ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIO DE UNA AGENCIA DE TRÁMITES Y MENSAJERIA

Andrea Zoraya Troya León
Tania Alejandra Ruíz Guzmán
Kerlly Alexandra Moncayo Plaza
Facultad de Economía y Negocios
ESCUELA SUPERIOR POLITÉNICA DEL LITORAL
Campus Prosperina, Guayaquil-Ecuador
atroya@espol.edu.ec
talej_21@hotmail.com
kmoncayo@espol.edu.ec
Director de Tesis
Ec. Giovanny Bastida
gbastida@espol.edu.ec

Resumen

ATRAME CIA. LTDA., surge ante la necesidad de proporcionar a las empresas y personas un servicio de apoyo en las actividades operativas de cada una; servicio que se plasma en realizar las diligencias ante dos de las instituciones públicas más burócratas y con normas y procedimientos cambiantes, como son la Corporación Aduanera Ecuatoriana y el Servicio de Rentas Internas.

La oportunidad de negocio es clara, debido al auge de la globalización, provoca a su vez un crecimiento notable en las operaciones de comercio exterior, esto es: importaciones y exportaciones; así como un mayor número de usuarios en las dependencias gubernamentales. La competencia en esta área se destaca por la informalidad, lo cual ocasiona gastos a la empresa que tributariamente no le sirven de mucha ayuda.
.

Palabras claves ATRAME CIA. LTDA, AGENCIA DE TRÁMITES Y MENSAJERIA.

Abstract

ATRAME CIA. LTDA., it(he,she) arises before the need to provide to the companies and you present a service of support in the operative activities of each one; service that takes form in more bureaucrats realize the formalities before two of the public institutions and with procedure and changeable procedures, since it are the Customs Ecuadoran Corporation and the Service of Internal Revenues.

The opportunity of business is clear, due to the summit of the globalization, provokes in turn a notable growth in the operations of exterior(foreign) trade, this is: imports and exports; as well as a major number of users in the government agencies. The competition in this area is outlined for the informality, which causes expenses to the company that tributariamente they do not serve him(her) of great help..

Keywords : ATRAME CIA. LTDA, OBTAINS OF STEPS AND MESSENGER COMPANY

1. Antecedentes
1.1. Origen de la idea.

Actualmente, existen pocas empresas en el mercado que ofrecen a las empresas un servicio personalizado dedicado a resolver diligencias públicas; o que en su defecto ofrecen el servicio pero no de manera integral. Por otro lado, están los tramitadores, quienes si bien ofrecen el servicio, no garantizan la calidad no sólo del servicio sino de llevar a cabo el trámite.

1.1.2 QUE DEBEMOS ENTENDER POR TRÁMITE

Por trámite se entiende cualquier solicitud o entrega de información que las personas físicas o empresas del sector privado hagan ante una dependencia u organismo descentralizado, ya sea para cumplir con una obligación, obtener un beneficio o servicio o, en general, a fin de que se emita una resolución, así como cualquier documento que dichas personas estén obligadas a conservar

1.1.3 LA DIFERENCIA ENTRE UN TRÁMITE Y UN SERVICIO

- Por una parte, se encuentran aquellos trámites obligatorios para el particular, en donde la administración pública obliga al particular a entregar o conservar información.
- Por otra parte, se encuentran aquellos trámites mediante los cuales la administración pública pone a disposición del particular, beneficios, servicios, información para su consulta, o le abre la posibilidad de iniciar un procedimiento administrativo.

1.1.4 INICIO DE LOS TRÁMITES

Se formó así en 1908 el patrimonio estatal de la Asistencia Pública, pero en nada se mejoró el servicio a los ciudadanos; más bien, ese enorme patrimonio territorial siguió siendo mal administrado, y las rentas que antes sostenían casas de salud, etc.

1.1.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

ATRAME CIA. LTDA., ofrece realizar los siguientes trámites:

1.) ***Trámites Societarios:***

   a. Constitución de Compañías.

   b. Liquidación de Compañías.

   c. Reformas Estatutarias.

2.) ***Trámites Aduaneros:***

   a. Importaciones (Servicio Integral)

   b. Exportaciones (Servicio Integral)

3.) ***Servicio Contable:***

   a. Revisión de contabilidad

   b. Realización de contabilidad

   c. Presentación de estados financieros

   d. Rev. Y real. Declaración de IVA

   e. Rev. Y real. Declaración de Retención Impuesto a la Renta.

   f. Rev. Y real. Declaración de Impuesto a la Renta.

   g. Anexos de SRI.

2. Estudio de Mercado
2.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO
2.1.1 Objetivo general

- Poder realizar un estudio profundo ha cerca de las necesidades especificas dentro de la ciudad de Guayaquil en cuanto a tramites, conociendo de esta manera la demanda y la oferta, para descubrir el nicho al cual debemos enfocarnos al crear este plan de negocio.

2.1.2 Objetivos específicos

- Determinar el nivel de responsabilidad de las empresas.
- Conocer características del mercado.
- Definir mercado objetivo.
- Definir a nuestro consumidor.
- Definir características generales de la AGENCIA.
- Determinar el Rango de precios.

- Conocer características del mercado que ya esta captado por la competencia.
- Determinar nuestros posibles competidores.
- Determinar nuestros potenciales clientes.

2.2 Necesidades y fuentes de información

Debido a que nuestro proyecto tiene que ver con la realización de trámites, necesitamos fuentes de información actualizada en cuanto al número de empresas las cuales son grandes, medianas, pequeñas y microempresas ubicadas en la cuidad de Guayaquil la cual fue proporcionada por la Superintendencia de Compañías y una ves definidas podremos a través de encuestas tener una idea clara del mercado.

2.3 Investigación Cualitativa

Basándonos en información que nos proporcionen las empresas, realizaremos una investigación, lo cual nos ayudara a conocer los problemas más frecuentes en la realización de tramites ya sean tributarios o de otra índole, determinar el nicho o segmento al cual estará dirigido el servicio y comprender con mayor claridad el panorama actual de una empresa que ofrezca un similar servicio.

2.3.1 Justificación

El principal motivo para realizar este proyecto es con el fin de proporcionar soluciones a las empresas cuando estas realicen tramites y a través de esta investigación obtener resultados fidedignos y confiables, los cuales no permitan tener una idea clara del nicho de mercado para así aventurarnos en una Investigación de tipo cuantitativa, que nos corrobore si existe una demanda atractiva para nuestro proyecto y servicio a ofrecer.

2.3.2 Diseño de la Investigación

El diseño utilizado es el trasversal porque implican la recolección de datos en un solo corte en el tiempo y se ajusta a nuestro estudio, por medio de entrevistas y encuestas a las empresas en la ciudad de Guayaquil.

2.3.3 Información que necesitamos

La información que necesitamos conocer a fondo es el mercado de trámites y agencias que se dedican a este servicio en la ciudad de Guayaquil

2.3.4 Tipo de Investigación Requerida

Para encontrar información se considero ir a las empresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil partiendo de una entrevista para realizar una investigación cualitativa.

2.3.5 Recolección de Datos

- Las entrevistas realizadas fueron dirigidas a un grupo de 10 empresas ubicadas en el centro y norte de la ciudad de Guayaquil

Cabe recalcar que las entrevistas fueron realizadas personalmente con cada uno de los administradores de las distintas empresas.

2.3.6 Desarrollo del Cuestionario

Las preguntas realizadas a las empresas, fueron con el objetivo de recaudar mayor cantidad de información.
Las entrevistas fueron de manera formal ya que fueron realizadas con los administradores de cada una de las empresas.

2.3.7 Guía del Moderador

Para obtener información necesitamos ir a las fuentes es decir hablar directamente con los administradores de las empresas seleccionadas.

2.3.8 Técnicas de Muestreo

Para la realización del estudio a través de las entrevistas se consideró prudente seguir un muestreo de juicio para que nos de un buen resultado.

2.3.9 Resultados

De las entrevistas realizadas a las empresas, los resultados fueron:

- Los trámites que realizan habitualmente son: trámites en el SRI, en la SUPERCIAS y en la CAE.
- Ellos consideraban que todos los trámites eran importantes realizarlos.

2.3.10 Conclusiones

No existe inconveniente a simple vista en el servicio de trámites, sin embargo, si se realiza una estudio más minucioso, podríamos darnos cuenta si realmente existirá problemas al momento de crearla.

2.4 Investigación Cuantitativa

2.4.1 Metodología

2.4.1.1 Método de Encuesta

Analizando el mercado de trámites, se opto en nuestro proyecto encuestas personales a empresas pequeñas y microempresas de Guayaquil así como también a personas naturales obligadas y no a llevar contabilidad.

2.4.1.2 Método de Observación

Por el método de la observación definimos con que método será medida las respuestas de los encuestados, además nos podrán decir su opinión acerca de las preguntas, con la muestra es analizar el mercado de tramites.

2.4.2 Muestreo y Tamaño de la Muestra

Para este proyecto se escogió una muestra aleatoria de empresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

Esta población asciende a 19497 que es el total de las empresas y la muestra es de 73.

La población de las personas obligadas y no obligadas a llevar contabilidad es de 9162 y el tamaño de la muestra es de 72

2.4.3 Diseño del Cuestionario

Este cuestionario fue estructurado para obtener la información necesaria del segmento de mercado, conocer nuestros competidores y nuestros futuros clientes.

2.4.4 Análisis de Datos

Se lo realizó con el programa SPSS, del cual nos valimos para hacer análisis estadístico que nos revele los posibles resultados del comportamiento del mercado

2.4.5 Análisis de la Encuesta

LE GUSTARIA QUE EXISTA UNA AGENCIA QUE REALICE LOS TRAMITES ANTES MENCIONADOS Y ENTREGUE LOS DOCUMENTOS?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NO	25	35,2	35.2	35,2
	SI	46	64,8	64,8	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

2.4.6 Conclusiones

Opinaron que les gustaría mucho que exista una tarjeta de afiliación con las cuales puedan obtener beneficios y descuentos, con la cual puedan pagar una parte al contado y la otra a crédito.

CAPITULO III: ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1 Aspectos Legales

Para poder llevar a cabo nuestro plan de negocio es necesario primero cumplir con los requisitos que la ley exige para garantizar el correcto funcionamiento y posterior desempeño de la empresa, por lo cual es necesario realizar un informe sobre los pasos a seguir en cada ente regulador. Se debe tener en cuenta que se exige el auspicio de un abogado civil para poder realizar los trámites legales en la Superintendencia de Compañías.

3.1.1Constitución Legal de la Empresa

Una vez que se logra un acuerdo con el abogado auspiciante, se procederá a constituir legalmente la empresa en la Superintendencia de Compañías. Los servicios legales requieren de una inversión de $200.00 más el valor de las tasas y otros gastos. Este trámite toma aproximadamente 28 días laborables

3.1.2 LICENCIA ADUANERA

Solicitud dirigida al Gerente General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, suscrita por el representante legal de la compañía o empresa, acompañada de los siguientes documentos, los cuales podrán presentarse de conformidad con el Art. 25 de la Ley de Modernización del Estado en copias fotostáticas debidamente certificadas por Notario

3.1.3 CONDICIONES TRIBUTARIAS

Para contar con los permisos necesarios es vital cumplir una serie de requisitos para obtenerlos previo a la respectiva solicitud de los mismos. Los organismos competentes y regulatorios para una agencia de trámites son el S.R.I, el Benemérito Cuerpo de Bomberos, y el Municipio de Guayaquil, los cuales otorgarán, luego de cumplir los debidos requerimientos, el Registro Único de Contribuyente, Permiso de Funcionamiento de los Bomberos, y el Permiso Municipal de Funcionamiento. Hay que mencionar que deben obtenerse en el mencionado orden debido a que se necesita la documentación del posterior para obtener cada permiso.

3.1.3.1 Registro Único del Contribuyente

Uno de los requisitos que debemos de cumplir al crear nuestra compañía es la obtención del RUC y esto se lo realiza en el Servicio de Rentas Internas (SRI) y este es necesario actualizarlo anualmente. Para obtener el documento para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa se deben cumplir los siguientes requisitos: original y una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía y el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Consejo Nacional Electoral (CNE).

3.1.3.2 Permiso de Funcionamiento de los Bomberos

Como siguiente paso tenemos que obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Se debe solicitar previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición de los extintores de incendios que serán instalados por miembros del BCBG según las dimensiones del local comercial. La Oficina Técnica de Prevención contra Incendios otorga este documento, cuyo costo es de $8.00, valor que debe cancelarse únicamente en el Banco de Guayaquil. Este trámite debe ser renovado anualmente.

3.1.3.3 Permiso Municipal de Funcionamiento
Como paso final es necesario obtener el permiso de funcionamiento de establecimiento. Este documento es emitido en la ventanilla número 41 en el Municipio de Guayaquil. Esta tasa tiene un costo de $32.00 y el trámite dura un promedio de 15 días laborables que corresponden a la inspección de la agencia por parte del personal del municipio. El permiso debe ser renovado anualmente.

3.2 Aspectos Administrativos
La estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.
3.2.1 Organigrama

CAPITULO IV: PLAN DE MARKETING
ATRAME fue una idea debido al aumento de trámites de respectivas compañía. Con el animo de reducir los costos y reflejado en el tiempo que demora un tramite.
Para cumplir con el objetivo de la agencia debemos fomentar la imagen de confianza, según la opinión recolectada de las encuestas a empresas y personas.
4.1 Agencia de trámites y sus vínculos con el resto de la economía
Nuestro sector está relacionado con empresas pequeñas, microempresas y personas naturales obligadas y no a llevar contabilidad que forman parte de la economía

4.1.1 Factores económicos

La inflación, los aumentos en los salarios mínimos, los cambios en las tasas de interés estarían entre los otros factores que afectarían al negocio.

4.1.2 Factores tecnológicos

Nuevos servicios están sustituyendo a los tradicionales; nuevas formas de comunicación aparecen continuamente; los equipos electrónicos y de cómputo se han vuelto de uso común ya que existen nuevas y mejores técnicas de servicios.

4.1.3 Factores políticos y legislativos
Sistema institucional. El grado de poder que puede tener el Estado sobre empresa, es el mismo que el que puede tener sobre nuestra agencia.
La estabilidad y riesgos políticos

4.1.4 Factores socioculturales
Unos de los factores que estaría relacionados con la creación y función de nuestra agencia encontrados en la sociedad son: los cambios en el nivel o grado de educación de la población y la tasa de crecimiento en cuanto a nuevas empresas.

4.1.5 Factores internacionales
Estamos en una nueva era mundial. Los países están abriendo sus fronteras cada vez más para poder comprar, vender más y mejores productos y servicios.
Tal apertura expone a los países y a las empresas a nuevos diseños tecnológicos y culturas.

4.2 AMBIENTE DE MERCADO
4.2.1 Mercado Competidor

Dentro del mercado existen algunos competidores, por lo cual es necesario analizar a la competencia con el fin de eliminar algunas amenazas y así la propuesta de este proyecto sea de buena realización, en cuanto a una competencia directa en el mercado tenemos a las empresas TRIBUCONSUL S.A, Servicios Tributarios Integrados S.A, Bermeo & Asociados, Society, y SERVICONTI las cuales realizan trámites tributarios, Consorcio Villacreses & Pinzón S. A, A & E SALGUERO O. SERVICIOS ADUANEROS CIA. LTDA que realiza trámites aduaneros pero no la variedad de trámites que nosotros pretendemos realizar.

4.2.1.1 Oferta de las agencia de tramites

Las ofertas de servicio en trámites que existen en la ciudad de Guayaquil muestran características similares.

4.2.1.2 Situación actual de la competencia

En la actualidad las agencias dedicadas a hacer trámites contables-tributario no están bien constituidas ya que dentro de la ciudad de Guayaquil no se ubica un local u oficina donde ejerzan su trabajo, las agencias aduaneras si estarían siendo un competidor fuerte ya que tienen experiencia por el tiempo que llevan prestando sus servicios.

4.2.1.3 Impacto del proyecto en la competencia

El impacto de nuestro proyecto en la competencia tiene previsto a que el índice de precios sea analizado cuidadosamente para poder elevar el número de consumidores potenciales para nuestro mercado, ya que nuestra agencia tiene previsto obtener la mayor parte del mercado de empresas que trabajan con personal a excepción de los tramites contables-tributarios que nos enfocamos en empresas que cuentan con servicio tercerizado.

4.2.1.4 Posible reacción de la competencia a la introducción del proyecto

Se pronostica que, como reacción de la competencia a la introducción del proyecto, ocurra un leve aumento en la publicidad de parte de las empresas competidoras así como también promociones para no dejarse ganar mercado.

4.2.1.5 Impacto de potenciales nuevos competidores en el mercado

Una de las barreras de entrada sería la diferenciación por ser considerado por el usuario como distinto y de mayor valor que el de la competencia ya que nosotros aparte de ofrecer trámites tributarios y societarios vamos a brindar el servicio de trámites aduaneros.

4.2.2 Disponibilidad de recursos

El mercado proveedor es el conjunto de empresas que en el futuro proporcionarán insumos a la empresa que se crearía con el proyecto.

4.2.3 Mercado consumidor

Según la información recogida en las encuestas nuestro mercado consumidor serían las empresas pequeñas, las microempresas y las personas naturales obligadas y no a llevar contabilidad en la ciudad de Guayaquil que se dediquen a cualquier actividad económica.

4.2.4 Mercado de Servicios Sustitutos

Los sustitutos para este plan de negocio son los Contadores Públicos Autorizados (CPA) ya que ellos se encargan de llevar la contabilidad de las empresas,.
Otro sustituto en el área de tramites societarios son los abogados. Un sustituto en el área de trámites aduaneros serían los agentes aduaneros ya que ellos brindan el servicio de asesoría.

4.4.1 Planificación Estratégica

Es la forma de cómo guiaremos nuestra agencia para poder cumplir nuestras metas deseadas. También consiste en la búsqueda de una o más ventajas competitivas para a través de estrategias poder alcanzar nuestros objetivos esto en función de la misión, visión y finalmente poder conseguir el posicionamiento deseado.

4.4.2 Objetivos

Objetivo General:

Establecer los lineamientos a seguir para los próximos cinco años para mantener un ritmo sano de crecimiento y desarrollo en la organización

Objetivos Específicos

Los objetivos específicos del plan de marketing son los siguientes:

- Posicionarse en la ciudad de Guayaquil como la primera agencia en realizar esta variedad de trámites
- Recuperar parte de nuestra inversión inicial en el segundo año de operaciones.
- Por medio de un buen servicio posesionarnos en la mente de nuestros clientes como una agencia eficiente.

4.4.3 Posicionamiento Deseado

Se desea que el cliente tenga en mente que al adquirir nuestro servicio, va a obtener beneficios ya que se ahorrará tiempo y como resultado a esto obtendrá un servicio de calidad. Por esto utilizamos las variables de PRECIO frente a la CALIDAD.

4.4.4 Ventaja Competitiva

En nuestro caso nuestra ventaja competitiva es brindar un excelente servicio donde se realizará una variedad de trámites algo que la competencia no realiza.

4.4.5 Misión

“Realizar trámites con una calidad superior con servicios que nos diferencien del mercado para la satisfacción de los clientes”

4.4.6 Visión

“Ser una agencia en crecimiento logrando alcanzar una gran parte del mercado, así como también proporcionarle a nuestros clientes seguridad y calidad”

4.5 Marketing mix
Se trata de una combinación de variables conocidas como elementos del marketing. También llamadas las "4 p´s" por: Precio, Producto, Plaza y Promoción.

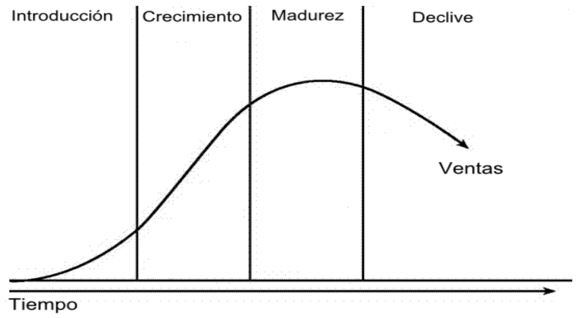
4.5.1 Plaza

La ubicación de "ATRAME" estará en la zona céntrica de la ciudad de Guayaquil; avenida nueve de octubre y Pichincha, en el sector de mayor movimiento comercial. Junto a "ATRAME", se encuentran agencias bancarias, empresas pequeñas, medianas y demás negocios, lo que lo convierte en el sector más activo de la zona. Cabe destacar que la avenida donde funcionará "ATRAME", es considerada por el Municipio como zona comercial.

4.5.2 Servicio

4.5.2.1Características del Servicio
El servicio que se brindará a nuestros clientes es el de realizar algunos tipos de trámites a las personas obligadas y no a llevar contabilidad, a las empresas pequeñas y microempresas de la ciudad de Guayaquil los cuales son los que se realizan en el SRI, la Superintendencia de Compañía y la Corporación Aduanera Ecuatoriana como es el caso de los trámites de importación. Nuestro horario de atención al público será de lunes a viernes a partir de las 08:30 hasta las 17:30.
"*ATRAME CIA. LTDA., hace las largas colas por usted, aguanta el maltrato de los dependientes públicos por usted, y sobre todo, garantizándole calidad y agilidad en sus trámites*"

4.5.2.3 Ciclo de vida del Servicio



En nuestro caso el servicio se encuentra en una etapa de crecimiento ya que existen empresas en el mercado que lo proporcionan pero la diferencia está en que ATRAME brindará una variedad de trámites así como la entrega de los mismos a sus instituciones.

4.5.3 Promoción

.Los dos principales instrumentos de la promoción en nuestro caso son la propaganda y promoción personal a cada una de las empresas.

4.5.3.1Propaganda
Se realizará propaganda de nuestro servicio en ferias que realice las instituciones por ejemplo la Cámara de Comercio de Guayaquil en donde podríamos tener un stand donde promocionaremos los servicios que brindamos así dándonos a conocer en el mercado en este tipo de eventos y poder responder cualquier inquietud que se tenga sobre el servicio.

4.5.3.2Promoción personal
En este caso la promoción personal se realizará en cada una de las empresas a través de foros a quienes serían nuestros potenciales clientes

4.5.3.3Medios a Usarse
Base de datos.- Utilizaremos una base de datos que nos proporcionará la Superintendencia de Compañías en donde están los datos como dirección y teléfono para promocionar el servicio.
Prensa Escrita.- Este medio será utilizado para la captación de clientes como las personas naturales obligadas o no a llevar contabilidad.
Cuñas en radio.- Para que el público conozca de "ATRAME esta publicidad va dirigida a personas naturales obligadas y no a llevar contabilidad y también para empresas.

4.5.3.4Determinación del presupuesto
Para la promoción y los planes estratégicos, debemos realizar un presupuesto para cubrir ingresos, gastos y movimientos de caja para determinar el presupuesto es muy variado, sin embargo el método más profesional y que deriva en resultados cuantificables es el denominado método de objetivo y tarea

4.5.4 Precios

El esquema de pago a los clientes

- 30% de contado, considerado como anticipo.
- 70% a crédito.

La política de crédito será de máximo 30 días, contados a partir de la fecha de la factura de venta. Cabe destacar que esta política se la aplicara a aquellas empresas que soliciten las tarjetas afiliación, caso contrario el servicios de ATRAME estará cobrando.

- 80% de contado.
- 20% a crédito.

4.5.4.2 Fijación de precios

Los precios fueron fijados en base a la investigación de mercado los cuales serán mostrados a continuación:

TRAMITES SOCIETARIOS:	PRECIO
CONSTITUCION DE COMPAÑIAS	140.00
LIQUIDACION DE COMPAÑIAS	90.00
REFORMAS ESTATUTARIAS	100.00
TRAMITES ADUANEROS:	
IMPORTACION (INTEGRAL)	300.00
EXPORTACION (INTEGRAL)	300.00
SERVICIO CONTABLE:	
REVISION DE CONTABILIDAD	60.00
REALIZACION DE CONTABILIDAD	65.00
PRESENTACION DE ESTADOS FINANCIEROS	60.00
REV. Y REAL. DECLARACION DE IVA	55.00
REV. Y REAL. DECLARACION DE RET. I. RENTA	55.00
REV. Y REAL. DECLARACION DE IMPTO RENTA	55.00
ANEXOS DE REOC	60.00

5. ANALISIS FINANCIERO

5.1 INVERCION INICIAL

Para la inversión inicial se proyecta realizar la adquisición de activos fijos por un valor de $12.000,00 los cuales están distribuidos en activos básicos para la determinación de los costos fijos.

ATRAME CIA. LTDA.

PROYECCION DE ADQUISICION DE ACTIVOS FIJOS

	CANTIDAD	C. UNIDAD	C. TOTAL	V. UTIL	DEP. AÑO 1	DEP. AÑO 2	DEP. AÑO 3	DEP. AÑO 4	DEP. AÑO 5
AIRE ACONDICIONADO	2	400,00	800,00	10,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,0
MOTOS	2	1.000,00	2.000,00	5,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,0
COPIADORA	1	600,00	600,00	10,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,0
SURTIDORES DE AGUA	1	50,00	50,00	10,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,0
CAFETERA	1	30,00	30,00	10,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,0
MUEBLES	7	150,00	1.050,00	10,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,0
COMPUTADORAS	7	500,00	3.500,00	3,00	1.166,67	1.166,67	1.166,67	0,00	0,0
IMPRESORAS	7	200,00	1.400,00	3,00	466,67	466,67	466,67	0,00	0,0
			9.430,00	61,00	2.286,33	2.286,33	2.286,33	653,00	653,0
DEPRECIACION MENSUAL			10.552,00		190,53	190,53	190,53	54,42	54,4

Otro de los costos que consideramos son los gatos para la constitución de compañía como gastos de abogado, notario registro mercantil municipio, SRI, afiliaciones, gastos de publicidad y varios con una suma de $1.122,00 dólares, los cuales serán amortizados durante el periodo de cinco años

ATRAME CIA. LTDA.

PROYECCION DE GASTOS DE CONSTITUCION

CONCEPTO	VALOR	PERIODO	AMORTIZACION ANUAL	AMORTIZACION MENSUAL
Abogado	200,00	5	40,00	3,33
Notario	60,00	5	12,00	1,00
Registro Mercantil	110,00	5	22,00	1,83
Municipio	1,00	5	0,20	0,02
SRI	1,00	5	0,20	0,02
Afiliaciones	100,00	5	20,00	1,67
Gastos de Publicidad	600,00	1	600,00	50,00
Varios (transporte, copias, etc.)	50,00	5	10,00	0,83
TOTAL	**1.122,00**	**36**	**704,40**	**58,70**

Sueldos:

La empresa tendrá en su nomina a 9 personas, ATRAME desembolsara el primer año un valor de $3,229.69 dólares en sueldos.

ATRAME CIA. LTDA.

PROYECCION DE GASTOS POR NOMINA DE PERSONAL

AÑO 1	SUELDOS	APORTE IESS 9,35%	NETO A PAGAR	APORTE PATR. 12,15%	DEC. TERCERO	DEC. CUARTO	VACACION	FDOS. RESERVA	COSTO MENSUAL NOMINA
GERENTE GENERAL	500,00	46,75	453,25	60,75	3,47	1,51	0,00	0,00	565,74
SECRETARIA	250,00	23,38	226,63	30,38	1,74	1,51	0,00	0,00	283,63
CONTADOR	400,00	37,40	362,60	48,60	2,78	1,51	0,00	0,00	452,89
MENSAJERO 1	250,00	23,38	226,63	30,38	1,74	1,51	0,00	0,00	283,63
MENSAJERO 2	250,00	23,38	226,63	30,38	1,74	1,51	0,00	0,00	283,63
ASISTENTES 1	300,00	28,05	271,95	36,45	2,08	1,51	0,00	0,00	340,05
ASISTENTES 2	300,00	28,05	271,95	36,45	2,08	1,51	0,00	0,00	340,05
ASISTENTES 3	300,00	28,05	271,95	36,45	2,08	1,51	0,00	0,00	340,05
ASISTENTES 4	300,00	28,05	271,95	36,45	2,08	1,51	0,00	0,00	340,05
	2.850,00	**266,48**	**2.583,53**	**346,28**	**19,79**	**13,63**	**0,00**	**0,00**	**3.229,69**

Todo el personal estará afiliado al IESS, y recibirá los beneficios que la ley establece, tales como: décimo tercera y décimo cuarta remuneración, vacaciones y fondos de reserva. El incremento anual en el gasto de nómina será del 4%.

Presupuesto de gastos:

. En las proyecciones de gastos se ha considerado un incremento del 4%.

ATRAME CIA. LTDA.

PROYECCION DE GASTOS

AÑO 1	TOT. AÑO1	TOT. AÑO2	TOT. AÑO3	TOT. AÑO4	TOT. AÑO5
GASTOS OPERATIVOS:					
SUELDOS	34.200,00	35.568,00	36.990,72	38.470,35	43.609,16
APORTE PATRONAL 12,15%	4.155,30	4.321,51	4.494,37	4.674,15	5.298,51
DECIMO TERCER SUELDO	237,5	247	256,88	267,16	302,84
DECIMO CUARTO SUELDO	163,5	163,5	163,5	163,5	181,67
FONDOS DE RESERVA	0	2.964,00	3.082,56	3.205,86	3.634,10
VACACIONES	0	1.482,00	1.541,28	1.602,93	1.817,05
SERVICIOS PRESTADOS LEGALES	165,6	258,34	268,67	279,42	290,59
SERVICIOS PRESTADOS ADUANEROS	2.520,00	3.931,20	4.088,45	4.251,99	4.422,07
SERVICIOS PRESTADOS CONTABLES	3.936,00	8.186,88	8.514,36	8.854,93	9.209,13
INTERESES POR PRESTAMO	732,94	267,36	0	0	0
ALQUILER DE OFICINA	2.400,00	2.496,00	2.595,84	2.699,67	2.807,66
ENERGIA ELECTRICA	300	312	324,48	337,46	350,96
AGUA POTABLE	120	124,8	129,79	134,98	140,38
TELEFONO CONVENCIONAL Y CELULAR	1.020,00	1.060,80	1.103,23	1.147,36	1.193,26
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	0	0	0	300	312
INTERNET	0	0	480	499,2	519,17
IMPUESTOS	100	104	108,16	112,49	116,99
SUMINISTROS DE OFICINA	360	374,4	389,38	404,95	421,15
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	2.286,33	2.286,33	2.286,33	653	653
AMORTIZACION DE GASTOS CONSTITU(	704,4	704,4	704,4	704,4	704,4
	53.401,57	**64.852,52**	**67.522,40**	**68.763,79**	**75.984,07**

Estos gastos estarán compuestos por: arriendo del local, telefonía, suministros, servicios básicos, impuestos varios y el interés pagado por el préstamo. Adicionalmente a esto, se considera el gasto por los servicios de asesoría que nos prestarán los profesionales, tanto en el área societaria, aduanera, tributaria y contable, quienes guiaran al personal en la realización de los trámites ofertados.

Presupuesto de Ingresos:

El presupuesto de ingresos muestra en forma detallada los paquetes y costos que se ofertarán, clasificada por: trámites societarios, trámites aduaneros y servicios contables. Asimismo se indica las obligaciones tributarias (IVA 12%). El servicio funcionará con un anticipo del 30% previo al inicio de los trámites y el saldo a crédito.

Análisis de Costo:

Aquí se presenta la separación de los costos fijos y los costos variables, proyectado para 5 años con un incremento del 4%

COSTOS FIJOS	TOTAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	34.200,00	35.568,00	36.990,72	38.470,35	43.609,16
APORTE PATRONAL 12,15%	4.155,30	4.321,51	4.494,37	4.674,15	5.298,51
DECIMO TERCER SUELDO	237,50	247,00	256,88	267,16	302,84
DECIMO CUARTO SUELDO	163,50	163,50	163,50	163,50	181,67
FONDOS DE RESERVA	0,00	2.964,00	3.082,56	3.205,86	3.634,10
VACACIONES	0,00	1.482,00	1.541,28	1.602,93	1.817,05
INTERESES POR PRESTAMO	732,94	267,36	0,00	0,00	0,00
ALQUILER DE OFICINA	2.400,00	2.496,00	2.595,84	2.699,67	2.807,66
ENERGIA ELECTRICA	300,00	312,00	324,48	337,46	350,96
AGUA POTABLE	120,00	124,80	129,79	134,98	140,38
TELEFONO CONVENCIONAL Y CELULAR	780,00	811,20	843,65	877,39	912,49
IMPUESTOS	100,00	104,00	108,16	112,49	116,99
SUMINISTROS DE OFICINA	360,00	374,40	389,38	404,95	421,15
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	2.286,33	2.286,33	2.286,33	653,00	653,00
AMORTIZACION DE GASTOS CONSTITUCION	704,40	704,40	704,40	704,40	704,40
TOTAL COSTOS FIJOS	**46.539,97**	**52.226,51**	**53.911,34**	**54.308,29**	**60.950,36**
COSTOS VARIABLES					
SERVICIOS PRESTADOS LEGALES	288,00	449,28	467,25	485,94	505,38
SERVICIOS PRESTADOS ADUANEROS	3.780,00	3.931,20	4.088,45	4.251,99	4.422,07
SERVICIOS PRESTADOS CONTABLES	3.936,00	8.186,88	8.514,36	8.854,93	9.209,13
TOTAL COSTOS VARIABLES	**8.004,00**	**12.567,36**	**13.070,05**	**13.592,86**	**14.136,57**
COSTO TOTAL	**54.543,97**	**64.793,87**	**66.981,40**	**67.901,15**	**75.086,93**

PARA DETERMINAR LA UTILIDAD POR PAQUETE O SERVICIO

UTILIDAD POR PAQUETE:	TOTAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TRAMITES SOCIETARIOS:					
CONSTITUCION DE COMPAÑIAS	589,12	612,69	637,19	662,68	689,19
LIQUIDACION DE COMPAÑIAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
REFORMAS ESTATUTARIAS	109,12	113,49	118,02	122,75	127,66
	698,24	**726,17**	**755,22**	**785,43**	**816,84**
TRAMITES ADUANEROS:					
IMPORTACION (INTEGRAL)	15.054,72	15.656,91	16.283,19	16.934,52	17.611,90
EXPORTACION (INTEGRAL)	2.760,86	2.871,30	2.986,15	3.105,59	3.229,82
	17.815,59	**18.528,21**	**19.269,34**	**20.040,11**	**20.841,72**
SERVICIO CONTABLE:					
REVISION DE CONTABILIDAD	785,60	817,03	849,71	883,70	919,04
REALIZACION DE CONTABILIDAD	785,60	817,03	849,71	883,70	919,04
PRESENTACION DE ESTADOS FINANCIEROS	785,60	817,03	849,71	883,70	919,04
REV. Y REAL. DECLARACION DE IVA	305,60	317,83	330,54	343,76	357,51
REV. Y REAL. DECLARACION DE RET. I. RENTA	305,60	317,83	330,54	343,76	357,51
REV. Y REAL. DECLARACION DE IMPTO RENTA	305,60	317,83	330,54	343,76	357,51
ANEXOS TRIBUTARIOS	305,60	317,83	330,54	343,76	357,51
	3.579,22	**3.722,39**	**3.871,29**	**4.026,14**	**4.187,18**
UTILIDAD TOTAL	**22.093,05**	**22.976,77**	**23.895,84**	**24.851,67**	**25.845,74**

Estado de Resultados:

Muestra el desarrollo del negocio y las utilidades obtenidas desde el primer año de operación, durante la proyección de cinco años.

ATRAME CIA. LTDA.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

AÑO 1	TOTAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS					
TRAMITES SOCIETARIOS:	2.880,00	2.995,20	3.115,01	3.239,61	3.369,19
TRAMITES ADUANEROS:	25.200,00	26.208,00	27.256,32	28.346,57	29.480,44
SERVICIO CONTABLE:	41.760,00	43.430,40	45.167,62	46.974,32	48.853,29
	69.840,00	**72.633,60**	**75.538,94**	**78.560,50**	**81.702,92**
COSTOS Y GASTOS:					
COSTOS FIJOS	46.539,97	52.226,51	53.911,34	54.308,29	60.950,36
COSTOS VARIABLES	8.004,00	12.567,36	13.070,05	13.592,86	14.136,57
	54.543,97	**64.793,87**	**66.981,40**	**67.901,15**	**75.086,93**
UTILIDAD EN VENTAS	**15.296,03**	**7.839,73**	**8.557,55**	**10.659,35**	**6.616,00**
PARTICIPACION UTILIDADES 15%	2.294,40	1.175,96	1.283,63	1.598,90	992,40
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	**13.001,63**	**6.663,77**	**7.273,92**	**9.060,45**	**5.623,60**
IMPUESTO RENTA 25%	3.250,41	1.665,94	1.818,48	2.265,11	1.405,90
RESERVA LEGAL 5%	650,08	333,19	363,70	453,02	281,18
UTILIDAD NETA	**9.101,14**	**4.664,64**	**5.091,74**	**6.342,31**	**3.936,52**

5.7FINANCIAMIENTO

5.8FLUJO DE CAJA PROYECTADO

La proyección de este flujo de caja consiste en que los ingresos por ventas y otros ingresos dependen de la cantidad proyectada en trámites que se realizaran anualmente tomando en cuenta los resultados que arrojaron las encuestas en cuanto a los paquetes establecidos.

ATRAME CIA. LTDA.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	12.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VENTAS TRAMITES SOCIETARIOS		2.880,00	2.995,20	3.115,01	3.239,61	3.369,19
VENTAS TRAMITES ADUANEROS		25.200,00	26.208,00	27.256,32	28.346,57	29.480,44
VENTAS SERVICIOS CONTABLES		41.760,00	43.430,40	45.167,62	46.974,32	48.853,29
TOTAL VENTAS		**69.840,00**	**72.633,60**	**75.538,94**	**78.560,50**	**81.702,92**
COSTOS FIJOS		46.539,97	52.226,51	53.911,34	54.308,29	60.950,36
COSTOS VARIABLES		8.004,00	12.567,36	13.070,05	13.592,86	14.136,57
TOTAL COSTOS Y GASTOS		**54.543,97**	**64.793,87**	**66.981,40**	**67.901,15**	**75.086,93**
(=) UTILIDAD NETA		**15.296,03**	**7.839,73**	**8.557,55**	**10.659,35**	**6.616,00**
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		2.294,40	1.175,96	1.283,63	1.598,90	992,40
(=) UTILIDAD GRAVABLE		**13.001,63**	**6.663,77**	**7.273,92**	**9.060,45**	**5.623,60**
(-) 5% RESERVA LEGAL		650,08	333,19	363,70	453,02	281,18
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		3.250,41	1.665,94	1.818,48	2.265,11	1.405,90
UTILIDAD NETA PARA ACCIONISTA		**9.101,14**	**4.664,64**	**5.091,74**	**6.342,31**	**3.936,52**
(+) DEPRECIACION		2.286,33	2.286,33	2.286,33	653,00	653,00
(+) AMORTIZACION		704,40	704,40	704,40	704,40	704,40
UTILIDAD LIQUIDA		**12.091,87**	**7.655,37**	**8.082,47**	**7.699,71**	**5.293,92**
FLUJO DE EFECTIVO	**- 12.000,00**	**12.091,87**	**7.655,37**	**8.082,47**	**7.699,71**	**5.293,92**
	- 12.000,00	91,87	7.747,25	15.829,72	23.529,43	28.823,35

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Para conocer la rentabilidad del proyecto es necesario saber si el capital de inversión que se pretende utilizar devolvería más en otro proyecto o plan de inversión.

La agencia es rentable con un VAN 28.942,07 y una TIR de 76.9

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO	
INVERSIÓN INICIAL	**12.000,00**
COSTO DE OPORTUNIDAD	**0,20**
VAN	**28.942,07**
TIR	**76,90%**
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CARTERA	**0,96**

CONCLUSIONES

Dentro de la parte financiera nos hemos podido dar cuenta que un 50% de los que están dispuestos a usar este servicio se afiliarían con una tarjeta pagando un 30% en efectivo y el 70% a crédito.

La agencia es rentable con un VAN 28.942.47 y una TIR de 76.91% y el periodo de pago descontado es de 0.96 años.

RECOMENDACIONES

Para aplicar correctamente las deducciones al resultado, se recomienda el conocimiento de los ingresos gravados, exonerados de modo que permita identificar los ingresos que no deben ser considerados como Renta Imponible.

Además de la capacitación permanente que debe tener el personal contable de la agencia, se recomienda recurrir a la asesoría y consultoría externa como forma de reforzar el grado de conocimiento, comprensión y aplicación de las normas tributarias, aduaneras y societarias.

BIBLIOGARFÍA:

www.ilustrados.com/publicaciones/
www.monografias.com/trabajos13/segmenty/segmenty
www.sri.gov.ec
www.guayaquil.gov.ec
www.supercias.gov.ec
www.aduana.gov.ec
www.iess.gov.ec
www.uventas.com/ebooks/**Analisis_Foda**.pdf

GEOVANNY BASTIDAS RIOFRIO
DIRECTOR DE TESIS
01/06/2009