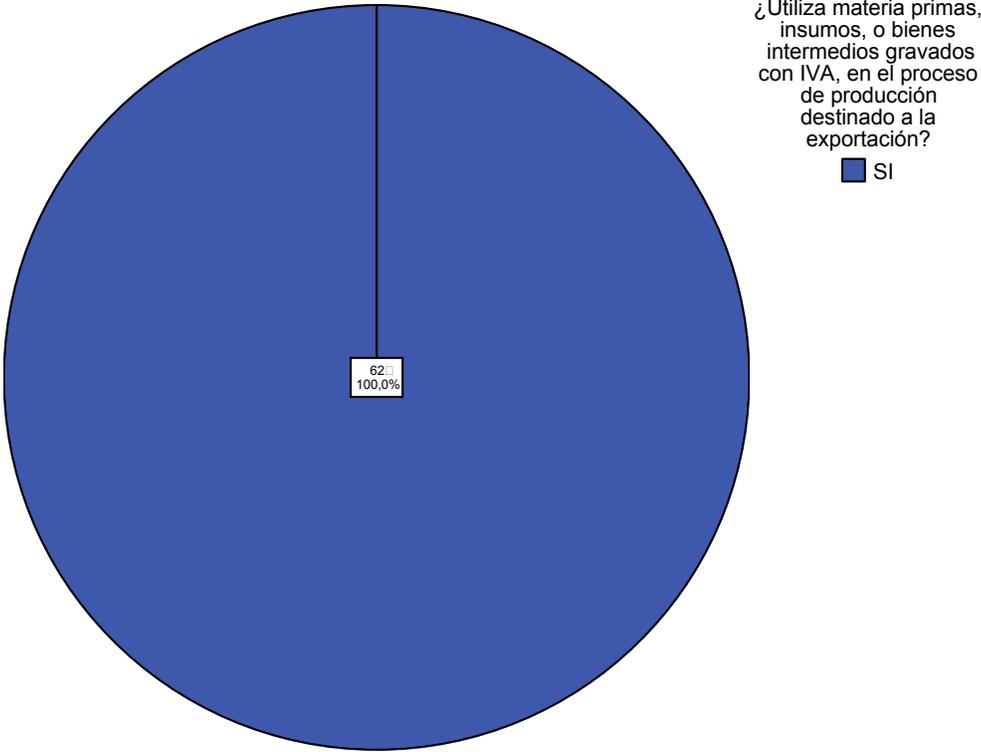


Footnote

El 38,7% de las empresas encuestadas realizan actividades de exportación por mas de 25 años en el mercado, seguidas por las empresas que lo realizan entre 10-15 años, las cuales representan un 21,0%.

PREGUNTA 2 .- ¿Utiliza materias primas, insumos, o bienes intermedios gravados con IVA, en el proceso de producción destinado a la exportación?

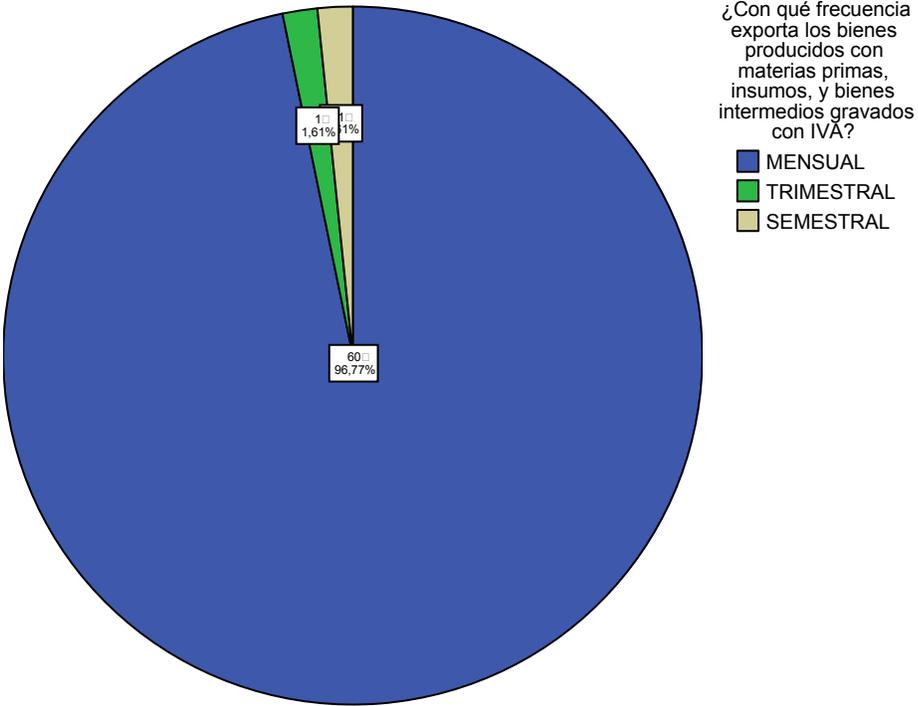
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	62	100,0	100,0	100,0



La totalidad de empresas encuestadas, utilizan materias, insumos, o bienes intermedios gravados con IVA, para realizar su proceso de producción.

PREGUNTA 3.- ¿Con qué frecuencia exporta los bienes producidos con materias primas, insumos, y bienes intermedios gravados con IVA?

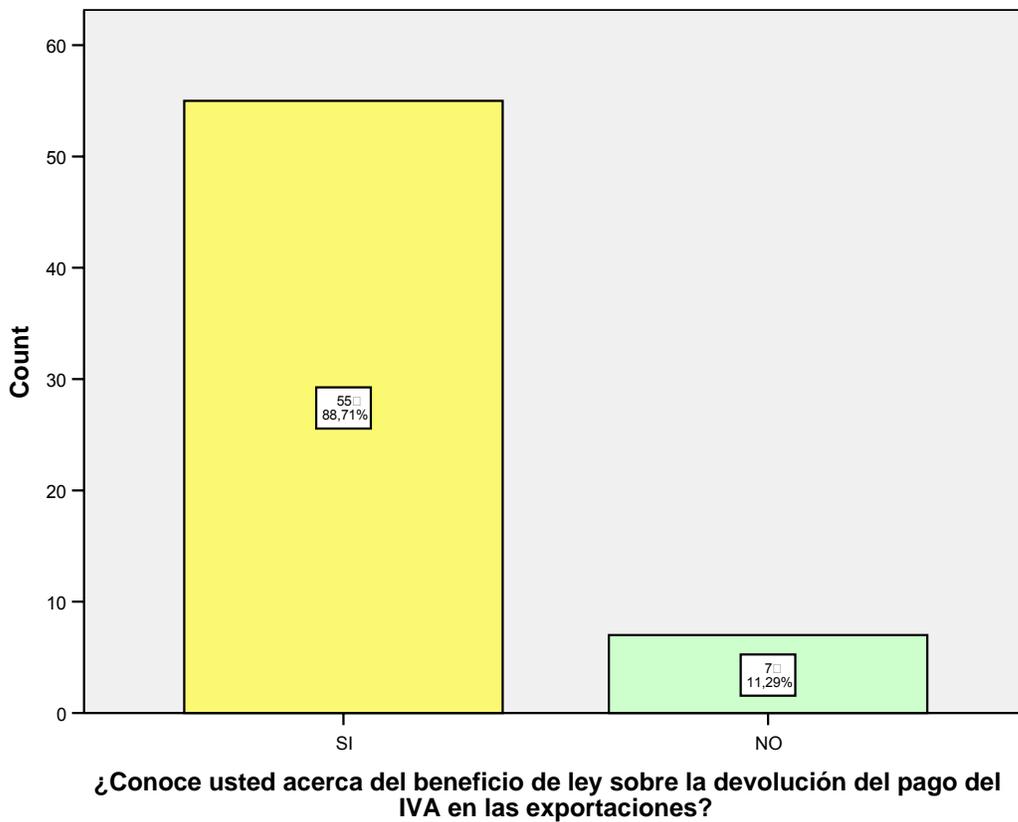
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	MENSUAL	60	96,8	96,8	96,8
	TRIMESTRAL	1	1,6	1,6	98,4
	SEMESTRAL	1	1,6	1,6	100,0
	Total	62	100,0	100,0	



En el gráfico anterior se muestra que, el 96,8% de las empresas realizan su actividad de exportación de manera mensual y sólo el 1.6% lo hace de manera trimestral y semestral.

PREGUNTA 4.- ¿Conoce usted acerca del beneficio de ley sobre la devolución del pago del IVA en las exportaciones?

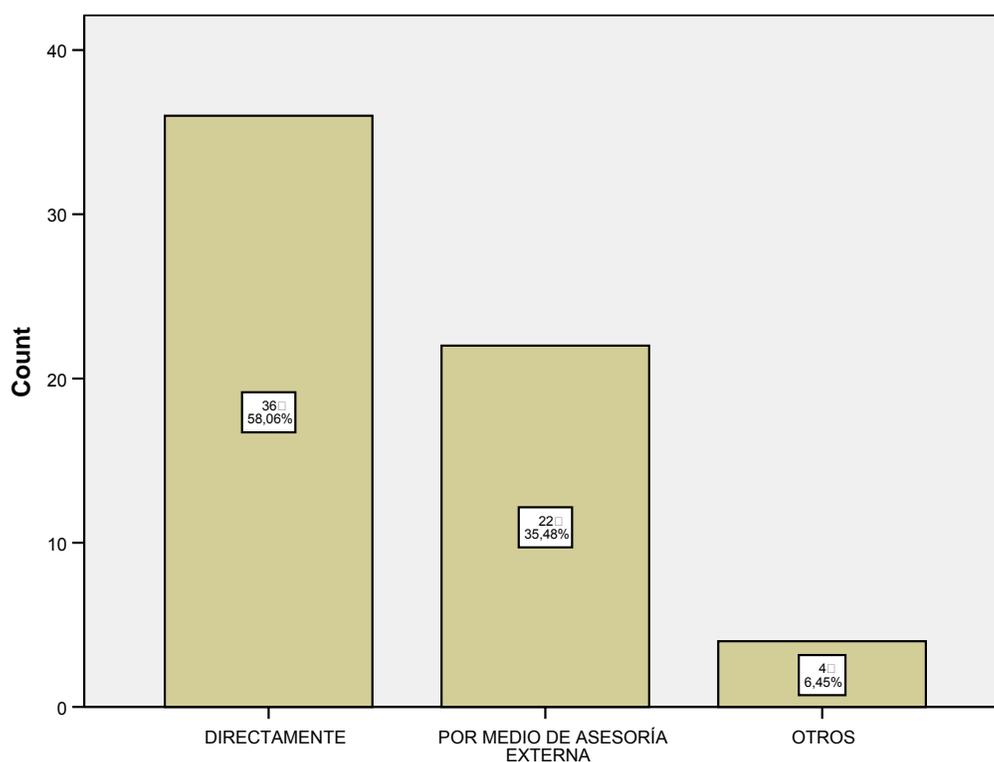
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	55	88,7	88,7	88,7
	NO	7	11,3	11,3	100,0
	Total	62	100,0	100,0	



Las empresas exportadoras que conocen del beneficio de la devolución del IVA representan el 88,7% de la muestra investigada, y las que desconocen representan un 11,3%.

PREGUNTA 5.- ¿Como realiza usted la gestión para obtener la devolución del IVA.?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	DIRECTAMENTE	36	58,1	58,1	58,1
	POR MEDIO DE ASESORÍA EXTERNA	22	35,5	35,5	93,5
	OTROS	4	6,5	6,5	100,0
	Total	62	100,0	100,0	

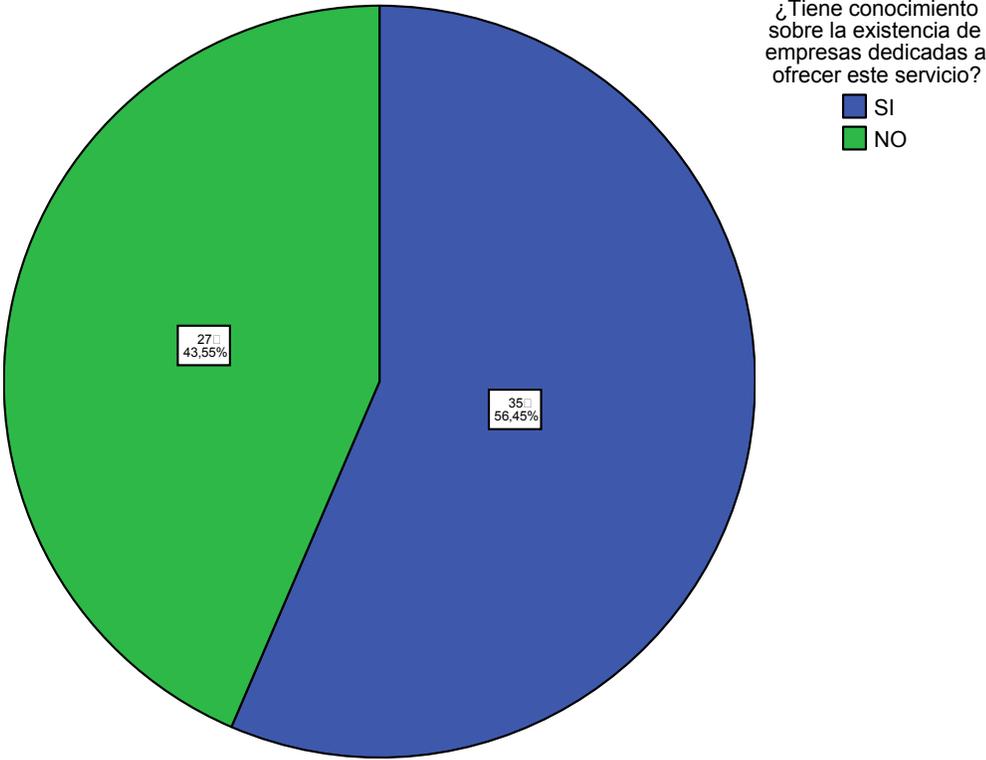


¿Como realiza usted la gestión para obtener la devolución del IVA.?

Un 58,1% de las empresas encuestadas realizan su gestión para la devolución del IVA de manera directa, un 35,5% lo realiza mediante asesoría externa, y un 6,5% de empresas utilizan una gestión diferente.

PREGUNTA 6.- ¿Tiene conocimiento sobre la existencia de empresas dedicadas a ofrecer este servicio?

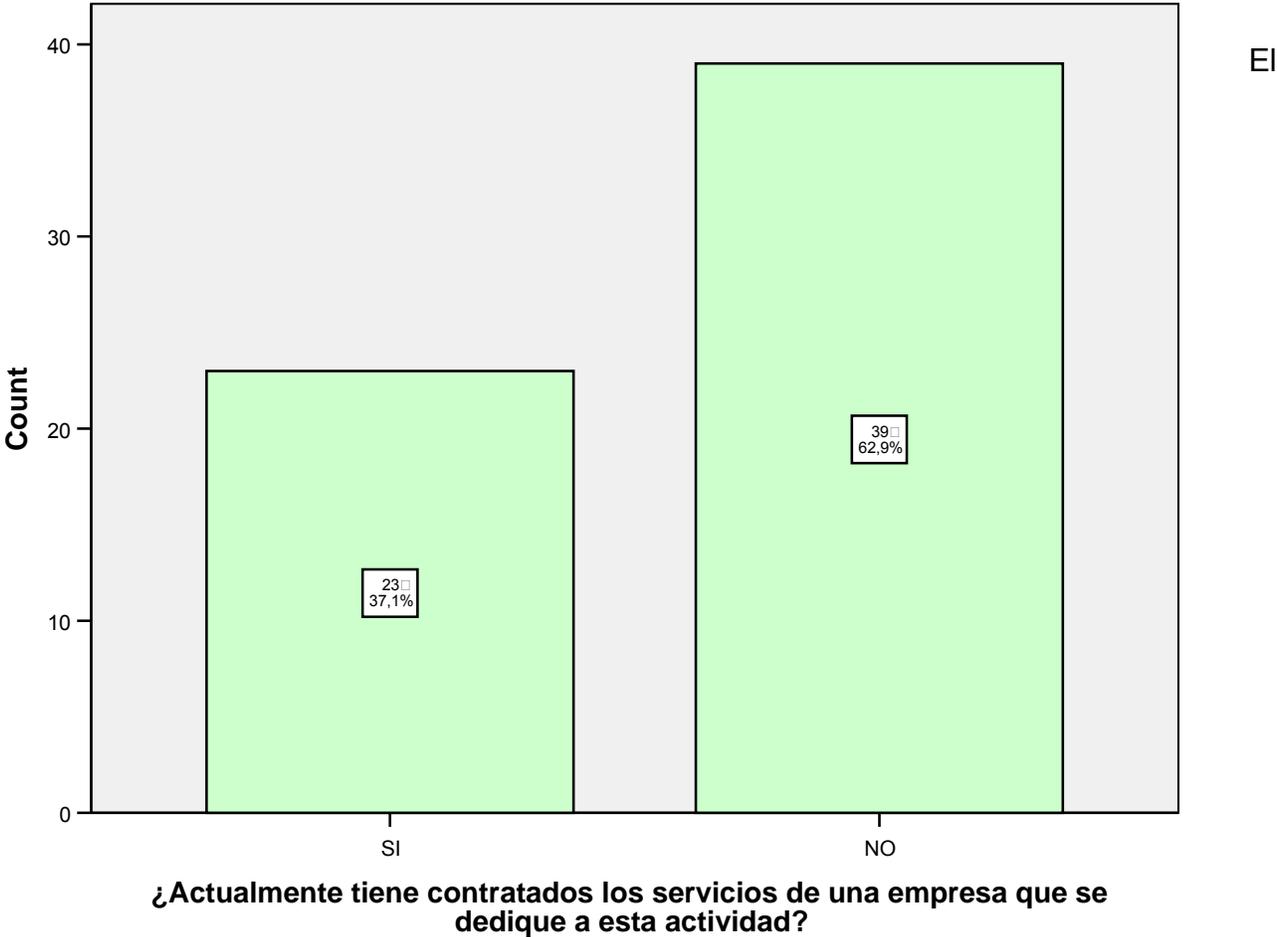
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	35	56,5	56,5	56,5
	NO	27	43,5	43,5	100,0
	Total	62	100,0	100,0	



Se puede observar en el grafico, que el 56,5% de las empresas tienen conocimiento de empresas que brindan este servicio, mientras que el 43,5% no conocen a empresas dedicadas a esta actividad.

PREGUNTA 7 ¿Actualmente tiene contratados los servicios de una empresa que se dedique a la devolución del IVA?

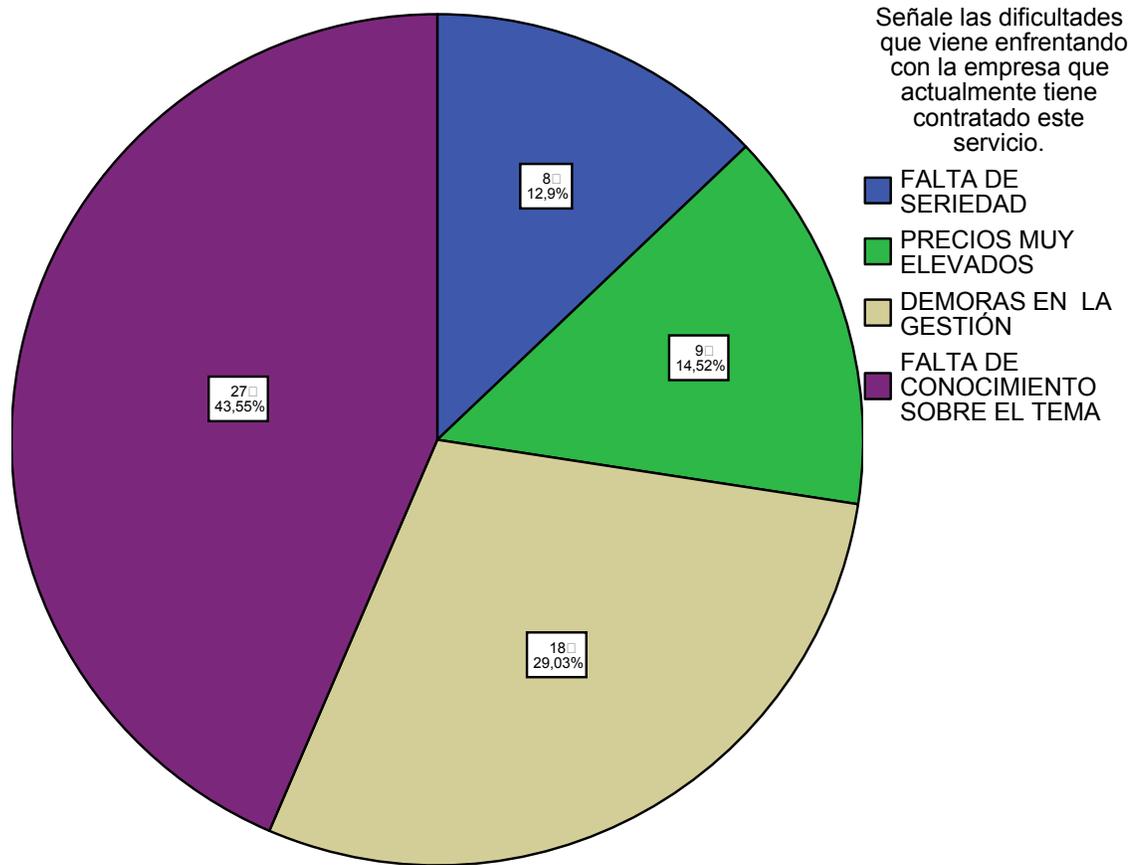
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	23	37,1	37,1	37,1
	NO	39	62,9	62,9	100,0
	Total	62	100,0	100,0	



61,3% de las empresas, no tienen contratados los servicios de una empresa de este tipo, mientras que el 37,1% si mantiene relación con alguna una empresa de este tipo.

PREGUNTA 8.- Señale las dificultades que viene enfrentando con la empresa que actualmente tiene contratado este servicio.

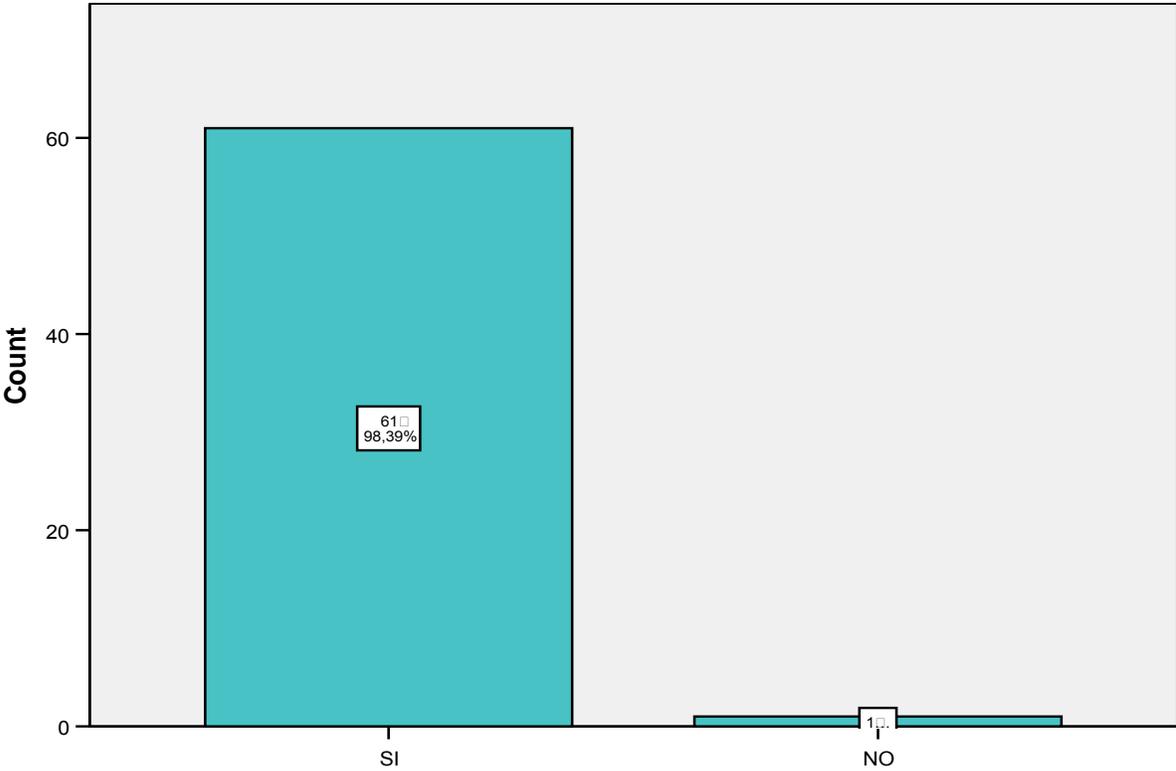
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	FALTA DE SERIEDAD	8	12,9	12,9	12,9
	PRECIOS MUY ELEVADOS	9	14,5	14,5	27,4
	DEMORAS EN LA GESTIÓN	18	29,0	29,0	56,5
	FALTA DE CONOCIMIENTO SOBRE EL TEMA	27	43,5	43,5	100,0
	Total	62	100,0	100,0	



La mayor dificultad identificada esta dada por la falta de conocimiento sobre el tema de la empresas que le brindan el servicio, representado un 43,5%, seguida de la demora en la gestión con un 29% , posterior mente se ubican los precios elevados con un 14,5%, y finalmente la falta de seriedad con el 12,9%.

PREGUNTA 9.- ¿Le gustaría contratar los servicios de una nueva empresa especializada en la recuperación del IVA que le garantice, seriedad, puntualidad, con resultados efectivos para su empresa y a precios razonables?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	61	98,4	98,4	98,4
	NO	1	1,6	1,6	100,0
	Total	62	100,0	100,0	

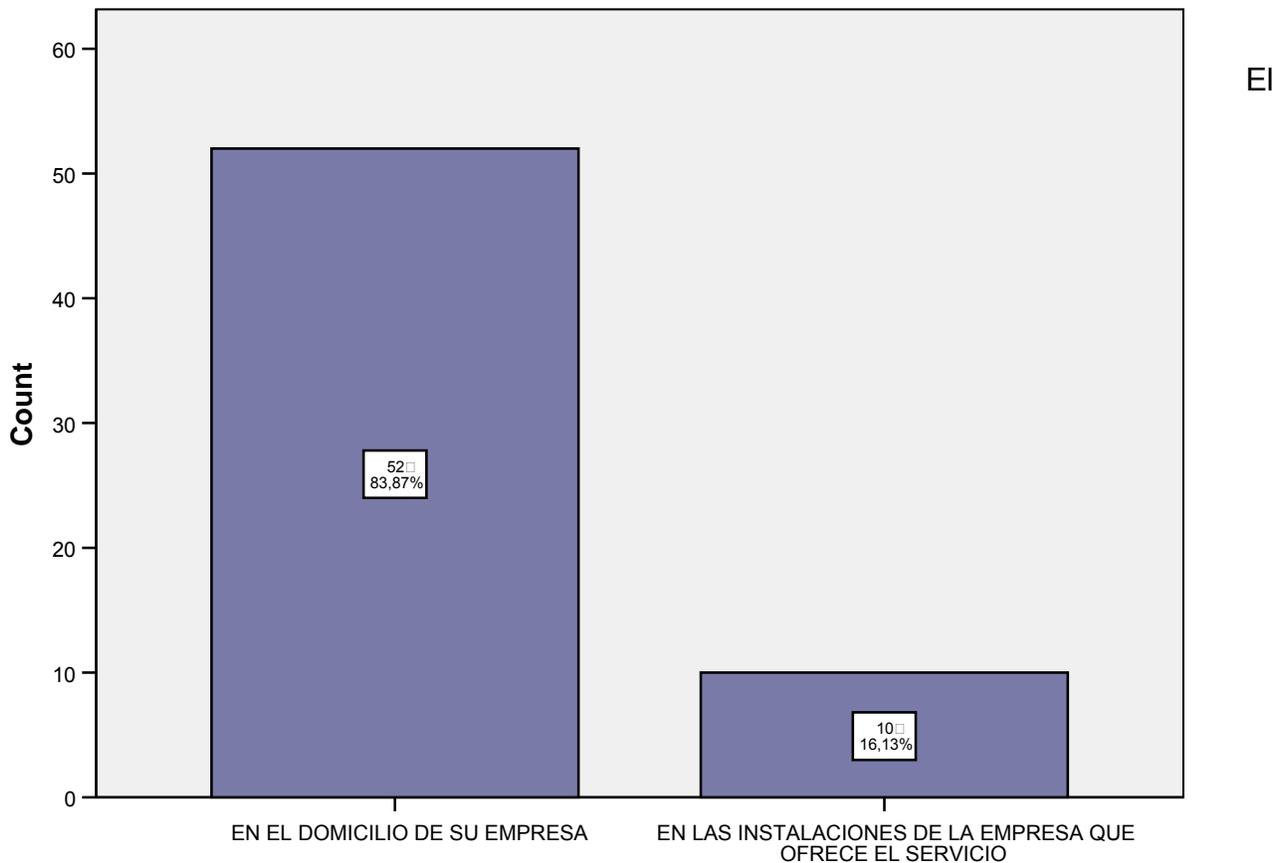


¿Le gustaría contratar los servicios de una nueva empresa especializada en la recuperación del IVA que le garantice, seriedad, puntualidad, con resultados positivos para su empresa y a precios razonables?

El 98,4 % de las empresas encuestadas señalan que les gustaría contratar los servicios de una nueva empresa especializada en la recuperación del IVA; y únicamente el 1,6% contestó de manera no favorable.

PREGUNTA 10 .-¿Cuál de las siguientes modalidades preferiría para la contratación del servicio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	EN EL DOMICILIO DE SU EMPRESA	52	83,9	83,9	83,9
	EN LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA QUE OFRECE EL SERVICIO	10	16,1	16,1	100,0
	Total	62	100,0	100,0	

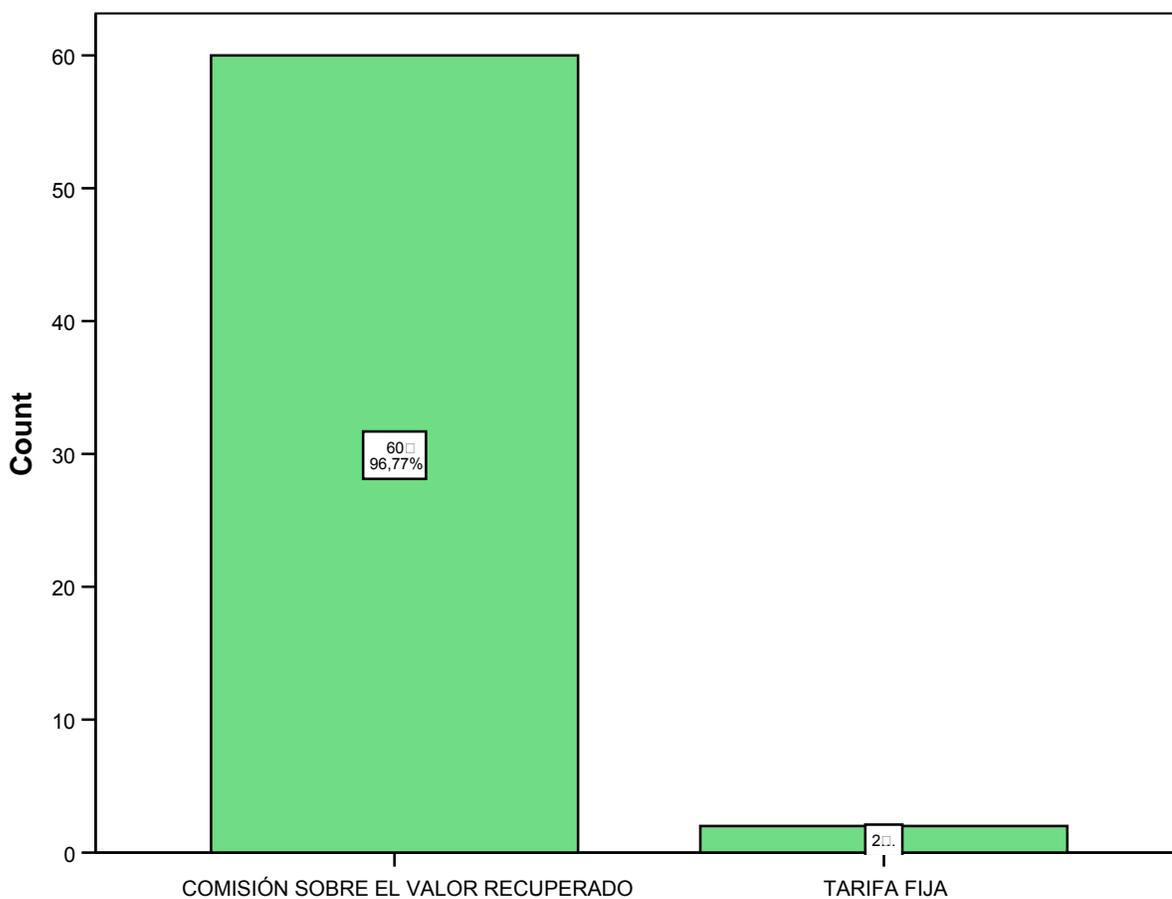


¿Cuál de las siguientes modalidades preferiría para la contratación del servicio?

83,9 % de las empresas coincidieron que la forma de contratación del servicio sea en el domicilio de las empresas por tanto el 16,1% manifestó que sea en las instalaciones de la empresa.

PREGUNTA 11 .-¿Cuál de las siguientes formas de pago preferiría aplicar su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	COMISIÓN SOBRE EL VALOR RECUPERADO	60	96,8	96,8	96,8
	TARIFA FIJA	2	3,2	3,2	100,0
	Total	62	100,0	100,0	

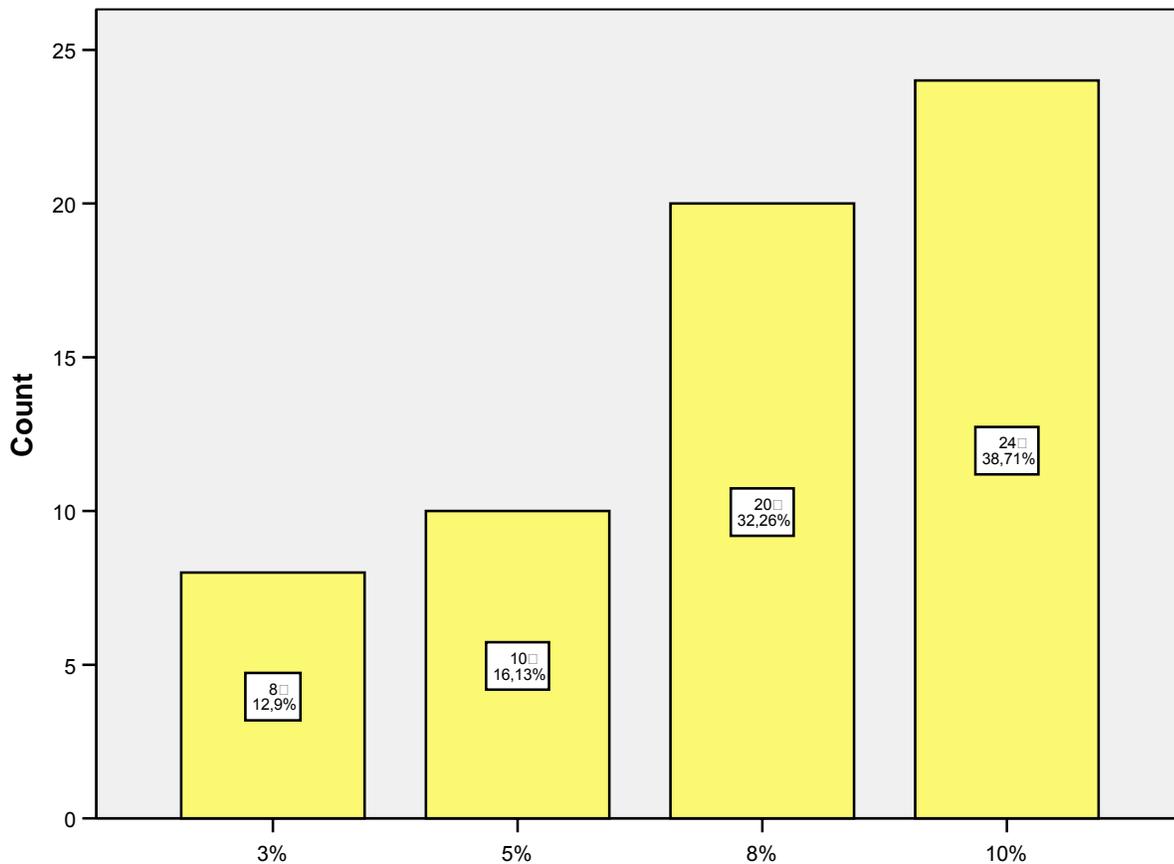


¿Cuál de las siguientes formas de pago preferiría aplicar su empresa?

La forma de pago que prefieren las empresas es mediante una comisión sobre el valor recuperado con un 96.8%, y sólo un 3,2% de las empresas prefieren una tarifa fija.

PREGUNTA 12.- ¿Cual es el porcentaje del valor recuperado que actualmente destina su empresa por pago del servicio de recuperación del IVA?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3%	8	12,9	12,9	12,9
	5%	10	16,1	16,1	29,0
	8%	20	32,3	32,3	61,3
	10%	24	38,7	38,7	100,0
	Total	62	100,0	100,0	



¿Cual es el porcentaje del valor recuperado que actualmente destina su empresa por pago del servicio de recuperación del IVA?

La mayoría de empresas destinan un porcentaje del 10% sobre el valor recuperado, siendo estas un 38,7% de las empresas encuestadas.

1.5 Análisis de la Demanda

Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.⁷

1.5.1 Clasificación

La demanda posee varios tipos de demandas, y estas se pueden agrupar o clasificar de la siguiente manera:

De acuerdo con su probabilidad

- Demanda efectiva o real: es la demanda totalmente cierta.
- Demanda aparente: es aquella demanda probable en la cual no se conocen las pérdidas y/o mermas por comercialización, etc.
- Demanda potencial: es la demanda probable que al satisfacer determinadas condiciones se le puede volver real.

De acuerdo a los consumidores o usuarios inmediatos

- Demanda básica: cuando el uso o consumo es final.

Demanda derivada: cuando los usuarios o consumidores son intermediarios.⁸

El presente estudio se ubica como una demanda efectiva, dadas las condiciones que presenta este tipo de servicio.

1.5.2 Factores determinantes de la demanda

Según la teoría económica, la demanda está en función de los precios, de una relación indirectamente proporcional, lo cual indica que si los precios aumentan la

⁷ GABRIEL BACA URBINA, Evaluación de proyectos, Pág.17,

⁸ Villaseñor Eduardo, Salguero Mario, Banco Interamericano de Desarrollo, "El Ciclo del Producto"

demanda disminuye y por el contrario si los precios disminuyen la demanda se incrementa.

No obstante también existen otros factores determinantes que no son el precio:

- Nivel de ingresos
- Gustos y preferencias del consumidor
- Expectativas de los precios relativos futuros
- Precio de los productos relacionados
- Tamaño de la población

En el presente estudio la demanda del servicio a ofrecerse se vería afectada por los siguientes factores:

Gustos y preferencias del consumidor

Si las empresas exportadoras para la recuperación del IVA se inclinan por utilizar los servicios de la empresa, que se encarga de realizar dicha gestión, la demanda de la nueva empresa se verá incrementada; pero si las empresas prefieren hacer este trámite directamente, de hecho la demanda del nuevo servicio disminuirá.

Tamaño de la población

Si el número de empresas exportadoras que demandan la recuperación del IVA aumenta, la demanda estará directamente relacionada a incrementarse, pero si el número de empresas, las cuales utilizan el servicio disminuyen, tendrá un efecto depresivo en la demanda del servicio.

1.5.3 Comportamiento histórico de la Demanda

La razón principal para realiza un análisis histórico del comportamiento de la demanda esta en tener un panorama de cual fue la evolución que ha tenido a través del tiempo, y mediante estos datos poder llegar a pronosticar su comportamiento futuro.

Para el presente estudio, se ha tomado datos del Servicio de Rentas Internas, referente al número de solicitudes de Devolución de IVA que han sido ingresadas por exportadores, como se demuestra en la Tabla No. 2.

TABLA No. 2
DEMANDA HISTÓRICA
Número de Solicitudes de Devolución de IVA

Año	No. Solicitudes
2002	1899
2003	1570
2004	1754
2005	1847
2006	1772

Fuente: Servicio de Rentas Internas, Devoluciones de IVA, Exportadores.

Elaboración: Fernando Maldonado.

1.5.4 Demanda Actual del servicio

La demanda actual del servicio corresponde a la cantidad del servicio que se requiere en este momento por el mercado.

Según el Servicio de Rentas Internas (SRI) las solicitudes que se presentan para la devolución del IVA durante el año 2007 es de 2015 solicitudes para el área de exportadores como se muestra en la Tabla No. 3.

TABLA No. 3
DEMANDA ACTUAL

Número de Solicitudes de Devolución de IVA

Año	No. Solicitudes
2007	2015

Fuente: Servicio de Rentas Internas, Devoluciones de IVA, Exportadores.

Elaboración: Fernando Maldonado.

1.5.5 Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda se tomara en cuenta la demanda actual y se la proyectará con el factor de crecimiento que ha tenido la demanda histórica. Mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$TC = \sqrt[n-1]{\frac{UV}{VA}} - 1 \qquad FC = \sqrt[n-1]{\frac{UV}{VA}}$$

Donde:

TC = Tasa de crecimiento

FC = Factor de crecimiento

UV = Valor más cercano (2015)

VA = Valor más antiguo (1899)

n = Número de años o períodos (6)

$$TC = \sqrt[6-1]{\frac{2015}{1899}} - 1$$

$$TC = 0,1192894173$$

$$TC = 1.192\%$$

Factor de Crecimiento = 1.01

TABLA No. 4
DEMANDA PROYECTADA
Número de Solicitudes de Devolución de IVA

Año	No. Solicitudes
2008	2039
2009	2063
2010	2088
2011	2113
2012	2138
2013	2164

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Se utilizaron los datos del número de solicitudes que son presentadas al SRI, para el área de devoluciones, y con su respectiva evolución para de esta manera proyectar la información y poder conocer cual seria la situación futura de la demanda para los próximos cinco años.

1.6 Análisis de la Oferta

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesta a poner a disposición del mercado a un precio determinado”⁹

1.6.1 Clasificación

La oferta se clasifica en tres tipos:

- Oferta Competitiva
- Oferta Oligopólica
- Oferta Monopólico

La oferta de la empresa se ubica en una oferta competitiva o de mercado libre, ya que se caracteriza por tener un gran número de vendedores, homogeneidad de la mercancía o servicio, y la indivisibilidad del producto y el precio.”¹⁰

1.6.2 Factores que afectan a la oferta

De acuerdo a la teoría económica establece que la oferta esta determinada por los niveles de precio, lo cual significa una relación directamente proporcional, es decir a precios altos existe una mayor oferta, y a un menor precio la oferta tenderá a disminuir, siempre que los demás factores permanezcan constantes.

Los principales factores a parte del precio son:

- Costos de producción
- Tecnología
- Impuestos y subsidios
- Expectativas de los precios relativos futuros del punto de vista del productor
- Numero de empresas competidoras en la industria

⁹ GABRIEL BACA URBINA, Evaluación de Proyectos, Pág. 43

¹⁰ Villaseñor Eduardo, Salguro Mario, Banco Internacional de Desarrollo, “El Ciclo del Proyecto”.

En el presente estudio la oferta del servicio se vería afectada por los siguientes factores:

Tecnología

La tecnología consiste en un mejor procesamiento de la información para generar un mejor servicio, al utilizar tecnologías más sofisticadas dentro de la empresa, esta influye directamente en la oferta ya que se tendrá mayor capacidad y la oferta se vera incrementada.

Impuestos y subsidios

Este factor influye en oferta del servicio de la empresa, ya que si el gobierno aplica mas impuestos al servicio de la empresa, la oferta disminuye debido a que el precio se vería incrementado, pero si en lugar de aquello da un subsidio, esto sería un acto motivador que permita ofertar mayor cantidad del servicio.

Numero de empresas competidoras en la industria

El número de empresas competidoras dentro de la industria afecta la oferta, ya que si existen menos empresas la oferta aumentara, pero si aumenta el numero de empresas que se dedican a brindar el mismo servicio de la nueva empresa su oferta se vera disminuida, ya que la demanda insatisfecha también será captada en alguna proporción por la empresas competidoras.

1.6.3 Comportamiento histórico de la oferta

Para establecer la oferta histórica del servicio, se ha tomado en cuenta el número de tramites que son ingresados al Servicio de Rentas, por los de asesoría contable o tributaria en representación de las empresas exportadoras que solicitan la devolución del IVA.

Con base a esta información se ha podido establecer cual ha sido el comportamiento de la oferta durante los cinco últimos años, como se muestra en la Tabla No. 5.

TABLA No. 5
OFERTA HISTÓRICA
Número de Solicitudes de Devolución de IVA

Año	No. Solicitudes
2002	125
2003	220
2004	389
2005	453
2006	536

Fuente: Servicio de Rentas Internas, Devoluciones de IVA, Exportadores.

Elaboración: Fernando Maldonado.

1.6.4 Oferta Actual

La oferta actual del servicio corresponde a la cantidad de solicitudes que son presentadas actualmente por las otras empresas que se encuentran en el mercado. La oferta actual del proyecto es de 452 solicitudes, hasta el segundo semestre de 2007.

TABLA No. 6
OFERTA ACTUAL
Número de Solicitudes de Devolución de IVA

Año	No. Solicitudes
2007	452

Fuente: Servicio de Rentas Internas, Devoluciones de IVA, Exportadores.

Elaboración: Fernando Maldonado.

1.6.5 Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta, se ha utilizado el método de la Regresión Lineal, la cual indica que la variable dependiente se predice sobre la base de un variable independiente.

Matemáticamente, la forma de la ecuación de regresión lineal es:

$$y = a + bx$$

El coeficiente de correlación r mide el grado de correlación que existe entre 'x' y 'y'. Sin embargo, es más utilizado el coeficiente de determinación, r^2 , que indica qué tan correcto es el estimado de la ecuación de regresión. Mientras más alto sea r^2 , más confianza se podrá tener en la estimación de la variación total en 'y' que se explica por la ecuación de regresión, pudiendo asumir un valor entre 0 y 1."¹¹

Aplicando este método obtenemos que la ecuación de regresión lineal y el coeficiente de determinación son:

$$y = 76,057x - 25,867$$

$$r^2 = 0,9527$$

¹¹ Sapag Chain Nassir y Reinaldo, "Preparación y Evaluación de Proyectos", 2000.

TABLA No. 6
OFERTA PROYECTADA
Número de Solicitudes de Devolución de IVA

Año	No. Solicitudes
2008	507
2009	583
2010	659
2011	659
2012	735
2013	811

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

1.7. Estimación de la demanda insatisfecha

“Demanda Insatisfecha es en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado”¹²

Al comparar la demanda y oferta actual, se establece que para el año 2007 existe una demanda insatisfecha de 1563 solicitudes, y de acuerdo a las características y capacidad de la nueva empresa se estima que se llegara a cubrir un 6.5% que representa 102 solicitudes durante el primer año de operaciones, con la expectativa de incrementar la participación de mercado en los próximos años.

¹² GABRIEL BACA URBINA, Evaluación de Proyectos, Pág. 18

TABLA No. 7
DEMANDA INSATISFECHA
Número de Solicitudes de Devolución de IVA

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2007	2015	452	1563
2008	2039	507	1533
2009	2063	583	1481
2010	2088	659	1429
2011	2113	659	1454
2012	2138	735	1403
2013	2164	811	1353

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

1.8 Análisis de Precios

“El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.”¹³

Para introducir la empresa en el mercado, se debe fijar un precio razonable y menor al de la competencia, acorde con el que el mercado, según la investigación de mercado realizada, las empresas exportadoras han venido destinando por concepto de recuperación de IVA, entre el 5% y 10% de comisión del valor recuperado, ya que esta modalidad de pago es la más común y aceptada para este tipo de servicio, estos valores se han mantenido en el mercado.

¹³ Fundamentos de Marketing, 6ta Edición de Kotler y Armstrong, Prentice Hall, Pág. 353.

Existen además otros factores que deberán ser tomados en cuenta al momento de realizar la fijación del precio del servicio, como son: objetivos de la nueva empresa, elasticidad de demanda, el valor del servicio ante los clientes, la competencia; los cuales permitirán un mejor análisis del precio más adecuado del servicio.

El precio del servicio estará dado por el mercado, por lo que la empresa debe estar atenta a lo que suceda en el mercado, lo que permitirá lograr una gran cantidad de clientes al momento de implantar la empresa, además se mantendrá el precio a medida en que se logre cubrir los costos generar una utilidad.

Este comportamiento fijará las pautas para el establecimiento del nivel de precios al que se podrá ofrecer el servicio, tomando en cuenta los costos que implican la generación del servicio para la empresa, el desarrollo del capítulo financiero lograra establecer con mayor exactitud cual es el mejor precio para el servicio que ofrece la nueva empresa.

1.9 Comercialización

La comercialización es el movimiento de bienes y servicios entre productores y usuarios.

Una estrategia de comercialización adecuada debe comprender los siguientes aspectos del mercado:

- Fijación de precios
- Medidas de promoción, incluidos organización de ventas, canales de distribución, comisiones y descuentos, así como el costo de la distribución.¹⁴

¹⁴ Villseñor Eduardo, Salguero Mario, Banco Interamericano de Desarrollo, "El Ciclo del Proyecto".

1.9.1 Estrategia de Precio

La estrategia de precio será la de ingresar con precio competitivo por el servicio proporcionado por la nueva empresa, acorde a los niveles que se manejan en mercado y que diferencian a la empresa de los competidores ya existentes, de esta manera se conseguirá captar la participación de mercado que hemos definido anteriormente.

La estrategia que se va a implementar esta dada por el cobro de una comisión por el servicio, es decir un porcentaje del valor recuperado, el cual podrá ir variando de acuerdo al monto que sea recuperado, por lo que si son montos altos de recuperación, el porcentaje de comisión puede irse reduciendo.

1.9.2 Estrategia de Promoción

La promoción estará dada por una campaña de publicidad que permita dar a conocer la nueva empresa y el servicio a ser ofrecido, de tal manera que se logre el posicionamiento en la mente de los consumidores, para lo que se utilizara volantes, publicidad radial y televisiva, además de una buena presentación de nuestras instalaciones, las cuales será nuestra carta de presentación para todos los clientes de la empresa.

1.9.3 Estrategia de Servicio

La estrategia de servicio esta orientada a ofrecer un servicio diferenciado, es decir personalizar la atención a cada empresa que requiera los servicios, realizando visitas al lugar donde se encuentren ubicadas dichas empresas y solicitar toda la documentación que sea requerida para solicitar la devolución del impuesto.

Desarrollar un sistema de procesamiento de la información que permita realizar el ingreso de solicitudes de una manera mucho mas rápida y eficiente, evitando así la probabilidad de perdida de documentos que sustenten la devolución.

1.9.4 Estrategia de Plaza

La estrategia referente a la plaza será la de dedicarse exclusivamente a las empresas que realizan su actividad exportadora en la ciudad de Quito, ya que al enfocarse la empresa a este sector en particular, podrá posteriormente tener la posibilidad de expandir de manera rápida a otras ciudades, brindando el mismo servicio que brinda en la actualidad.

1.9.5 Estrategia de Distribución

La estrategia de distribución a utilizar será el uso de un canal directo con el consumidor, es decir se tratara directamente con la empresas que desean utilizar el servicio que ofrece la nueva empresa, de esta manera se podrá tener un contacto directo con el cliente. La atención también se realizará en las instalaciones de la empresa, con el fin de que los usuarios del servicio puedan direccionarse al mismo cuando lo necesiten.

CAPITULO II

2. ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico permite identificar la localización mas apropiada para la implementación de la nueva empresa, determinar requerimientos de infraestructura, mano de obra, tecnología, materiales e insumos que son necesarios para la generación del servicio.

2.1 Tamaño de la Empresa

La determinación del tamaño tiene una incidencia directa en lo que se refiere a la inversión a realizar, en los costos y en la forma de financiamiento en que se va a incurrir, de modo que se pueda estimar la rentabilidad que podría generar su implementación.

2.1.1 Factores determinantes del tamaño

Para la determinación de tamaño se procederá al análisis de los siguientes factores:

2.1.1.1 El mercado

En razón de que uno de los factores que incide para la determinación del tamaño de la empresa, constituye el porcentaje de demanda insatisfecha que se pretende captar, la investigación del mercado se torna de gran trascendencia.

En esta perspectiva de acuerdo al estudio de mercado realizado en el capitulo anterior, se determino que existe una demanda insatisfecha para el año 2007 de 1563 solicitudes de devolución del IVA, de las cuales se aspira a cubrir el 6.5%, que representan 102 solicitudes.

2.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros

Esta disponibilidad esta en función de las alternativas de financiamiento existentes para poder obtener los recursos que se requieren para la implementación de la nueva empresa.

El financiamiento será estructurado de la siguiente manera:

- La nueva empresa va a financiar su actividad mediante, recursos propios con un porcentaje del 40%.
- Además se realizara un crédito que corresponderá al 60% de la inversión total, el cual se solicitara en el Produbanco, a una tasa de interés del 16% a 48 meses plazo, con un monto desde \$1.000 a \$10.000, cuyo detalle será presentado en el estudio financiero.

2.1.1.3 Disponibilidad de mano de obra

El adecuado funcionamiento de una empresa depende en gran medida de la disponibilidad del recurso humano necesario para llevar adelante sus actividades. En este sentido se contara con personal calificado de acuerdo al tipo de servicio a ofrecerse con la nueva empresa.

Para su funcionamiento la empresa tiene previsto de forma provisional el contratar al siguiente personal, el cual será verificado en los siguientes capítulos:

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------|
| ▪ Gerente General | ▪ Contador |
| ▪ Asistente Administrativa | ▪ Analista Tributario |
| ▪ Supervisor | ▪ Mensajero |

2.1.1.4 Disponibilidad de insumos y materiales

La empresa cuenta con la facilidad para abastecer suficiente cantidad de materiales que se requiere para el funcionamiento, lo que constituye un aspecto importante para el tamaño de la empresa en estudio.

Para la generación del servicio de la nueva empresa se requerirá de la utilización de materiales y suministros de oficinas. Además se deberá determinar el alcance que tienen estos para aprovisionar a la empresa de los mismos. Se solicitará cotizaciones a cada uno de los proveedores identificados, a fin de obtener la oferta más conveniente.

2.1.1.5 Definición de las capacidades de producción

La capacidad de producción estará dada por el tamaño, la capacidad instalada, la infraestructura, materiales y recurso humano de la empresa para ofertar mayor cantidad de servicios, que logren obtener la mayor captación de los clientes no satisfechos.

Estará en función de los materiales utilizados, que se empleara mayor cantidad de recursos para que la generación del servicio sea mayor.

2.2 Localización del Estudio

La localización facilita determinar el sitio apropiado donde debe instalarse la nueva empresa, de modo que se pueda obtener la máxima rentabilidad posible.

Para este propósito se procede a realizar el estudio de la macrolocalización y la microlocalización.

2.2.1 Macro localización

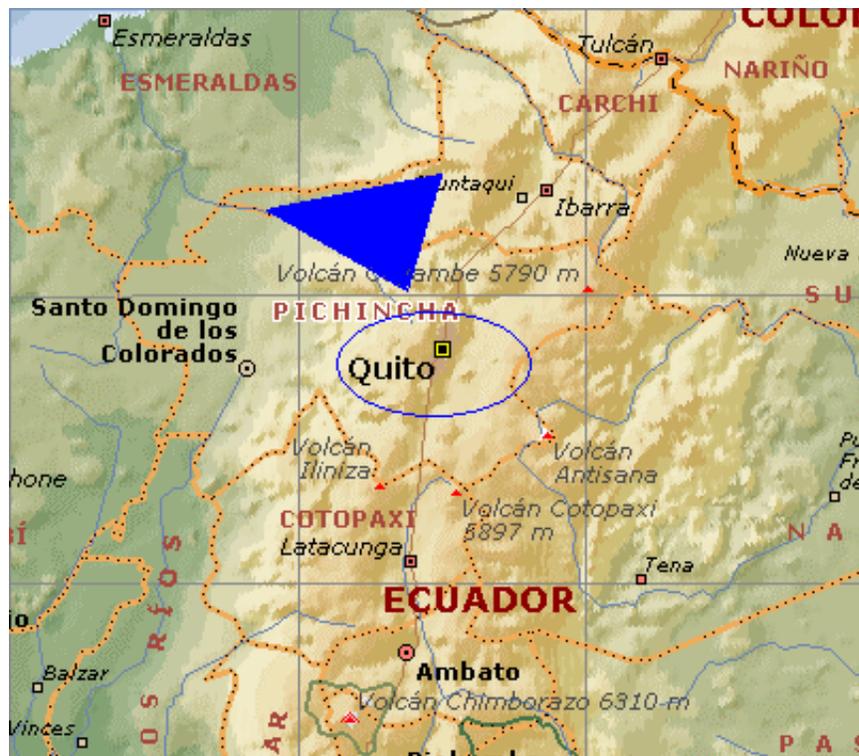
Se refiere a la primera aproximación de localización, es decir la determinación de la región o zona donde se ubicara la nueva empresa.

Para este propósito, se partió de la identificación de tres ciudades: Ibarra, Quito y Ambato, bajo la consideración de que en dichas ciudades se encuentran asentadas muchas empresas dedicadas a la producción de bienes destinados a la exportación.

Luego de un análisis detenido se llegó a definir que la ubicación óptima para la nueva empresa constituye la ciudad de Quito, puesto que, a más del argumento anterior, la Dirección Nacional del Servicio de Rentas Internas, institución ante la cual se solicita la devolución del IVA, funciona en esta ciudad.

GRAFICO No. 1

MACRO LOCALIZACION



Fuente: Biblioteca Encarta 2006.

Elaboración: Fernando Maldonado.

2.2.2 Micro localización

Permite determinar la mejor alternativa para la instalación de la empresa, implica un análisis exhaustivo del sitio, tomando en consideración ciertos criterios de selección que influyen en la determinación específica de ubicación.

Para determinar la microlocalización de la nueva empresa se ha determinado tres posibles ubicaciones para su funcionamiento:

- **Ubicación 1.-** Calle Juan de Salinas y Santiago, frente al Servicio de Rentas Internas, Dirección Nacional.
- **Ubicación 2.-** Ulpiano Páez y Ramírez Dávalos, diagonal al Servicio de Rentas Internas, Regional Norte.
- **Ubicación 3.-** Av. 10 de Agosto y Nicolás Urquiola, frente al Servicio de Rentas, Agencia Norte.

Los criterios de selección a considerarse, tienen que ver con: facilidades de transporte, cercanía a las entidades de control, cercanía al mercado, valores de arrendamiento, disponibilidad de Servicios Básicos, seguridad.

2.2.2.2 Matriz Locacional

Se utilizará el método cualitativo por puntos, mismo que consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización y permite realizar una comparación cuantitativa de diferentes sitios.

Para calificar a los factores objeto de análisis, se aplicara una escala de 1 a 10, donde 10 representa el mayor peso y 1 el menor.

TABLA No. 8

MATRIZ LOCACIONAL							
FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	UBICACIÓN 1		UBICACIÓN 2		UBICACIÓN 3	
		PUNTAJE	POND.	PUNTAJE	POND.	PUNTAJE	POND.
Cercanía a las entidades de control	0.2	7	1.4	8	1.6	7	1.4
Cercanía del mercado	0.3	9	2.7	7	2.1	6	1.8
Costo de arriendo	0.2	9	1.8	8	1.6	8	1.6
Servicios básicos	0.1	10	1	10	1	10	1
Seguridad	0.1	8	0.8	8	0.8	8	0.8
Facilidades de acceso	0.1	8	0.8	8	0.8	6	0.6
TOTAL	1		8.5		7.9		7.2

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

La matriz arroja como resultado que la ubicación óptima para la nueva empresa constituye la alternativa de ubicación uno; es decir en la calle Juan de Salinas y Santiago, frente al edificio de la Dirección Nacional del Servicio de Rentas Internas, en el Edificio Jácome N17-246 Piso 3 Oficina 303, toda vez que obtuvo la mayor los siguientes factores considerados para el análisis, al comparar la cercanía del mercado con las otras dos opciones, esta obtuvo una puntuación mayor debido a que en la Dirección Nacional, es la única oficina en la cual se receptan las solicitudes para la devolución del IVA.

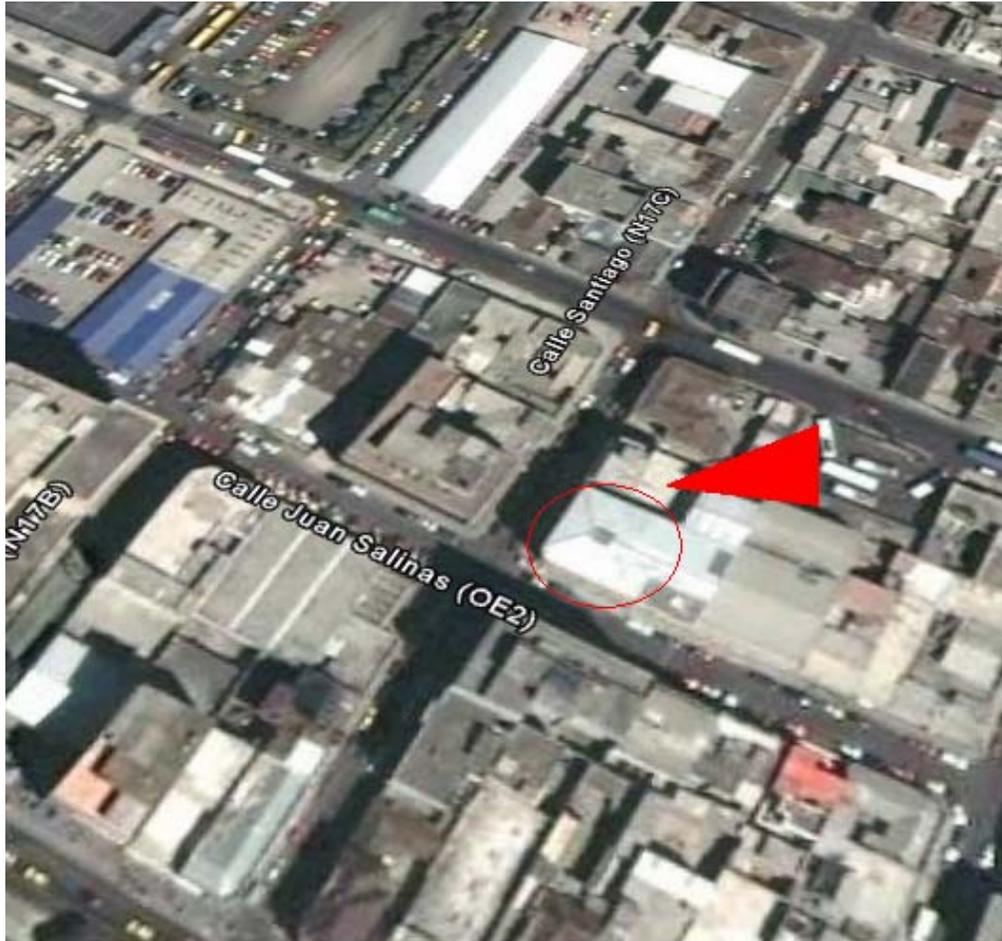
Referente al factor de costo de arriendo, también obtuvo una calificación mayor, debido a que este rubro en dicha dirección es menor al de las otras opciones de ubicación de la empresa.

El análisis de todos estos factores ha generado un valor total de 8.5 puntos dentro de la matriz, lo cual hace la opción más adecuada para la ubicación de la nueva empresa.

2.2.2.4 Plano de la Micro localización

GRAFICO No. 2

MICRO LOCALIZACION



Fuente: Google Earth.

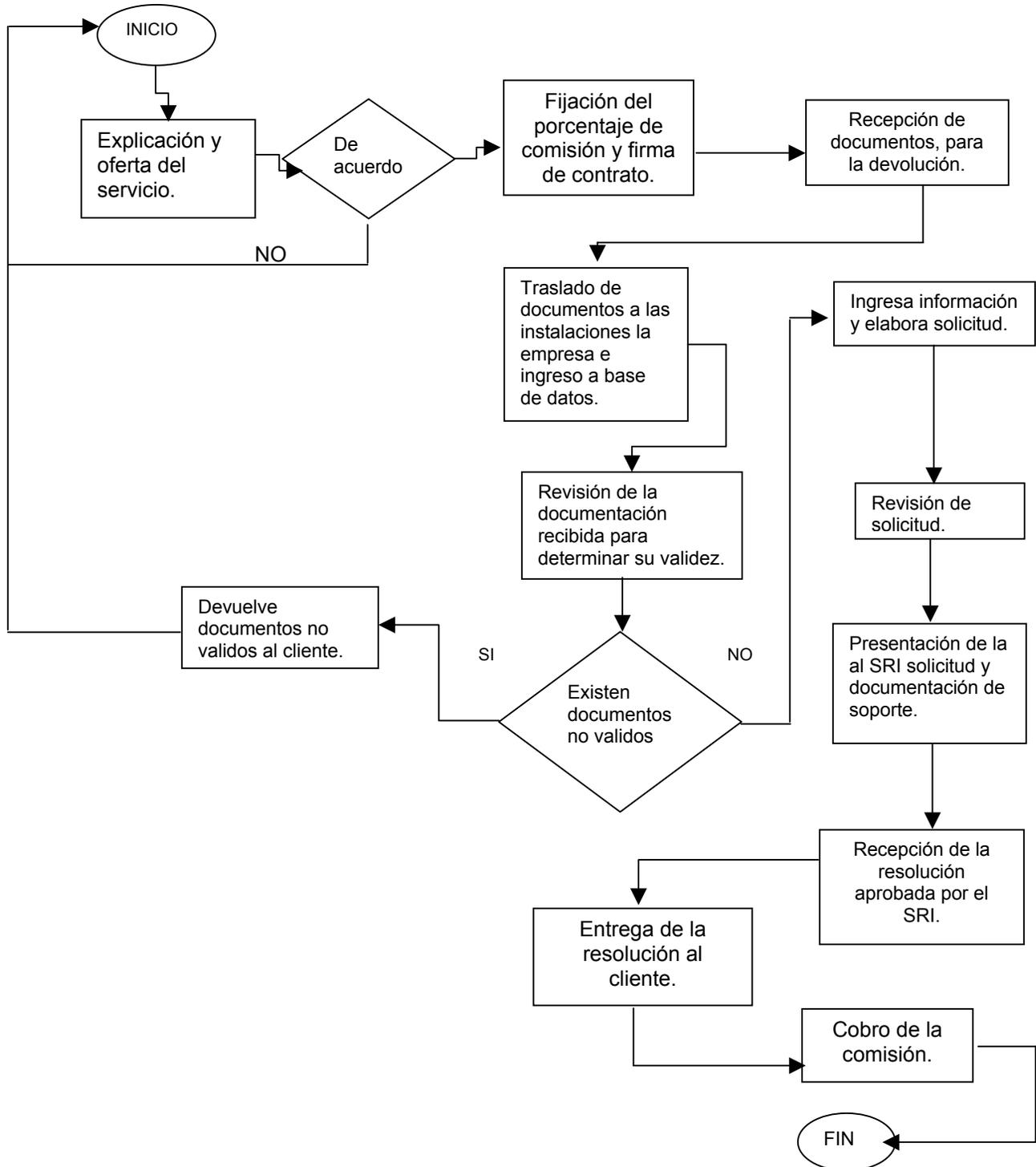
Elaborado: Fernando Maldonado

2.3 Ingeniería de la Empresa

Establece la configuración técnica, en los distintos niveles de producción los cuales abarcan la empresa, considerando la utilización óptima y eficiente de los recursos que intervienen en el proceso de generación de un producto o servicio., además establece y define los procesos mediante los cuales son transformados el bien o el servicio.

2.3.1 Diagrama de flujo

GRAFICO No. 3
DIAGRAMA DEL SERVICIO



Fuente: Investigación de Campo.
Elaboración: Fernando Maldonado.

2.3.2 Proceso de producción del servicio

TABLA No. 9

DIAGRAMA DE PROCESO										
PROCESO DE DEVOLUCION DE IVA										
NUMERO ORDINAL	ACTIVIDAD							TIEMPO	RESPONSABLE	
		□	⇒	△	○	◇	D	□		
1	Explicación y oferta del servicio	x							2 h	Asistente
2	Fijación del porcentaje de comisión		x						1 h	Gerente general
3	Recepción de documentos		x						1 h	Asistente
4	Traslado de documentos a la empresa				x				2 h	Mensajero
5	Revisión de la de documentación				x				2 h	Analista Tributario
6	Ingreso de información				x				1 h	Analista Tributario
7	Elaboración de Solicitud				x				1 h	Analista Tributario
8	Revisión de solicitud				x				1 h	Supervisor
9	Ingreso de solicitud				x				3 h	Mensajero
10	Recepción de la resolución						x		720 h	SRI
11	Entrega de resolución al cliente						x		40 h	Mensajero
12	Cobre de comisión				x				24 h	Contador

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

PROCESO DEL SERVICIO

El proceso se inicia con la explicación a los clientes respecto del servicio que se va ofertar. Este paso puede cumplirse bajo dos alternativas que el cliente concurra a las oficinas de la empresa o los técnicos de la empresa visiten las oficinas de los interesados.

Si el cliente esta de acuerdo con la forma y condiciones del servicio a ofrecerse, se procede a negociar el porcentaje de comisión que se va a cobrar sobre el valor del IVA recuperado.

Luego de acordado el porcentaje, el interesado hace la entrega de los documentos para sustentar la devolución, consistentes en:

1.- Declaración de IVA del mes para el cual se solicita devolución y del mes inmediato anterior.

2.- Declaración de retención de Impuesto a la Renta correspondiente al mes para el cual se solicita la devolución.

3.- Facturas, Declaración Aduanera Única (DAU), Documento Único de Importación (DUI) cuando los insumos o maquinaria utilizados en le proceso de producción de bienes orientados a la exportación, son importados; Formulario Único de Exportación (FUE), y otros comprobantes certificados que sustenten el crédito tributario.

4.-Copia del Nombramiento, de la cedula y certificado de votación, del Representante Legal

Estos documentos se registran en la base de datos, para poder mantener un registro y control de toda la documentación que es entregada por los clientes a la empresa.

Registrada la información en la base de datos, se procede a la revisión de la documentación por parte de los analistas, para determinar documentos validos y no validos; es decir que cumplan con todos los requisitos que la administración tributaria exige para poder acceder a la devolución del IVA, ya que pueden existir comprobantes que sean de otro periodo o que le falten algún dato informativo. Si existen documentos no validos estos se los devuelve al cliente con un reporte de porqué no pueden ser considerados para la devolución.

Revisados los comprobantes validos y no validos, el analista procede a realizar el informe con las novedades encontradas, y elabora un listado de las facturas de exportación con su valor FOB y el listado de las compras presentadas dentro del tramite de devolución de IVA, para luego elaborar la solicitud de devolución, con base al modelo proporcionado por el Servicio de Rentas Internas (Anexo).

Luego pasa a la revisión del supervisor, el cual verifica que los valores y las sumatorias de la documentación este correcta y sin errores, de existir correcciones se la devuelve al analista para que corrija y presente nuevamente.

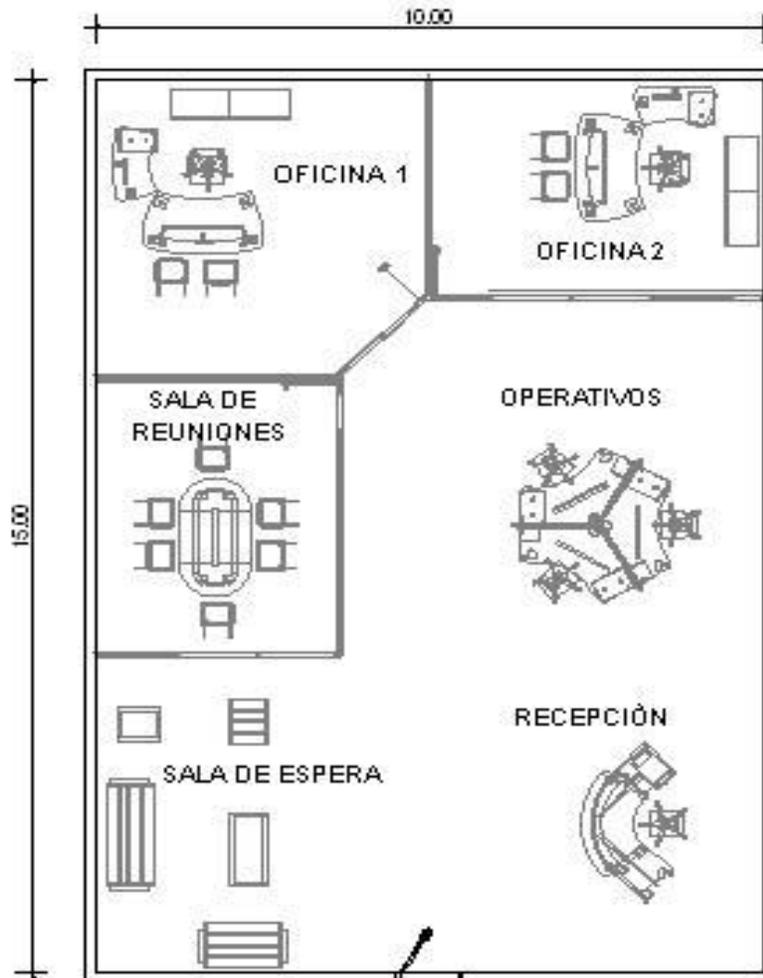
Terminada la revisión y si no existe novedad alguna, se procede a la presentación de la solicitud en la oficinas del Servicio de Rentas Internas, con copias certificadas de la documentación de soporte anteriormente descrita y solicitada por la Chek List del Servicio de Rentas Internas (Anexo).

El SRI realiza el cruce y validación de la información y documentación presentadas, en los sistemas de la institución, determinando facturas que sustenten costos de producción.

De requerir información adicional se emite una providencia que es notificada vía fax, contando con un plazo de 3 días para presentar la documentación adicional solicitada. Si no existe documentación rechazada, se emite la Resolución la cual es aprobada por el Director Regional y posteriormente se realiza la notificación al contribuyente del valor a devolver.

Recibida la notificación de la Resolución emitida por el Servicio de Rentas, se la entrega al cliente recibiendo la comisión fijada inicialmente, concluyendo así la prestación del servicio.

2.3.4 Distribución de Planta



La distribución de la planta ha sido diseñada en función a los ambientes requeridos para el normal funcionamiento de la empresa y el desarrollo de las funciones de cada uno de los miembros de la organización.

2.3.5 Estudio de Materiales

2.3.5.1 Requerimiento de materiales, insumos y servicios

Para la generación del servicio, se requiere la utilización de papelería y suministros de oficina, además de los servicios básicos como agua, luz y servicio telefónico, e Internet, como se detalla a continuación:

TABLA No. 10

MATERIALES
(En dólares)

DETALLE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Papel bond	4,1	36	12,30	147,6
Lápiz Bic	0,2	36	0,60	7,2
Esferográficos	0,23	36	0,69	8,28
Disquetes Imation	0,2	10	0,17	2
Grapadora	7,75	7	4,52	54,25
Folder Ideal	0,17	240	3,40	40,8
Cinta adhesiva 3M	1,37	14	1,60	19,18
Saca grapas	0,63	14	0,74	8,82
Papel fax	2,75	24	5,50	66
Perforadora	8,12	7	4,74	56,84
Clips	0,23	12	0,23	2,76
Toners	37,8	4	12,60	151,2
Resaltadores	0,58	12	0,58	6,96
Borrador Pelikan	0,14	12	0,14	1,68
Marcador Bic	0,52	12	0,52	6,24
Flash memory Maxell	35,2	4	11,73	140,8
TOTAL			60,05	720,61

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

TABLA No. 11

INSUMOS Y SERVICIOS
(En dólares)

DETALLE	COSTO MENSUAL (\$)	COSTO ANUAL (\$)
Luz Eléctrica	20	240
Servicio Telefónico	40	480
Agua potable	20	240
Internet	45	540
Limpieza	150	1800
TOTAL	275	3300

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Estos materiales son de fácil acceso puesto que existen muchos almacenes cercanos a la empresa que ofertan estos productos; de modo que no constituyen ningún limitante para el funcionamiento de la empresa.

2.3.5.2 Producción anual y pronóstico

La estimación de servicios sobre la devolución del IVA, se la ha identificado la cantidad de 1563 solicitudes, de la cual la empresa pretende captar 102 solicitudes para su primer año de funcionamiento, de esta demanda captada se estima un crecimiento de un 2 %, pensando lógicamente debido a que la demanda insatisfecha que tiene el servicio se siga incrementando y la capacidad instalada de la empresa, ya que estaría en condiciones de cubrir este incremento sin ninguna dificultad.

Este porcentaje podría ser mayor, este enfocado en la rentabilidad de la empresa, si es alta se la puede mantener y si desea volúmenes de utilidad más altos esta podría tomar porcentajes más altos, siempre guardando una armonía con el mercado y la capacidad de la empresa.

TABLA No. 12

PRODUCCION ANUAL Y PRONOSTICO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SOLICITUDES	102	104	106	108	110

Fuente: Tabla No. 7, Capitulo 1.

Elaboración: Fernando Maldonado.

La cantidad de servicios determinados en la tabla anterior han sido establecidos en función de la capacidad de la nueva empresa y del porcentaje de demanda insatisfecha que se tiene previsto captar.

Sin embargo, no resulta fácil determinar los valores correspondientes, toda vez que los montos a recuperar difieren de una solicitud a otra debido a la modalidad de cobro, que consiste en un porcentaje de comisión del valor recuperado.

2.3.6 Requerimiento de mano de obra

Para determinar la operatividad de la empresa se ha considerado, inicialmente, el empleo de siete personas, las mismas que se las ha ubicado funcionalmente según la tabla que se indica a continuación, debiéndose tener en consideración que en alguna ocasión se puede recurrir a la contratación de personal temporal para atender posibles sobrecargas de trabajo que se puedan presentar.

TABLA No. 13

MANO DE OBRA								
CARGO	No.	SUELDO	13	14	VACACIONES	IESS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gerente General	1	500	500	200	250	60,75	561	7679
Asistente Administrativa	1	200	200	200	100	24,30	224	3191,6
Supervisor	1	300	300	200	150	36,45	336	4687,4
Analista Tributario	2	250	250	200	125	30,37	561	7304
Contador	1	300	300	200	150	36,45	336	4687,4
Mensajero	1	200	200	200	100	24,30	224	3191,6
TOTAL	7	1750	1763	1214	875	212,62	\$2.243	\$30.741

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Por la naturaleza de las funciones que debe desarrollar la empresa, si bien se requiere de personal calificado, en el mercado laboral de la ciudad de Quito existe suficiente oferta de esta clase de profesionales.

2.3.7 Requerimiento de Equipos

Para el inicio de actividades de la empresa se tiene previsto realizar la inversión de los siguientes equipos para la generación del servicio:

TABLA No. 14
(En dólares)

REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS				
CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	
	EQUIPOS DE OFICINA			1601
4	CALCURADORA CASIO DR 120	68	272	
	TELEFONOS PANASONIC			
6	KXTS500	18	108	
1	TELEFAX PANASONIC KX-FT931	146	146	
1	COPIADORA CANON IR 1019 J	1075	1075	
	MUEBLES DE OFICINA			3348,8
3	ESTACION DE TRABAJO	252	756	
4	SILLAS TIPO SECRETARIA	80,64	322,56	
13	SILLAS TIPO GRAFFITI	39,2	509,6	
1	MESA OVALADA	114,24	114,24	
2	ESCRITORIOS TIPO EJECUTIVO	173,6	347,2	
2	ARCHIVADORES VERTICALES	140	280	
2	SILLON TIPO EJECUTIVO	162,4	324,8	
2	SILLONES DESCANSO TRIPLE	185,92	371,84	
1	MESA DE CENTRO	53,76	53,76	
1	COUNTER SECRETARIA	268,8	268,8	
	EQUIPOS DE COMPUTACION			5759
1	LAPTOP HP0 PAVILION TX 1330	1499	1499	
6	COMPUTADOR XTRATECH	677	4062	
	IMPRESORA SAMSUNG			
1	SCX4200 LASER	198	198	
TOTAL ACTIVOS FIJOS				\$10.708,8

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Los valores que se indican en la tabla corresponden a las proformas obtenidas de los diferentes almacenes dedicados a la comercialización de estos bienes.

2.3.8 Estimación de los costos de inversión

Para el inicio de actividades de la empresa se tiene previsto utilizar los siguientes niveles de inversión:

TABLA No. 15
COSTOS DE INVERSIÓN
(En dólares)

ACTIVOS FIJOS		10.708,80
Equipo de Computación	5759,00	
Equipos de Oficina	1601,00	
Muebles de Oficina	3348,80	
ACTIVOS INTANGIBLES		4.800,00
Gastos de Constitución	1500,00	
Desarrollo del Estudio	1500,00	
Capacitación	500,00	
Publicidad	500,00	
Gastos de adecuación	800,00	
CAPITAL DE TRABAJO		9.084,15
Capital de Trabajo	9084,15	
TOTAL ESTIMADO DE LA INVERSION		\$24.592,95

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

2.3.9 Calendario de Ejecución

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES											
No.	NOMBRE DE LA TAREA	Oct-07	Nov-07	Dic-07	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08
1	DESARROLLO Y APROBACION DEL PROYECTO										
2	CONSITUCION LEGAL DE LA EMPRESA										
3	OBTENER PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO										
4	ADQUIRIR BIENES Y MUBLES										
5	ADQUIRIR EQUIPOS DE COMPUTACION										
6	ADECUACION DE OFICINAS										
7	SELECCIÓN DE PERSONAL										
8	CAPACITACION DEL PERSONAL										
9	INICIO DE ACTIVIDADES										

CAPITULO III

3. LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

El objetivo de este capítulo es presentar los criterios analíticos que permitan analizar los aspectos organizacionales del proyecto, los procedimientos administrativos y sus consecuencias económicas en los resultados de evaluación.¹⁵

La estructura organizacional y funcional permite definir las tareas y funciones de las personas que se encuentran involucradas en su funcionamiento y la operación normal de la empresa, logrando un aprovechamiento eficiente de los recursos disponibles.

3.1 Base legal

3.1.1 Nombre o Razón Social

La Empresa a crearse se denominará “MALDONADO & ASOCIADOS CONSULTORES TRIBUTARIOS CIA. LTDA.”; cuyo nombre se deriva del servicios que la nueva empresa brindara.

La empresa utilizara para su fácil identificación el siguiente logotipo:



¹⁵ Sapag Chain Nassir y Reinaldo, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 2000.

3.1.2 Titularidad de Propiedad de la Empresa

Una sociedad o compañía es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común, con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ellos provengan. Esta sociedad forma una persona jurídica, distinta de los socios individualmente considerados.¹⁶

Las forma de constitución de la empresa será la de responsabilidad limitada, las características según la Superintendencia de Compañías es:

1.1 COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Requisitos:

1.1.1 El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. 01.Q.DSC.007 (R.O. 364 de 9 de julio del 2001) y su reforma constante en la Resolución No. 02.Q.DSC.006 (R.O. 566 de 30 de abril del 2002).

De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

1.1.2 Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la

¹⁶ GARCÍA Gary Flor, Guía para Crear y Desarrollar su propia Empresa, Editorial Ecuador FBT, Quito Ecuador 1999, Pág. 56

compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

1.1.3 Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

1.1.4 Capital mínimo.- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía (Arts. 102 y 104 de la Ley de Compañías). Si como especie inmueble se aportare a la constitución de una compañía un piso, departamento o local sujeto al régimen de propiedad horizontal será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente declaración municipal de propiedad horizontal cuanto del reglamento de copropiedad del inmueble al que perteneciese el departamento o local sometido a ese régimen. Tal dispone el Art. 19 de la Ley de Propiedad Horizontal. Asimismo, para que pueda realizarse la transferencia de dominio, vía aporte, de un piso, departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura. Así prescribe el Art. 9 del Reglamento a la Ley de Propiedad Horizontal, publicado en el R.O. 159 de 9 de febrero de 1961.

El aporte de intangibles, se fundamenta en el Artículo Primero, inciso tercero de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y Artículos 12 y 14 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones.

En esta clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Conforme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia, esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscripción pública.

1.1.5 El objeto social:

1.1.5.1. Informe previo:

Del Consejo Nacional de Tránsito -- Si la compañía va a dedicarse al transporte terrestre de personas o bienes, de conformidad con lo dispuesto en el Art. 145 de la Ley de Tránsito y Transportes Terrestres, es indispensable que se obtenga el informe favorable previo del Consejo Nacional de Tránsito. El documento que lo contenga se incorporará como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.

Si la compañía va a dedicarse al transporte terrestre dentro del ámbito exclusivo de la jurisdicción territorial del Distrito Metropolitano de Quito, el informe favorable citado en el párrafo precedente le corresponderá emitirlo al Distrito Metropolitano de Quito, de acuerdo al Decreto Ejecutivo No. 336 de 21 de julio del 2005, publicado en el Registro Oficial No. 71 de 29 de julio del mismo año. El documento que contenga el informe favorable se incorporará como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.

1.1.5.2 Afiliaciones (previas a la obtención de la resolución aprobatoria por parte de la Superintendencia de Compañías):

1.1.5.3 Cumplimiento de otros requisitos en razón del objeto social:

Compañías consultoras.- Esta clase de compañías deberá adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada o el de la compañía en nombre colectivo, conforme a lo dispuesto en el Art. 5 de la Ley de Consultoría, publicada en el R.O. 136 de 24 de febrero de 1989. De acuerdo con el artículo citado, su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones. Los socios de este tipo de compañía deberán acreditar título profesional conferido por un instituto de educación superior del país o del extranjero,

siempre que, en este último caso, haya sido revalidado en el Ecuador (Art. 6 de la Ley de Consultoría).

1.1.6 El origen de la inversión:

Si en la constitución de la compañía invierten personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan, esto es, extranjera directa, subregional o nacional, en los términos de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en el Suplemento del R.O. 682 de 13 de mayo de 1991.

La inversión extranjera directa en laboratorios de larvas y centros de investigación acuícola será autorizada por el Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero, previo informe del Instituto Nacional de Pesca (Art. 36 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones).¹⁷

3.1.3 Tipo de empresa

Existen varias clasificaciones para las empresas, las que se ha considerado y son de importancia para el estudio son:

Por su actividad económica,

- **Empresas Extractivas - Sector Primario.** Obtienen su producción de naturaleza, utilizan las materias primas en su estado natural.
- **Empresas Fabriles - Sector Secundario.** Transforman la materia prima en un producto terminado.
- **Empresas Comerciales – Sector Terciario.** Estas empresas generan servicios.

¹⁷ www.supercias.gov.ec

Por la conformación de su patrimonio,

- **Públicas.** Cuando su capital está formado por el aporte del Estado.
- **Privadas.** Cuando su capital está formado por el aporte de personas naturales o jurídicas del sector privado.
- **Mixtas.** Cuando su capital está formado por el aporte del sector público y del sector privado, este tipo de empresa puede ser lucrativa y no lucrativa.

Según la clasificación internacional de actividades productivas CIIU, la empresa se encuentra dentro del sector terciario o de servicios en el que están incluidas todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía.

De manera mas especifica, la empresa se ubicada dentro del sub-sector servicios personales, que incluyen la asistencia en aspectos tributarios, y se con figura con una empresa de capital privado debido a que sus socios constituyen personas naturales.

3.2 Base Filosófica de la Empresa

La base filosófica revela la razón de ser de la empresa y las directrices que van a seguir para lograr cumplir los objetivos que se han planteado en la organización.

3.2.1 Visión

La visión de una empresa consiste en una imagen del futuro que se desea para la misma, es lo que se busca alcanzar mediante los esfuerzos y acciones de todos los miembros de la organización.

En tal virtud la visión para la empresa se define como:

VISION

Convertirse para el año 2013 en una de las principales empresas de consultoría tributaria especializada en la devolución del IVA a empresas productoras de bienes exportables, mediante un servicio de calidad y diferenciado, que provea confianza, seguridad y satisfacción a los clientes.

3.2.2 Misión

La misión se constituye en la razón de ser de la empresa, con lo que le permite lograr rentabilidad, es decir lo que es la organización es en la actualidad.

De esta forma la misión para la empresa se establece como:

MISION

Ofrecer a las empresas productoras de bienes exportables, soluciones integrales acerca de la devolución del IVA, mediante un servicio especializado, contando con profesionales capacitados, de modo que se garantice la satisfacción del cliente.

3.2.3 Estrategia Empresarial

Víctor Hugo Vásquez, señala que las estrategias son as grandes acciones o los caminos a seguirse para el logro de los objetivos de la organización y así hacer realidad los resultados esperados.

3.2.3.1 Estrategia de Competitividad

Para poder tener una competitividad marcada en el mercado la estrategia de diferenciación será la más adecuada para poder lograr este propósito, ya que la empresa con respecto a la competencia se logrará entregando un servicio de calidad más alta que la de los competidores.

Para lograr entregar un servicio de calidad, se seleccionará adecuadamente al personal en cuanto a su capacidad y confiabilidad, con una capacitación y entrenamiento acerca de sus relaciones personales con el cliente el mismo que debe ser amistoso y cordial.

3.2.3.2 Estrategia de Crecimiento

La empresa buscará dar el servicio cada vez más a un número mayor de clientes y pondrá mayor empeño en la reducción de costos a través de rígidos controles de costo y de los gastos indirectos. Para esto se requerirá de una verdadera atención administrativa al control de costos para alcanzar sus objetivo.

El tener costos bajos permitirá ofrecer el servicio a precios cómodos y accesibles y así lograr captar gran parte del mercado y sin descuidar de la calidad del servicio., permitiendo de esta manera tener una mayor participación en el mercado.

3.2.3.3 Estrategia de Competencia

Será la de ingresar al mercado con un precio menor en relación a los competidores existentes en el mercado, con esto lograremos que los clientes potenciales que mantiene nuestra empresa, nos conozca y evalúe el servicio que le brindamos, permitiendo que nos elijan con mayor facilidad que a la competencia directa que mantenemos.

3.2.3.4 Estrategia Operativa

La estrategia que se aplicara será la de sistematizar los procesos incluyendo un sistema de administración de la información que los clientes nos proporcione, esto con el fin de evitar perder documentación e información que el cliente no entregue para generar el servicio.

Además se garantizara al cliente la confidencialidad de la información y documentación, tratándola de carácter privada y siendo sólo utilizada por personal autorizado.

3.2.4 Objetivos Estratégicos

Para que la empresa pueda cumplir con sus objetivos, se debe realizar un seguimiento que definan los resultados que busca alcanzar en un período de tiempo determinado, estos objetivos dentro de una organización son muy importantes debido a que indican el rumbo que la empresa va a tomar y ha donde va a dirigirse.

- Captar en 6.5% del mercado, a partir del primer año de la implantación del servicio.
- Incrementar la capacidad instalada de la empresa para aumentar el volumen de ventas anuales, condicionado por la demanda.

- Optimizar los recursos de la empresa y buscar nuevas alternativas que resulten beneficiosas.
- Dar un buen trato económico y motivación a empleados que presten sus servicios a la empresa para de esta manera conseguir un servicio de calidad.

3.2.5 Principios y Valores

Toda organización se debe manejar sus actividades bajo determinados principios y valores, los cuales deben ser aplicados por los miembros de la empresa, con el fin de propiciar un ambiente de trabajo apropiado para el normal desempeño de sus actividades diarias.

Es por esto que la empresa mantendrá y aplicará los siguientes principios y valores:

PRINCIPIOS

Calidad

Servicios de alta calidad darán paso a la permanencia y el constante crecimiento de la empresa, logrando óptimos niveles de eficiencia y eficacia para alcanzar altos niveles de productividad que aseguren el desarrollo y cumplimiento de las obligaciones con el personal y los clientes de la empresa.

Trabajo en Equipo

Este principio fundamental para un buen funcionamiento de la organización, todos quienes forman parte de la organización deben estar integrados a participar en la solución de problemas cooperando en el logro de la óptima prestación de servicios.

Comunicación

La comunicación es la clave para poder lograr los objetivos planteados, es importante ya que con este principio se podrá realizar de mejor manera los procesos empleado como persona a quien se respeta su dignidad, estimula su iniciativa y creatividad y se reconocen los méritos y aportes.

VALORES

Disciplina

Se mantendrá el orden, a través de la observación y cumplimiento de las reglas.

Equidad

Existirá imparcialidad, sin beneficiar ni perjudicar a ninguna persona siendo esta empleados o clientes.

Respeto

Todas las personas merecen respeto; en la empresa se atenderá con cortesía a las necesidades y sugerencias de los clientes.

3.3 La Organización

Se entiende por estructura organizacional las funciones, reglas, relaciones y responsabilidades que sirven de escenario marco para las actividades de la organización. Y son importantes ya que idealmente pueden facilitar el logro de los objetivos de la organización a través de las actividades de sus miembros.¹⁸

La organización administrativa de la empresa permite establecer una estructura adecuada y una distribución acorde a las funciones que deben desempeñar el personal. Dicha estructura debe estar definida en forma horizontal con la finalidad de

¹⁸ L. BITTEL/J.RAMSEY. Enciclopedia del Management. Océano Grupo Editorial, S.A. Pág. 509

que exista contacto con la dirección de la empresa, y existe una mayor participación y comunicación entre los miembros de la organización.

3.3.1 Estructura Orgánica

Para poder ejecutar la actividades de la empresa se vuelve necesario con disponer de una estructura organizacional que obedezcan a la planificación, organización, dirección y control para lograr los resultados esperados y las metas planteadas por la organización.

La estructura organizacional contará con dos niveles jerárquicos los cuales son:

Nivel Ejecutivo: Estará a cargo de la administración de la empresa y está conformado por:

- Gerente General
- Asistente Administrativa
- Contador

Nivel Operativo: Se encarga de ejecutar las actividades que requiere el proceso del servicio, en el cual se encuentran:

- Supervisor
- Analista Tributario
- Mensajero

3.3.2 Descripción de Funciones

Gerente General

Objetivo del Puesto

Planificar y controlar todas las actividades de la empresa.

Funciones

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía.
- Administrar los recursos para el funcionamiento de la empresa.
- Aprobar planes, programas y determinar las mejores alternativas de inversión.
- Facilitar el desarrollo de un ambiente de trabajo agradable de colaboración y responsabilidad.
- Diseñar objetivos y directrices que orientan las actividades dentro de la empresa.
- Supervisar todas las actividades desarrolladas en la organización

Requisitos mínimos

- Título universitario en Ingeniería comercial o carreras afines.
- Experiencia de 3 años mínimo.
- Conocimientos de mercadotecnia y sistemas computarizados.
- Gran facilidad de relacionarse con las personas.

Asistente Administrativa

Objetivo del Puesto

Asistencia al Gerente General en las funciones administrativas.

Funciones

- Registro de datos de los clientes actuales y potenciales y asignación de personal y materiales necesarios
- Proporcionar información sobre los servicios ofertados por la empresa
- Registro de quejas y problemas reportados y resolver las solicitudes de los clientes.
- Manejo, control y gestión de los suministros.

Requisitos mínimos

- Experiencia mínima de 1 año con una función similar
- Un mes de capacitación
- Buena presencia
- Pro-actividad y deseo de aprender.
- Cooperación para el crecimiento de la empresa.

Contador

Objetivo del Puesto

Mantener un control sobre el manejo de los recursos de la empresa de una manera adecuada.

Funciones

- Presentación mensual de balances de la empresa al Gerente General.
- Mantener un adecuado registro inventariado de los activos, propiedades y materiales.
- Manejo de la contabilidad de la empresa;
- Efectuar el control de los ingresos de facturación de los servicios y egresos que constituyen las cuentas con los proveedores, nómina y desembolsos por gastos de operación.

Requisitos mínimos

- Título universitario, CPA o carreras afines.
- Experiencia de 3 años mínimo.
- Conocimientos de normas de tributación y contables.
- Pro-actividad y facilidad de relacionarse.

Supervisor

Objetivo del Puesto

Brindar apoyo a los Analistas en la revisión de documentación para la solicitud de devolución.

Funciones

- Realizar la supervisión a la documentación revisada por los analistas tributarios.
- Solventar y sustentar dudas e inquietudes de los clientes respecto a documentación para la devolución del IVA.
- Se encargará también de realizar la evaluación de satisfacción del cliente al finalizar la prestación del servicio.

Requisitos mínimos

- Título universitario en Ingeniería comercial o carreras afines.
- Experiencia de 2 años mínimo.
- Conocimientos de tributación, ley y reglamento del régimen tributario.

Analista Tributario

Objetivo del Puesto

Realizar el análisis de la documentación presentada por el cliente para determinar la validez de los mismos.

Funciones

- Revisión de la documentación presentada por los clientes.
- Presentar al Supervisor la solicitud de devolución del IVA, que será presentada en el Servicio de Rentas.
- Atender y responder a las diferentes inquietudes de los clientes.

Requisitos mínimos

- Estudiante universitario, tercer años administración o carreras afines.
- Experiencia de 1 año mínimo.
- Conocimientos de normas de tributación y contables.
- Pro-actividad y facilidad de relacionarse.

Mensajero

Objetivo del Puesto

Realizar actividades de apoyo a todos los niveles de la organización.

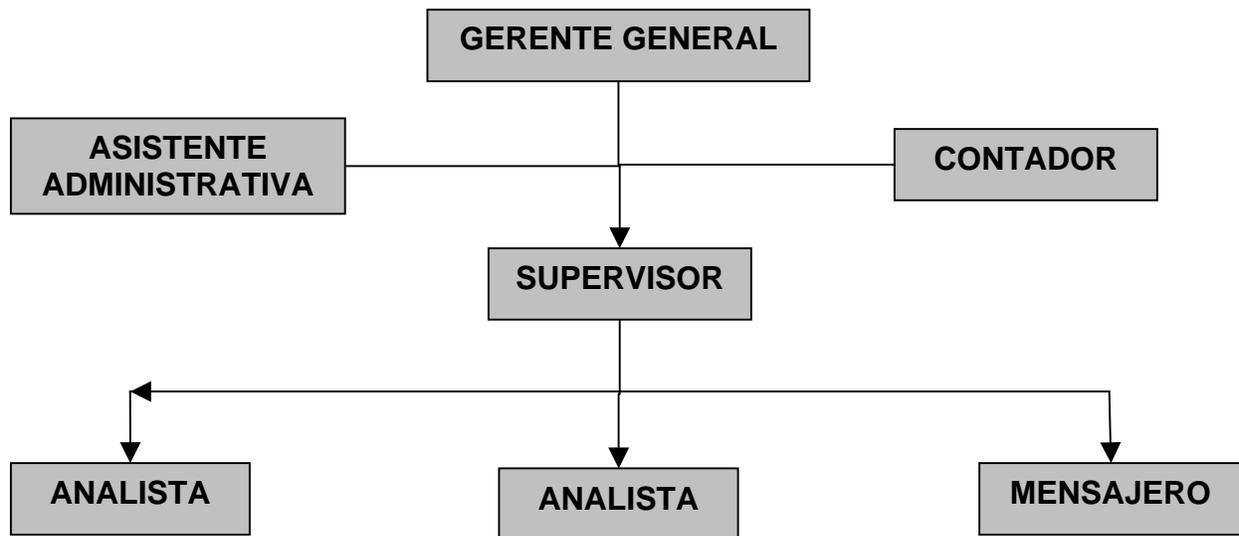
Funciones

- Brindar apoyo a todos por los miembros de la organización.
- Ingreso de solicitudes de devolución ante el Servicio de Rentas Internas.
- Realizar todas funciones inherentes al cargo y las designadas por la gerencia.

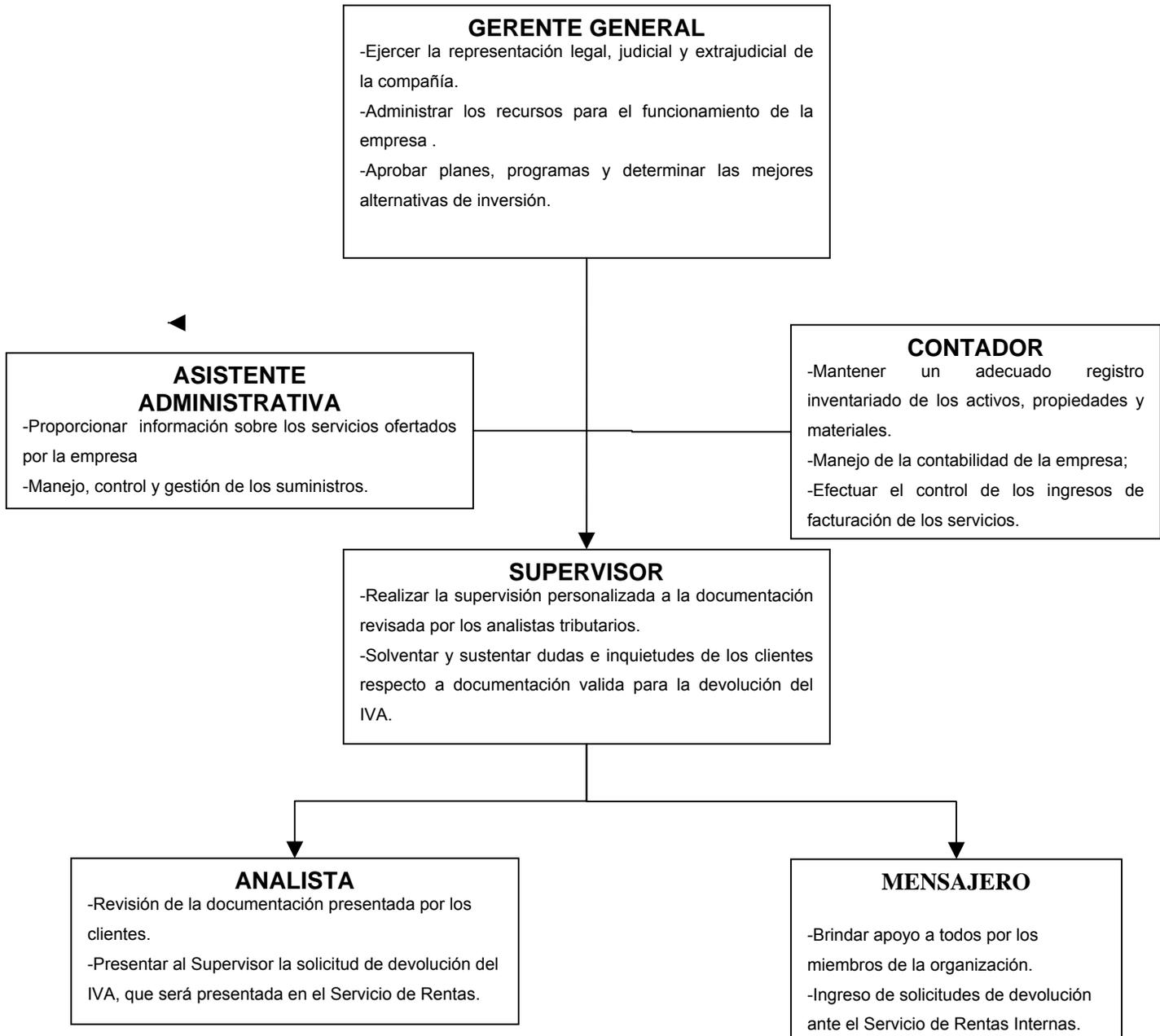
Requisitos mínimos

- Instrucción media.
- Experiencia de 1 año mínimo.
- Pro-actividad y facilidad de relacionarse.

3.3.3 Organigrama Estructural



3.3.4 Organigrama Funcional



CAPITULO IV

4. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero constituye la sistematización contable y financiera de los estudios de mercado y técnico, que permite verificar los resultados que genera el proyecto; al igual que la liquidez que representa para cumplir con, obligaciones operacionales y no operacionales y, finalmente la estructura expresada por el balance general proyectado.¹⁹

Partiendo del estudio de mercado, considerado anteriormente y en el cual existe una demanda insatisfecha y además se dispone de un mercado potencial al cual ofrecer los servicios de la nueva empresa, el estudio financiero determina tanto el monto de los recursos económicos necesarios para la implementación de la empresa, como el costo total de operación y la identificación de los indicadores que servirán de base para al evaluación financiera del estudio.

4.1 Presupuestos

Un presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros, que debe cumplir en un determinado tiempo y bajo ciertas condiciones; este concepto se aplica a cada área de responsabilidad de la organización.

4.1.1 Presupuesto de Inversión

El presupuesto de inversión, está integrado por el conjunto de contingentes que es necesario realizar para conformar la infraestructura física e intangible, que le permitirá a la empresa generar el servicio.

¹⁹ MENESES, Edilberto, "Preparación y Evaluación de proyectos" tercera edición.

4.1.1.1 Activos Fijos

Inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en la transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.²⁰

Los activos fijos son todos aquellos bienes propiedad de la empresa, como terreno, edificios, maquinaria, equipo, muebles y otros, que la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione inconvenientes a sus actividades productivas, los cuales son indispensables para su funcionamiento.

Los activos indicados anteriormente según ley deben sujetarse a una depreciación, la cual debe ser tomada en consideración al momento de realizar la evaluación del estudio, pero sin tomar en cuenta los terrenos.

A continuación se detalla el valor de la inversión en activos fijos:

²⁰ SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos cuarta edición, McGraw-Hill/ Interamericana de Chile Ltda. Pág. 233

TABLA No. 16
INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS
(En dólares)

REQUERIMIENTOS DE ACTIVOS FIJOS				
CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO (\$)	COSTO TOTAL (\$)	
	EQUIPOS DE OFICINA			1601
4	CALCURADORA CASIO DR 120	68	272	
6	TELEFONOS PANASONIC KXTS500	18	108	
1	TELEFAX PANASONIC KX-FT931	146	146	
1	COPIADORA CANON IR 1019 J	1075	1075	
	MUEBLES DE OFICINA			3.348.80
3	ESTACION DE TRABAJO	252	756	
4	SILLAS TIPO SECRETARIA	80.64	322.56	
13	SILLAS TIPO GRAFFITI	39.2	509.6	
1	MESA OVALADA	114.24	114.24	
2	ESCRITORIOS TIPO EJECUTIVO	173.6	347.2	
2	ARCHIVADORES VERTICALES	140	280	
2	SILLON TIPO EJECUTIVO	162.4	324.8	
2	SILLONES DESCANSO TRIPLE	185.92	371.84	
1	MESA DE CENTRO	53.76	53.76	
1	COUNTER SECRETARIA	268.8	268.8	
	EQUIPOS DE COMPUTACION			5759
1	LAPTOP HP0 PAVILION TX 1330	1499	1499	
6	COMPUTADOR XTRATECH	677	4062	
1	IMPRESORA SAMSUNG SCX4200 LASER	198	198	
TOTAL ACTIVOS FIJOS				\$10.708.80

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.1.2 Activos Intangibles

Se definen los activos Intangibles 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.²¹

Los activos intangibles consisten en el conjunto de bienes propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, gastos de instalación y puesta en marcha, estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación.

Los activos intangibles se amortizan en el tiempo, a diferencia de los activos fijos, que se los debe depreciar, es decir que estos gastos se pueden recuperar, una vez que la empresa ya este implementada en el mercado.

Para el presente estudio la inversión en activos intangibles se detalla a continuación:

TABLA No. 17
INVERSIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES
(En dólares)

ACTIVOS INTANGIBLES	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1500
DESARROLLO DEL ESTUDIO	1500
GASTOS DE ADECUACIÓN	800
CAPACITACIÓN	500
PUBLICIDAD	500
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	\$4.800

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

²¹ www.aeca.es Evaluación de Activos Intangibles

4.1.1.3 Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corriente, para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.²²

El capital de trabajo está representado por los recursos monetarios adicionales con los que debe contar la empresa antes de empezar su gestión, esto es antes de recibir ingresos por la generación del servicio, ya que se debe comprar materiales, pagar mano de obra directa, en definitiva es el capital con que hay que contar para empezar a operar.

El capital de trabajo es disponer con recursos para cubrir costos operacionales del primer mes que permitan el adecuado desarrollo de las actividades de la empresa, de esta manera el rubro de capital de trabajo esta conformado de la siguiente manera:

- **Materiales y suministros:** Todas aquellos materiales necesarios para la generación como hojas de papel bond, esferográficos, lápices y demás materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- **Insumos y servicios:** los cuales son conceptos de servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, teléfono, Internet, arriendo y mantenimiento y limpieza de la oficina.
- **Sueldos y Salarios.** El costo que representa el salario de un empleado para la empresa.
- **Otros gastos o imprevistos** que se puedan presentar como publicidad, combustibles, etc.

²² SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos cuarta edición, McGraw-Hill/ Interamericana de Chile Ltda. Pág. 236

TABLA No. 18
INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO
 (En dólares)

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
MATERIALES Y SUMINISTROS	60.05	180.15
SUELDOS Y SALARIOS	2243	6729
INSUMOS Y SERVICIOS	275	825
ARRIENDO	250	750
OTROS GASTOS O IMPREVISTOS	200	600
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$3,028.05	\$9,084.15

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: **Fernando Maldonado.**

El capital de trabajo ha sido calculado mediante el método de desfase, el cual se expresa mediante la siguiente fórmula:

$$ICT = \frac{Ca}{365} * \text{numerodiasdedesfase}$$

Donde:

ICT = Índice de capital de trabajo

Ca = Costo anual

$$ICT = \frac{36.3366}{365} * 90$$

$$ICT = \$9.084,15$$

4.1.2 Cronograma de Inversiones

Además de las inversiones previas a la puesta en marcha y en capital de trabajo, es importante proyectar las reinversiones de reemplazo así como también las nuevas inversiones a ser consideradas por la ampliación de la capacidad productiva.

El calendario de inversiones de reemplazo estará definido en función de la estimación de la vida útil de cada activo, tal como se muestra en la siguiente tabla:

TABLA No. 19
CRONOGRAMA DE INVERSIONES

INVERSIONES	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a. INVERSIONES ACTIVOS FIJOS	10708.80	0.00	0.00	5759.00	0.00	0.00	5759.00	0.00	0.00	5759.00	4949.80
ACTIVOS FIJOS	10708.80	0.00	0.00	5759.00	0.00	0.00	5759.00	0.00	0.00	5759.00	4949.80
EQUIPOS DE OFICINA	1601.00										1601.00
MUEBLES DE OFICINA	3348.80										3348.80
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	5759.00			5759.00			5759.00			5759.00	
b. INVERSIONES DIFERIDAS	4800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ACTIVOS INTANGIBLES	4800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1500.00										
DESARROLLO DEL ESTUDIO	1500.00										
GASTOS DE ADECUACIÓN	800.00										
CAPACITACIÓN	500.00										
PUBLICIDAD	500.00										
c. CAPITAL DE TRABAJO	9084.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	180.15										
SUELDOS Y SALARIOS	6729.00										
INSUMOS Y SERVICIOS	825.00										
ARRIENDO	750.00										
OTROS GASTOS O IMPREVISTOS	600.00										
TOTAL INVERSIONES	\$24592.95	0.00	0.00	\$5759.00	0.00	0.00	\$5759.00	0.00	0.00	\$5759.00	\$4949.80

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.3 Presupuesto de Operación

El presupuesto de operación se forma a partir de los ingresos y egresos de operación y tiene como objeto pronosticar un estimado de las entradas y salidas monetarias de la empresa, durante uno o varios periodos.

4.1.3.1 Presupuesto de Ingresos

Los ingresos del proyecto son las entradas de dinero que genera la empresa por los servicios prestados a las distintas empresas y personas.

En el caso del presente estudio, los ingresos están dados por la prestación del servicio de recuperación del IVA y el cobro de una comisión con base del valor recuperado.

TABLA No. 20
(En dólares)

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEVOLUCIONES	76.7227,55	76.8762,01	77.0299,53	77.1840,13	77.3383,81
COMISION	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
TOTAL INGRESOS	\$61.378,20	\$61.500,96	\$61.623,96	\$61.747,21	\$61.870,70

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.3.2 Presupuesto de Egresos

Los presupuestos de egresos para el presente estudio están integrados fundamentalmente por los costos de producción, gastos de administración, gastos de ventas y gastos financieros.

4.1.3.2.1 Depreciaciones

La depreciación se aplica para los activos fijos, debido a la pérdida de valor que sufren debido al desgaste ocasionado por el uso normal o extraordinario durante los períodos que presten servicios.

La depreciación de los activos ha sido calculada a través del Método de depreciación lineal, de acuerdo a la Ley, como se detalla en la siguiente tabla:

TABLA No. 21
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS
(En dólares)

ACTIVOS FIJOS	VALOR DE ADQUISICION(\$)	VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	AÑOS					TOTAL
				1	2	3	4	5	
EQUIPOS DE OFICINA	1601,00	10	160,10	144,09	144,09	144,09	144,09	144,09	720,45
MUEBLES DE OFICINA	3348,80	10	334,88	301,39	301,39	301,39	301,39	301,39	1506,96
EQUIPOS DE COMPUTACION	5759,00	3	1919,47	1279,84	1279,84	1279,84	1279,84	1279,84	6399,21
TOTAL DEPRECIACIONES				1725,32	1725,32	1725,32	1725,32	1725,32	8626,62

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.3.2.2 Amortizaciones

La amortización sólo se aplica a los activos intangibles y es el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.

A continuación se muestran la tabla de amortización para los activos intangibles de la empresa, amortizados para un periodo de cinco años.

TABLA No. 22
AMORTIZACION DE ACTIVOS INTANGIBLES
(En dólares)

ACTIVOS INTANGIBLES	VALOR DE ADQUISICION(\$)	AÑOS					TOTAL (\$)
		1	2	3	4	5	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1500,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	1500,00
DESARROLLO DEL ESTUDIO	1500,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	1500,00
GASTOS DE ADECUACIÓN	800,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	800,00
CAPACITACIÓN	500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	500,00
PUBLICIDAD	500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	500,00
TOTAL AMORTIZACION		760,00	760,00	760,00	760,00	760,00	4.800,00

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.3.2.3 Mantenimiento

Con el fin de mantener un servicio eficiente a los clientes, y cuidar el buen estado de los activos fijos de la empresa, se destina un valor del 1% fijo.

TABLA No. 23
MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS
(En dólares)

ACTIVOS FIJOS	VALOR	% MANTENIMIENTO	VALOR TOTAL(\$)
EQUIPOS DE OFICINA	1601.00	1.00%	16.01
MUEBLES DE OFICINA	3348.80	1.00%	33.49
EQUIPOS DE COMPUTACION	5759.00	1.00%	57.59
TOTAL MANTENIMIENTO			\$107.09

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.3.2.4 Costos Fijos y Variables

Los costos fijos no varían con la producción y corresponden a la depreciación de equipos, mano de obra, mantenimiento de la maquinaria. A continuación de se detallan los costos fijos:

TABLA No. 24
COSTOS FIJOS
(En dólares)

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
GASTO DE ARRIENDO	3000	3000	3000	3000	3000
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	30.741	31.355.82	31.982.94	32.622.60	33.275.05
GASTOS INSUMOS Y SERVICIOS	3300	3300	3300	3300	3300
GASTO DE PUBLICIDAD	6000	6000	6000	6000	6000
MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS	107.09	107.09	107.09	107.09	107.09
DEPRECIACIONES	1725.32	1725.32	1725.32	1725.32	1725.32
AMORTIZACION	760.00	760.00	760.00	760.00	760.00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$45,633.41	\$46,248.23	\$46,875.35	\$47,515.01	\$48,167.46

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Los costos variables, aquellos que varían con la producción constituyen:

TABLA No. 25
COSTOS VARIABLES
(En dólares)

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
GASTOS DE SUMINISTROS	720.61	742.23	764.50	787.43	811.05
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$720.61	\$742.23	\$764.50	\$787.43	\$811.05

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

El presupuesto de egresos, para la nueva empresa esta estructurado de la siguiente manera:

TABLA No. 26

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	45633.41	46248.23	46875.35	47515.01	48167.46
COSTOS VARIABLES	720.61	742.23	764.50	787.43	811.05
TOTAL EGRESOS	\$46,355.02	\$46,992.46	\$47,642.84	\$48,306.44	\$48,983.51

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.3.3 Estado de Origen y Aplicación de Recursos

La financiación de la empresa consiste una parte fundamental, la cual debe estar estructurada de forma clara y precisa; es así como, el cuadro de origen y aplicación de recursos muestra la manera como originan los recursos para cada una de las inversiones a ser realizadas.

En la siguiente tabla se desglosa cada uno de los valores que se va a financiar, esto mediante recursos propios y aquellos que se financiarán con recursos externos.

TABLA No. 27

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECUROS
(En dólares)

DETALLE	USOS DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		RECURSOS PROPIOS	APORTES EXTERNOS
		40%	60%
ACTIVOS FIJOS			
EQUIPOS DE OFICINA	1601.00	640.40	960.60
MUEBLES DE OFICINA	3348.80	1339.52	2009.28
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	5759.00	2303.60	3455.40
TOTAL ACTIVOS FIJOS	10708.80	4283.52	6425.28
ACTIVOS INTANGIBLES			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1500.00	600	900
DESARROLLO DEL ESTUDIO	1500.00	600	900
GASTOS DE ADECUACIÓN	800.00	320	480
CAPACITACIÓN	500.00	200	300
PUBLICIDAD	500.00	200	300
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	4800.00	1920	2880
CAPITAL DE TRABAJO			
MATERIALES Y SUMINISTROS	180.15	72.06	108.09
SUELDOS Y SALARIOS	6729.00	2691.60	4037.40
INSUMOS Y SERVICIOS	825.00	330.00	495.00
ARRIENDO	750.00	300.00	450.00
OTROS GASTOS O IMPREVISTOS	600.00	240.00	360.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	9084.15	3633.66	5450.49
TOTAL INVERSIONES	\$24.592.95	\$9.837.18	\$14.755.77

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.1.3.4 Estructura de Financiamiento

La estructura financiera del estudio establece la manera como va a financiar la inversión total, es decir qué porcentajes corresponden respectivamente al capital propio y cual será financiado por capital externo.

TABLA No. 28

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
FUENTE	VALOR DE LA INVERSION	% FINANCIAMIENTO
CAPITAL PROPIO	9.837.18	40%
FINANCIAMIENTO EXTERNO	14.755.77	60%
TOTAL INVERSION	\$24.592.95	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

La inversión total para la implementación del estudio es de \$ 24.592.95 de los cuales el 40% pertenece a fuentes propias que representan \$ 9.837.18 a ser cubiertas con aportes de los socios. El financiamiento para fuentes externas será del 60% por un valor de \$14.755.77.

Para la obtención de los recursos para financiar la implementación de la empresa, se procederá a solicitar un préstamo a Produbanco, a una tasa interés del 16% a un plazo de 4 años. A continuación, se presenta una tabla de amortización del préstamo, en la que se detalla la forma de pago del crédito.

TABLA No.29**AMORTIZACION DE DEUDA**

MONTO	INTERES	PLAZO AÑOS
14,756	16.0%	4

AÑO	INTERES	CAPITAL	CUOTA	SALDO DEUDOR
0				14,756
1	2,361	3,689	6,050	11,067
2	1,771	3,689	5,460	7,378
3	1,180	3,689	4,869	3,689
4	590	3,689	4,279	0

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.2 Estados Financieros Proforma

Los estados financieros proforma tienen como objetivo pronosticar un panorama futuro del proyecto y se los elabora en base a los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución del proyecto hasta su operación.²³

4.2.1 Estado de Resultados

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o pérdida. Muestra también un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado.²⁴

TABLA No. 30

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
(En dólares)

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	61378.20	61500.96	61623.96	61747.21	61870.70
TOTAL INGRESOS	61378.20	61500.96	61623.96	61747.21	61870.70
(-) COSTOS FIJOS	45633.41	46248.23	46875.35	47515.01	48167.46
(-) COSTOS VARIABLES	720.61	742.23	764.50	787.43	811.05
UTILIDAD BRUTA	15024.18	14510.50	13984.12	13444.77	12892.19
(-) Gastos financieros	2360.92	1770.69	1180.46	590.23	0.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	12663.26	12739.81	12803.66	12854.54	12892.19
15% Participación Utilidades a Trabajadores	1899.49	1910.97	1920.55	1928.18	1933.83
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	10763.77	10828.84	10883.11	10926.36	10958.36
25% Impuesto a la Renta	2690.94	2707.21	2720.78	2731.59	2739.59
UTILIDAD NETA	8,072.83	8,121.63	8,162.33	8,194.77	8,218.77

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

²³ Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Nacional Financiera, México, Pág. 90.

²⁴ ZAPATA, Pedro / Contabilidad General / pag 71

4.2.2 Flujos Netos de Fondos

El flujo de fondos constituye uno de los elementos más importantes del estudio del proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en él se determine.²⁵

El flujo neto de fondos del proyecto permite medir la rentabilidad de la actividad económica de la empresa.

Además sirve para poder medir los ingresos y egresos que tendrá la empresa en un periodo determinado, permitiendo así la toma de decisión es la implementación de la misma, y ver si el estudio es viable o no.

TABLA No. 31
FLUJO NETO DE FONDOS
(En dólares)

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	0	61378.20	61500.96	61623.96	61747.21	61870.70
TOTAL INGRESOS	0	61378.20	61500.96	61623.96	61747.21	61870.70
(-) COSTOS FIJOS	0	45633.41	46248.23	46875.35	47515.01	48167.46
(-) COSTOS VARIABLES	0	720.61	742.23	764.50	787.43	811.05
UTILIDAD BRUTA	0	15024.18	14510.50	13984.12	13444.77	12892.19
(-) Gastos financieros	0	2360.92	1770.69	1180.46	590.23	0.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	0	12663.26	12739.81	12803.66	12854.54	12892.19
15% Participación Utilidades a Trabajadores	0	1899.49	1910.97	1920.55	1928.18	1933.83
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0	10763.77	10828.84	10883.11	10926.36	10958.36
25% Impuesto a la Renta	0	2690.94	2707.21	2720.78	2731.59	2739.59
UTILIDAD NETA	0	8072.83	8121.63	8162.33	8194.77	8218.77
Préstamo	14.756					
Amortización de la deuda	0	3,689	3,689	3,689	3,689	0
Depreciación	0	1,725	1,725	1,725	1,725	1,725
Amortización Intangibles	0	760	760	760	760	760
Inversión Inicial	-15.509	0	0	0	0	0
Reinversión	0	0	0	5,759	0	0
Inversión Capital de Trabajo	-9.084,15	0	0	0	0	0
(=) FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-9.837,18	6,869.21	6,918.01	1,199.71	6,991.15	10,704.10

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

²⁵ CHAIN Nassir Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw Hill Tercera Edición, Colombia, 1995, pag 259.

4.3 Evaluación Financiera

La evaluación financiera es la parte final del estudio, esta evaluación constituye una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo, y decidir si se debe implementar o no la empresa.

4.3.1 Costo Promedio Ponderado del Capital

La tasa de descuento para el inversionista se denomina también costo ponderado de capital, el cuál depende de la estructura de financiamiento del proyecto.

Antes de invertir una persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR).

En la siguiente tabla se muestra la estructura para la definición del valor de la TMAR para el presente estudio, considerando un costo de oportunidad a la tasa pasiva de 3.75% que paga el banco en una póliza de acumulación a plazo fijo y un 1% por concepto de riesgo.

TABLA No. 32

TMAR	
Costo ponderado del Capital=	Capital propio x Costo de oportunidad
	40% x 4.75%
	1,90%
	Crédito x tasa de Interés
	60% x 16%
	9,60%
Costo ponderado del Capital=	11,50%
TMAR=	Costo ponderado del capital + Inflación
	11.5%*(1-0.3625) + 4.19%
TMAR=	11,52%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.3.2 Criterios de evaluación

Los criterios de evaluación determinan la factibilidad del proyecto y evita que el inversionista incurra en pérdidas si el proyecto no fuera rentable.

Como instrumentos de análisis financiero se utilizan, entre otros:

- Valor actual neto VAN.
- Tasa interna de retorno TIR.
- Relación beneficio / costo.
- Período de recuperación de la inversión

4.3.2.1 Valor Actual Neto (VAN)

El valor presente neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.²⁶

La formula para calcular el Valor Actual Neto esta dada por la siguiente expresión matemática:

$$VAN = -I_0 + FNC(1+i)^{-1} + FNC(1+i)^{-2} + FNC(1+i)^{-3} + \dots + FNC(1+i)^{-n}$$

En donde,

- Io = Inversión Inicial
- FNC = Flujo Neto de Caja
- i = Tasa de Descuento

²⁶ BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, Mc Graw Hill, Interamericana editores S.A. Cuarta Edición. México 2001. Pág. 213.

Este criterio plantea que el estudio debe aceptarse si su Valor Actual Neto es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual, como se muestra en la tabla:

Indicador	Aceptación	Rechazo
VAN	≥ 0	< 0

Para el presente estudio el VAN esta dado de conformidad al siguiente detalle:

TABLA No. 33

VALOR ACTUAL NETO (VAN)			
AÑO	FLUJO DE FONDOS	FACTOR ACTUALIZACION	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	-9837.18		-9837.18
1	6869.21	1.1152	6159.62
2	6918.01	1.2437	5562.57
3	1199.71	1.3869	865.01
4	6991.15	1.5467	4519.99
5	10704.10	1.7249	6205.64
VALOR ACTUAL NETO (VAN)			\$13,475.64

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Como se puede observar en la tabla anterior, el valor del VAN es positivo, con un valor de \$ 13.475.64 lo que significa que el proyecto se paga a sí mismo, proporcionando el pago a la Tasa de Descuento como costo del capital y, además, generando el dinero adicional traído a valores actuales.

4.3.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, o dicho de otro modo, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.²⁷

²⁷ BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, Mc Graw Hill, Interamericana editores S.A. Cuarta Edición. México 2001. Pág. 216.

Dicho de otra forma, se define como la tasa de descuento hace que el valor presente neto sea cero; lo que significa, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

Los criterios de aceptación o rechazo de la Tasa Interna de Retorno se puede apreciar en la siguiente tabla:

Indicador	Aceptación	Rechazo
TIR	\geq TMAR	$<$ TMAR

En el presente estudio se calculó la TIR utilizando un sistema de aproximaciones sucesivas, partiendo de una tasa de descuento inicial que se establece en forma subjetiva, misma que se va ajustando hasta obtener dos tasas consecutivas que den como resultado un VAN positivo y otro negativo y luego por interpolación se calcula la TIR del proyecto. Para el cálculo de la TIR se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = TDi + (TDs - TDi) \frac{VANs}{VANs - VANi}$$

En donde,

TDi = Tasa de Descuento Inferior

TDs = Tasa de Descuento Superior

VANi = Valor Actual Neto Inferior

VANs = Valor Actual Neto Superior

TABLA No. 34

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	
TDi	53%
TDs	60%
VANi	495.26
VANs	-461.09
TIR	56,37%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

La tasa interna de rendimiento que arrojan los flujos del estudio es del 56.37%, que es superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR 11.52%), por lo que el proyecto es factible en su realización, considerando por consiguiente como la tasa de rentabilidad exacta del estudio.

4.3.2.3 Relación Beneficio Costo (R B/C)

Este indicador expresa el rendimiento en términos de valor actual neto, que genera el proyecto por unidad monetaria invertida. La relación Beneficio / Costo se obtiene dividiendo el valor actualizado del flujo de ingresos, por el valor actualizado del flujo de egresos, para la factibilidad de un negocio esta relación tiene que ser mayor que la unidad.

Para el presente estudio la relación costo beneficio se expresa en la siguiente fórmula:

$$\text{RELACION B/C} = \frac{\text{VAN INGRESOS}}{\text{VAN EGRESOS}}$$

TABLA No. 35

RELACIÓN BENEFICIO COSTO B/C		
AÑO	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	55037.84	46990.574
2	49451.15	42173.6085
3	44431.54	37859.7303
4	39921.45	33995.6103
5	35869.16	28394.9939
TOTAL	22.4711.14	18.9414.517

RELACIÓN BENEFICIO COSTO	
RELACIÓN B/C	1,19

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

La relación beneficio costo para el inversionista refleja que por cada dólar invertido en la empresa se obtienen \$ 0.19 de rentabilidad. Como se va a recuperar la inversión sin que el dinero haya perdido su valor adquisitivo y con un valor adicional de utilidad, el proyecto es rentable.

4.3.2.4 Período de Recuperación

El período de recuperación del capital se lo define como el espacio de tiempo necesario para que el flujo de recibos en efectivo, producidos por una inversión iguale al desembolso de efectivo originalmente requerido para la misma inversión.²⁸

Para determinar el tiempo en que se recupera el dinero invertido, se realiza una regla de tres de las sumatorias de los flujos netos de fondos y el periodo en el cual se iguala a la inversión inicial, como se indica en la tabla siguiente:

TABLA No. 36

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION			
AÑOS	INVERSION	FLUJOS	FLUJOS ACUMULADOS
0	-9837.18		
1		6159.62	6159.62
2		5562.57	11722.19
3		865.01	12587.20
4		4519.99	17107.19
5		6205.64	23312.82

AÑO	0.84	1
MESES	10.07	10
DÍAS	2.10	2

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

²⁸ CALDAS Molina, Marco, Preparación y evaluación de proyectos, Publicaciones "H", Quito Ecuador, 1995, Pág. 163

Este es un criterio de liquidez que representa el tiempo en el que la inversión es recuperada; y sea considerado viable el estudio, el tiempo de recuperación de la inversión debe ser menor al tiempo de vida del estudio, en este caso la inversión se recupera en 1 año 10 meses y 2 días, siendo un tiempo corto de recuperación dada la rentabilidad que la empresa mantiene.

4.3.2.5 Punto de equilibrio

Es el punto donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con cuyos ingresos se igualan a los costos totales y la empresa no reporta utilidad pero tampoco pérdida.²⁹

Para el cálculo del punto de equilibrio, expresado en unidades monetarias, se utilizó la fórmula siguiente:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{I}}$$

En donde,

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variables

I = Ingresos

Para el presente estudio se calculó únicamente el valor monetario del punto de equilibrio, debido a que el estudio obtiene sus ingresos mediante el cobro de una comisión del valor recuperado, y no por número de solicitudes presentadas.

TABLA No. 37

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Concepto	Valor (\$)
Ingresos Totales	61.378,20
Costos Fijos	45.633,41
Costos Variables	720,61
Punto de Equilibrio	46.175,54

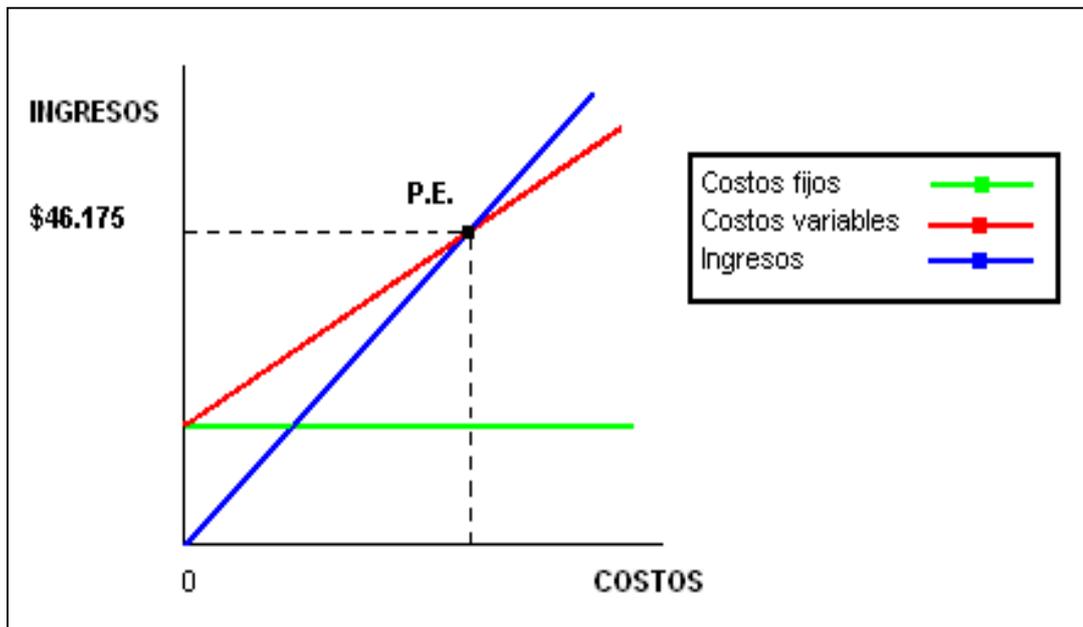
Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

²⁹ GARCIA, Colin Juanita / Contabilidad de Costos/pag 228

Esto significa que los ingresos anuales por ventas deben ser por lo menos de \$46.175.54 para cubrir los costos en que incurre la empresa para su operación, para no tener perdida en el ejercicio.

GRAFICO No. 4
PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)



Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

4.3.3 Análisis de Sensibilidad

Establece los posibles escenarios donde las principales variables relacionadas con el estudio pueden ser modificadas, sean estos para aumentar o disminuir sus valores según las condiciones del mercado.

La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del

proyecto, pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados.³⁰

Las variables que influyen en la rentabilidad del estudio son variadas, como los costos de los insumos, el precio de los productos, el nivel de ventas, la oferta, entre otras. Para que el análisis de sensibilidad sea efectivo es vital seleccionar las variables que influyan trascendentalmente sobre el estudio. Para el análisis de sensibilidad del presente estudio se han seleccionado tres variables: ingresos, costos variables y sueldos, con un porcentaje de variación del 5% como se indica a continuación:

TABLA No. 38

ANALISIS DE SENSIBILIDAD					
CONCEPTOS	Variación %	TIR %	VAN	RB/C	EVALUACION
Aumento de costos variables	5%	56.19	13387.2384	1.19	POCO SENSIBLE
Disminución de precio del servicio	5%	33.20	6312.98	1.13	SENSIBLE
Aumento de sueldos	5%	38.74	6960.13	1.13	SENSIBLE
NORMAL	0%	56.37	13475.64	1.19	
TMAR:		11,52%			

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Del análisis de sensibilidad realizado se tiene que el estudio continua siendo rentable, puesto que el VAN es positivo y la TIR es superior a la TMAR. Es decir que la tasa interna de retorno es mayor a la tasa mínima aceptable de rendimiento.

Se puede apreciar también que el estudio es más sensible a la disminución de los ingresos y al aumento de los salarios que al incremento de los costos variables, pero hay que destacar que frente a estas variaciones el estudio aún es rentable según todos los criterios de evaluación utilizados.

³⁰ CHAIN, Nassir Sapag, "Preparación y Evaluación de proyectos", tercera edición.

TABLA No. 39

RESUMEN DE EVALUACIÓN

EVALUACIÓN FINANCIERA	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	RESULTADO
TMAR =		11.52%	
TIR % =	TIR >TMAR	56.37%	POSITIVO
VAN =	VAN > 0	13.745.64	POSITIVO
R B/C =	R B/C > 1	1.19	POSITIVO
Repago =		1 año 10 meses 2 días	

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Fernando Maldonado.

Todos los resultados obtenidos en la evaluación financiera del estudio son favorables, con lo que se puede asegurar que la empresa es factible de implementarse.

CAPITULO V

5. 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 6.5% en el primer año de funcionamiento.
- La estructura organizacional de la nueva empresa corresponde a las necesidades de funcionamiento que requiere la prestación del servicio de manera adecuada, cubriendo las expectativas de los clientes.
- El análisis de los diferentes indicadores financieros confirma la viabilidad de la implementación de la empresa; toda vez que: el Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 13.745.64; la Tasa Interna de Retorno es del 56.37%; la razón Beneficio / Costo es de \$ 1,19 y el período de recuperación de la inversión es de 1 año 10 meses y 2 días.
- Con el análisis de sensibilidad realizado se puede concluir que aún con una disminución en los precios o con un incremento de los costos variables, el estudio sigue siendo viable.

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.
- Se requiere realizar estudios de mercado continuos a efectos de evaluar el comportamiento de la demanda insatisfecha y realizar los ajustes q correspondan para continuar captando un nicho apropiado de mercado.
- 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.
- Aplicar la estrategia empresarial de competencia para posicionar el servicio en el mercado, alcanzando los objetivos definidos en el estudio.
- Tener en cuenta la sensibilidad del proyecto, para planificar acciones y estrategias que permitan enfrentar dichos escenarios de riesgo, mediante la correcta toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍA

- CALDAS Molina, Marco, **“Preparación y Evaluación de Proyectos”**, Publicaciones “H”, Quito Ecuador .
- GABRIEL BACA URBINA. **“Evaluación de Proyectos”**. McGraw-Hill. México. Cuarta edición. 2001.
- JORGE BUSTOS A; **“Impuesto al Valor Agregado y el Régimen de Facturación en el Impuesto a la Renta”**. Cevallos Editora Jurídica, 1ra Edición, Quito 2007.
- L. BITTEL/J.RAMSEY. **“Enciclopedia del Management”**. Océano Grupo Editorial, S.A.
- MENESES, Edilberto, **“ Preparación y Evaluación de Proyectos ”**, segunda edición, 2001, Ecuador.
- NASSIR SAPAG CHAIN. Et. al. **“Preparación y Evaluación de Proyectos”** cuarta edición. McGraw-Hill / Interamericana de Chile Ltda.
- RAMIRO CANELOS SALAZAR. **“Formulación y Evaluación de un Plan de Negocio”** .primera edición 2003. Quito – Ecuador
- STANTON, William, ETZEL, Michael,**“Fundamentos de Marketing”**, décima edición, México.
- WILLIAM B. WETHER. Mr. Tal. **“Administración de Personal y Recursos Humanos”**. Edición cuarta.
- ZAPATA, Pedro," **Contabilidad General** ", segunda edición, 1996, Colombia.
- www.bce.fin.ec
- www.monografias.com
- www.sri.gov.ec

ANEXOS

**ENCUESTA
INFORMACIÓN GENERAL**

Empresa:.....

.....
Dirección.....

Cargo del Informante:.....

Fecha:.....

1.- ¿Durante cuantos años su empresa esta dedicada a la actividad exportadora?

1-5 () 5-10 () 10-15 () 15-20 () 25 o más ()

2.- ¿Utiliza materias primas, insumos, o bienes intermedios gravados con IVA, en el proceso de producción destinado a la exportación?

Si ()

No ()

3.- ¿Con que frecuencia exporta los bienes producidos con materias primas, insumos y bienes intermedios gravados con IVA?

Mensual ()

Trimestral ()

Semestral ()

4.- ¿Conoce usted acerca del beneficio de ley sobre la devolución del pago del IVA en las exportaciones?

Si ()

No ()

5.- ¿Como realiza usted la gestión para obtener la devolución del IVA.?

Directamente ()

Por medio de asesoría externa ()

Otros () Especifique.....

6. ¿Tiene conocimiento sobre la existencia de empresas dedicadas a ofrecer este servicio?

Si () cual.....

No ()

7.- ¿Actualmente tiene contratados los servicios de una empresa que se dedique a esta actividad?

Si ()

No ()

8.- Señale las dificultades que viene enfrentando con la empresa que actualmente tiene contratado este servicio.

- Falta de seriedad** ()
Precios muy elevados ()
Demoras en la gestión ()
Falta de conocimiento sobre el tema ()
Otras.....

9- ¿Le gustaría contratar los servicios de una nueva empresa especializada en la recuperación del IVA que le garantice, seriedad, puntualidad, con resultados positivos para su empresa y a precios razonables?

Si ()

No ()

10.- ¿Cual de las siguientes modalidades preferiría para la contratación del servicio?

- **En el domicilio de su empresa** ()
- **En las instalaciones de la empresa que ofrece el servicio** ()
- **Otra, Especifique.....**

11.- ¿Cuál de las siguientes formas de pago preferiría aplicar su empresa?

Comisión sobre el valor Recuperado ()

Tarifa Fija ()

12.- ¿Cual es el porcentaje del valor recuperado que actualmente destina su empresa por pago del servicio de recuperación del IVA?

3% ()

5% ()

8% ()

10% ()

MUCHAS GRACIAS POR SU AYUDA.

FORMATO RTD 1.1.1

**AREA DE DEVOLUCIONES DEL IVA
SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN DEL IVA
EXPORTADORES**

.....de.....del 20.....
(ciudad) (día) (mes) (año)

Señor
**DIRECTOR GENERAL DEL
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Presente.

Yo,.....con
cédula de ciudadanía No....., en representación
de.....con No. del
RUC....., domicilio tributario en la ciudad decalle
principal No.....,
intersección
edificio....., piso....., oficina....., con pleno
conocimiento de las responsabilidades en que incurriera por falsedad o engaño, declaro
que en el mes de....., o en el período
de.....a.....del año....., (que es el ciclo
productivo de la empresa desde las compras hasta la exportación), realicé compras,
importaciones y utilicé servicios gravados con IVA, según se demuestra con los
documentos que acompaño, de acuerdo al siguiente detalle:

Base imponible de documentos que sustentan costos de producción por
US\$.....

Realicé exportaciones por US\$....., según sustento con los
documentos de exportación, facturas y guías de embarque. El valor FOB de las indicadas
exportaciones es de US\$....., según demuestro en cuadro adjunto.

Por lo expuesto solicito sean devueltos los valores que me correspondan, de acuerdo a lo
dispuesto en los artículos 72 e innumerado que sigue al artículo 55 (añadido por el
artículo 16 de la Ley 99-41, Suplemento R.O. 321, 18 Noviembre de 1999), de la Ley de
Régimen Tributario Interno.

Atentamente,

.....
(firma del Representante)

Nombre de la persona a quien se puede pedir aclaraciones de la información
proporcionada:.....

Teléfonos:..... fax:.....

e-mail:.....

**SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
AREA DE DEVOLUCIONES DEL IVA
DETALLE DE RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS**

(ciudad), dd/mm/aa
No. Trámite:
Contribuyente:
RUC:

Documentación adjunta:

Exportadores

1. Solicitud de devolución

- Identificación del Representante Legal
- No. de CC del Representante Legal
- Identificación del solicitante (nombre o razón social)
- Número del RUC
- Domicilio Tributario
- Mes (o período de ser el caso) y año por el cual se solicita la devolución del IVA.
- **Base imponible** correspondiente a las compras e importaciones realizadas en el mes o período indicado anteriormente.
- **Identificación y teléfono de la persona responsable de la información.**

2. Nombramiento del Representante Legal (de no estar inscrito en el RUC)

3. Copia del Resumen de anexos (Talón), impreso y sellado por el Área de Declaraciones y Anexos

4. Copia de la Declaración del IVA (mes actual y anterior) que tenga el respectivo sello de recepción del Banco o SRI, según el caso.

5. Copia de la Declaración de retenciones del Imp. a la Renta (mes actual) que tenga el respectivo sello de recepción del Banco o SRI, según el caso.

6. Listado de comprobantes que sustenten costos de producción impreso y en medio magnético (disquete en formato EXCEL) firmado por el Representante Legal o el Contador.

7. Copias certificadas de las facturas y documentos de importación que sustenten costos de producción (sello y firma original del contador o Representante Legal).

8. Copias certificadas de los documentos de exportación cancelados, las respectivas facturas de exportación y **guías de embarque;** adjuntando un listado impreso certificado y en medio magnético.

9. Copias certificadas de las facturas por diferencial de precios en exportaciones a consignación y de la respectiva justificación de divisas frente al Banco Central.

Verificaciones efectuadas:

- 1. Representante legal** actualizado y autorizado en el RUC
- 2. Llenado de casilleros** inherentes a las compras, importaciones exportaciones, ventas en el formulario 104 - IVA
- 3. Anexos** correctamente incorporados al módulo de devoluciones
- 4. Facturas duplicadas**

SI NO

5. Requerimiento de Información

Observaciones:

.....
.....
.....

FUNCIONARIO RESPONSABLE:

FIRMA:



TALLERES "ARIZAGA"

MUEBLES Y SISTEMAS DE OFICINA

Equipamiento Integral de Oficinas y Establecimientos
Educativos, Muebles para Hospitales y Clínicas

- SILLONES
- DIVISIONES
- ESCRITORIOS
- ARCHIVADORES
- ARTURITOS
- MESAS DE COMPUTACION
- MESAS DE REUNIONES
- LOCKERS, PUPITRES
- ANAQUELES

Quito, 20 de Febrero del 2008

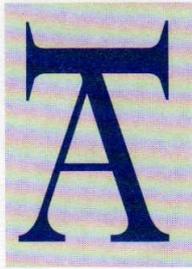
PRESUPUESTO Q8-02-150

RUC: 1705952024001

Cliente: MALDONADO Y ASOCIADOS
Atención: Sr. Fernando Maldonado
Dirección:
Teléfonos: 2540-003 ext 3762

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	TOTAL
3	Estación de trabajo de las siguientes dimensiones: 1,50m x 1,50m, la misma que constará de 1 cajonera de 3 gavetas con su respectiva seguridad; su frente será troquelado. Además tendrá 1 porta teclado corredizo importado, 1 faldón, 3 pie de mesa, esta estación será enchapada en fórmica, sus bordes serán revestidos con canto duro, la pintura de su estructura será con pintura electrostática color a elegir	225,00	675,00
4	Silla tipo secretaria sin brazos, fabricada sobre una base de 5 puntas (con 5 garruchas), neumática, con esponja de alta densidad, tapizadas en tela o cuerina color a elegir	72,00	288,00
13	Sillas tipo graffiti con brazos fabricadas en tubo redondo de 1" x 1,5, las mismas estarán fabricadas con esponja de alta densidad, su tapiz será en tela o cuerina color a elegir, y su estructura será con pintura electrostática color a elegir	35,00	455,00
1	Mesa ovalada para 6 personas, su fabricación es mixta, con tablero superior de 25mm, enchapado en fórmica, revestida con caucho antigolpe, sus terminales serán de nivelador, su estructura será pintada con pintura electrostática color a elegir	102,00	102,00
2	Escritorio tipo ejecutivo fabricado en lamina de tool 0,75, tendrá 5 gavetas, el tablero será 15mm, revestido con caucho antigolpe, la seguridad será de alta resistencia, la pintura será electrostática color a elegir	155,00	310,00

Dirac. Don Bosco €3-148 entre León y Calixto / Telf.: 3160-363 • Telefax: 2951-760 / Quito - Ecuador



TALLERES "ARIZAGA"

MUEBLES Y SISTEMAS DE OFICINA

Equipamiento Integral de Oficinas y Establecimientos
Educativos, Muebles para Hospitales y Clínicas

- SILLONES
- DIVISIONES
- ESCRITORIOS
- ARCHIVADORES
- ARTURITOS
- MESAS DE COMPUTACION
- MESAS DE REUNIONES
- LOCKERS, PUPITRES
- ANAQUELES

2	Archivador de 4 gavetas, fabricado en lámina de tool de 0,75, el mismo que tendrá una seguridad para sus 4 gavetas, sus frente será troquelado, la pintura será con sistema electroestático color a elegir.	125,00	250,00
2	Sillón tipo ejecutivo, el mismo que será fabricado sobre una base de 5 puntas (garruchas), será reclinable, neumático, giratorio, el tapizado será en tela o cuerina color a elegir	145,00	290,00
2	Sillones de descanso tipo triples. Altura del asiento 0,40m, altura de apoya manos 0,50m. Fabricado en estructura metálica de tubo redondo de 2" x 2mm, con patas de tubo ovalado con punteras y niveladores, su pintura será electroestática, sus asientos serán de triples de 12mm, forrado con esponja de alta densidad y tapizados en textil color a elegir	166,00	332,00
1	Mesa de Centro su parte superior será de vidrio y su estructura metálica	48,00	48,00
1	Counter cuyas dimensiones son de 1,50 m x 1,50 m m fabricado en lámina de tool de 0,75, el mismo que su parte exterior será forrado en textil color a elegir, además constara con una cajonera.	240,00	240,00
		TOTAL	2.990,00
		IVA 12%	358,80
		TOTAL	3.348,80

SON: TRES MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y OCHO CON 80/100 DOLARES

CONDICIONES:

FORMA DE PAGO: 50% AL INICIO Y 50% CONTRAENTREGA

TIEMPO DE ENTREGA: 22 DIAS LABORABLES APARTIR DE LA ADJUDICACION

GARANTÍA : 4 AÑOS DE GARANTÍA CONTRA DEFECTOS DE FABRICACIÓN

Atentamente,

Katherine Arizaga

Direc. Don Bosco €3-148 entre León y Calixto / Telf.: 3160-363 • Telefax: 2951-760 / Quito - Ecuador



LAPTOP HP PAVILION TX 1330 LA

AMD Turion™ 64 X2Dual-Core Mobile Technology TL-58
1,9GHz

Windows® Vista Home Premium

HP limitada de 1 año

Up to 1600MHz system bus

1024MB 667MHz DDR2 System Memory (2 Dimm)

12.1" WXGA High-Definition* HP BrightView Widescreen Display (1280 x 800) Integrated Touch-screen (Convertible Display - Panel rotates 180° and folds flat)

NVIDIA GeForce Go 6150

120GB (5400RPM) Hard Drive*

LightScribe SuperMulti 8X DVD±RW with Double Layer Support

Puertos externos: 3 USB 2.0, 1 VGA (15-pin), 1 RJ-11, 1 RJ-45 (LAN); 2 right headphone jack is also SPDIF, 1 microphone-in, 1 IEEE1394 Firewire, TV-Out (S-video), Expansion Port 3, **INCLUYE: CAMARA WEB PAVILLION CON MICROFONO, Control Remoto HP, Audifonos stereo, Lector de Huellas, BATERIA ADICIONAL**

Integrated 10/100/1000 Gigabit Ethernet LAN (RJ-45 connector) *

1 ExpressCard/34 Slot

22.4cm(L) x 30.6cm(W) x 3.13cm (H) (4 cells)

1.92kg (W/weightsaver)

Gratis



Maletin



Mini mouse óptico

PROFORMA

Nombre **FERNANDO MALDONADO**
CEDULA 1717211641
Teléfono 2010232
Ciudad Quito

Fecha 19-feb-08
Nº de pedido
Representante **GABY REINA**
FOB 84091580

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
1	LAPTOP HP PAVILION TX 1330 LA	\$ 1,338.39	\$ 1,338.39
	PRECIO POR PAGO EN EFECTIVO 1399.00 INC. IVA		
	GARANTIA 1 AÑO		
	Cálculo de Intereses Tarjeta de Crédito		
		Subtotal	\$ 1,338.39
		12% IVA	\$ 160.61
		TOTAL	\$ 1,499.00

Plazo	cuotas	tasa %	total	t. interes
3 meses	\$ 499.67	0.00%	\$ 1,499.00	\$ 0.00
6 meses	\$ 260.83	4.40%	\$ 1,564.95	\$ 65.96
9 meses	\$ 177.10	6.33%	\$ 1,593.88	\$ 94.89
12 meses	\$ 135.26	8.28%	\$ 1,623.11	\$ 124.12
15 meses	\$ 110.92	10.99%	\$ 1,663.74	\$ 164.74
18 meses	\$ 94.22	13.14%	\$ 1,695.96	\$ 196.97
24 meses	\$ 73.75	18.08%	\$ 1,770.02	\$ 271.02

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS O HASTA AGOTAR STOCK





Computron
 10 de Agosto 4993 y Juan Galindez
 Quito, Ecuador
 Tel. 2 454-011 / 2248-863

N° de 16982122

PROFORMA

Nombre	FERNANDO MALDONADO
CEDULA	1717211641
TELF:	2010232
Ciudad	Quito

Fecha	19-feb-08
N° de pedido	
Representante	GABY REINA
FOB	

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
4	CALCULADORA CASIO IMPRESORA DR120	\$ 60.71	\$ 60.71
6	TELEFONO PANASONIC KX-TS500 ALAMBRICO NEGRO/BLANCO	\$ 16.07	\$ 16.07
1	TELEFAX PANASONIC KX-FT931LA TERMICO	\$ 130.36	\$ 130.36
1	IMPRESORA SAMSUNG SCX-4200 LASER MULTIFUNCION MONO	\$ 176.79	\$ 176.79
1	COPIADORA CANON IR 1019J	\$ 959.82	\$ 959.82
CHEQUES Y RETENCIONES A NOMBRE DE ESLOTY S.A.			
Subtotal			\$ 1,343.75

Cálculo de Intereses Tarjeta de Crédito

Plazo	cuotas	tasa %	total	t. interes
3 meses	\$ 501.67	0.00%	\$ 1,505.00	\$ 0.00
6 meses	\$ 261.87	4.40%	\$ 1,571.22	\$ 66.22
9 meses	\$ 177.81	6.33%	\$ 1,600.27	\$ 95.27
12 meses	\$ 135.80	8.28%	\$ 1,629.61	\$ 124.61
15 meses	\$ 111.36	10.99%	\$ 1,670.40	\$ 165.40
18 meses	\$ 94.60	13.14%	\$ 1,702.76	\$ 197.76
24 meses	\$ 74.05	18.08%	\$ 1,777.10	\$ 272.10

Subtotal	\$ 1,343.75
12% IVA	\$ 161.25
TOTAL	\$ 1,505.00

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS O HASTA AGOTAR STOCK



En tecnología nadie te ofrece tanto



Computron
 10 de Agosto 4993 y Juan Galíndez
 Quito, Ecuador
 Tel. 2 454-011 / 2248-863

N° de 16982122

PROFORMA

Nombre **FERNANDO MALDONADO**
 CEDULA 1717211641
 TELF: 2010232
 Ciudad Quito

Fecha 19-feb-08
 N° de pedido
 Representante **GABY REINA**
 FOB

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
4	CALCULADORA CASIO IMPRESORA DR120	\$ 60.71	\$ 60.71
6	TELEFONO PANASONIC KX-TS500 ALAMBRICO NEGRO/BLANCO	\$ 16.07	\$ 16.07
1	TELEFAX PANASONIC KX-FT931LA TERMICO	\$ 130.36	\$ 130.36
1	IMPRESORA SAMSUNG SCX-4200 LASER MULTIFUNCION MONO	\$ 176.79	\$ 176.79
1	COPIADORA CANON IR 1019J	\$ 959.82	\$ 959.82
CHEQUES Y RETENCIONES A NOMBRE DE ESLOTY S.A.			
Cálculo de Intereses Tarjeta de Crédito			
Subtotal			\$ 1,343.75

Plazo	cuotas	tasa %	total	t. interes
3 meses	\$ 501.67	0.00%	\$ 1,505.00	\$ 0.00
6 meses	\$ 261.87	4.40%	\$ 1,571.22	\$ 66.22
9 meses	\$ 177.81	6.33%	\$ 1,600.27	\$ 95.27
12 meses	\$ 135.80	8.28%	\$ 1,629.61	\$ 124.61
15 meses	\$ 111.36	10.99%	\$ 1,670.40	\$ 165.40
18 meses	\$ 94.60	13.14%	\$ 1,702.76	\$ 197.76
24 meses	\$ 74.05	18.08%	\$ 1,777.10	\$ 272.10

12% IVA	\$ 161.25
TOTAL	\$ 1,505.00

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS O HASTA AGOTAR STOCK



En tecnología nadie te ofrece tanto



BAJAMOS EL PRECIO Y DUPLICAMOS LA VELOCIDAD

¿DESEA MAS INFORMACIÓN?

CLICK AQUI

39.90 USD

dólares mensuales + IVA
Banda ancha de 128kb

Máxima cobertura!

- Banda Ancha Home
- Sin teléfono
- Gratis antivirus, antispam

Ahora con **1.5 Megas** de capacidad,
la más grande del Ecuador
para cuentas corporativas.



JUAN MARCET JMQ1 CIA. LTDA.

Emisión: 21/02/2008

PROFORMA No. 5899

RUC : 0990021058001
 TELEFONOS: 504710 - 2504727
 DIRECCION: 9 DE OCTUBRE Y VEINTIMILLA ESQ.

CLIENTE : FERNANDO MALDONADO
 DIRECCION: AMAZONAS Y ROCA
 TELEFONOS: 2540003

FECHA: 21/02/2008
 VENDEDOR : QUITO 1

ATENCIÓN:

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNIT.	%DESC	TOTAL
010192594	PAPEL BOND XEROX INEN A-4 75GRS. PAQ	0101	36.00	4.1000	147.60
00083924	LAPIZ BIC CAJA 12 UNIDS. CONTE UND	0201	36.00	0.2000	7.20
00000542	BOLIGRAFO BIC AZUL CRISTAL PTA.MEDIA UND	0201	36.00	0.2300	8.28
003863-F	DISKETTE IMATION 3 1/2HD FORMATEADO UND	0302	10.00	0.2000	2.00
020297572	GRAPADORA RAPID NEGRO TITANIUM UND	0202	14.00	7.7500	108.50
00009816	FOLDER IDEAL OFICIO ROJO MANILA #1 UND	0202	240.00	0.1700	40.80
020295728	CINTA SCOTCH 3M BLS	0202	14.00	1.3700	19.18
00657044	SACAGRAPA RAPESCO R4 SAFETY UND	0202	14.00	0.6300	8.82
020296778	ROLLO D. PAPEL PELIKAN TERMICO P.FAX ROL	0202	24.00	2.7500	66.00
020297558	PERFORADORA RAPID PLATA D. METAL UND	0202	7.00	8.1200	56.84
00000959	CUP ALEX GEM 9-32 CJA.50GRS. CJA	0202	12.00	0.2300	2.76
0302101500	TONER LASERPRO P.IMPRESORA HP UND	0302	4.00	37.6000	151.20
00632957	RESALTADOR BIC TANQUE AMARILLO REF. UND	0201	12.00	0.5800	6.96
00B-4465	BORRADOR PELIKAN PZ-20 REF.4465 CJA. UND	0201	12.00	0.1400	1.68
00888736	MARCADOR BIC PERMANENTE NEGRO UND	0201	12.00	0.5200	6.24
030299427	TARJETA D. MEMORIA MAXELL 1GB BLS	0302	4.00	35.2000	140.80

Contribuyente Especial segun Resolucion No. 6925 del 4/Julio/1995

Observaciones:

Validez de la Oferta: 21/02/2008
 Forma de Pago: CONTADO
 Tiempo de Entrega: INMEDIATO SEGUN STOCK DE ALMACEN

SUBTOTAL	774.86
DESCUENTO	0.00
I.V.A	75.27
.	0.00
.	0.00
.	0.00
TOTAL	850.13



 RESPONSABLE
 CARGO