

CONSULTORA CONTABLE

Lorena Concepción Morel Vera

Tutor: Lic. José D. Ramírez Román

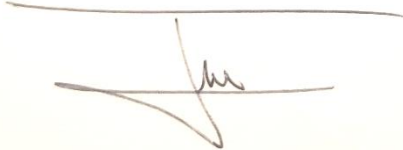
Proyecto presentada en la Universidad Tecnológica Intercontinental como requisito parcial para obtención del título de Licenciado en Ciencias Contables.

Asunción, 2021

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

Quien suscribe, Lic. José D. Ramírez Román, con documento de identidad N° **3.178.110**, tutor del trabajo de investigación titulado “**APERTURA DE UNA CONSULTORA CONTABLE, EN LA CIUDAD DE ASUNCIÓN, AÑO 2021**”, elaborado por la alumna **Lorena Concepción Morel Vera** para obtener el Título de **Licenciado en Ciencias Contables** hace constar que dicho trabajo reúne los requisitos exigidos por la Universidad Tecnológica Intercontinental y puede ser sometido a evaluación y presentarse ante los docentes que fueren designados para integrar la Mesa Examinadora.

En la ciudad de Asunción, a los 30 días del mes de Diciembre de 2021



.....

Lic. José D. Ramírez Román.

Dedico este trabajo a:

A mi tesoro máspreciado Nicolás Alexander por ser el motivo mayor, a mis padres, a mi hermano y a mi pareja por el apoyo y amor incondicional para llegar a esta meta tan ansiada.

A los compañeros por cada momento vivido a lo largo de la carrera y a mis amigos por ser quienes me impulsaban y daban fuerzas cuando decaía y quería rendirme.

Agradezco a:

En primer lugar a DIOS por poner en mi mente esta idea, por el proceso y darme las fuerzas necesarias para seguir.

Al tutor, y a los profesores que ayudaron en este proceso para guiarme y concluir con este trabajo.

A cada uno de los integrantes de la amada Universidad Tecnológica Intercontinental.

TABLA DE CONTENIDO

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR.....	II
RESUMEN.....	2
MARCO INTRODUCTORIO	1
INTRODUCCIÓN.....	1
TEMA DE INVESTIGACIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
OBJETIVO GENERAL	2
JUSTIFICACIÓN	3
LÍMITES Y ALCANCE	3
<i>Ámbito epistemológico</i>	4
<i>Espacio geográfico</i>	4
ESTUDIO DE MERCADO	5
INTRODUCCIÓN.....	5
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	6
OBJETIVOS GENERALES	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
JUSTIFICACIÓN	6
ASPECTO TEÓRICO	7
<i>Antecedentes del Proyecto</i>	7
DEFINICIÓN	7
<i>Estudio de Mercado</i>	7
<i>El Producto</i>	8
<i>Demanda</i>	8
<i>Oferta</i>	8
<i>Precio</i>	8
<i>Comercialización</i>	8
METODOLOGÍA.....	9
<i>Tipo de Investigación</i>	9
<i>Nivel de Conocimiento</i>	9
<i>Diseño de la Investigación</i>	9
<i>Población</i>	9
<i>Muestra</i>	9
<i>Técnicas de muestreo</i>	10
<i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</i>	11
<i>La entrevista</i>	11
<i>El cuestionario</i>	11
<i>Técnicas de procesamiento y análisis de datos</i>	11
<i>Consideraciones éticas</i>	12
SITUACIÓN ECONÓMICA	12
<i>Inflación</i>	12

<i>Nivel de Precios</i>	13
<i>Salarios</i>	13
RESULTADO DEL ESTUDIO DE MERCADO	15
CONCLUSIÓN	33
ESTUDIO TÉCNICO	34
INTRODUCCIÓN.....	34
OBJETIVO GENERAL	34
OBJETIVO ESPECIFICO	34
JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	35
ASPECTO TEÓRICO	35
<i>Estudio Técnico</i>	35
<i>Empresa</i>	35
<i>Clasificación de Empresa.</i>	35
<i>Tipos de empresas</i>	35
<i>Estructura Organizacional</i>	36
<i>Organigrama</i>	36
<i>Manual de Funciones</i>	36
<i>Misión</i>	36
<i>Visión.</i>	37
<i>Tipos de Proyectos.</i>	37
<i>Aspectos Legales</i>	38
<i>Términos</i>	39
DESARROLLO TÉCNICO	40
<i>Organización de la empresa.</i>	40
<i>Forma jurídica</i>	40
<i>Visión:</i>	40
<i>Misión:</i>	40
<i>Análisis FODA</i>	41
<i>Objetivos Estratégicos</i>	41
<i>Estructura Organizacional</i>	42
COMPROMISOS SOCIALES Y LEGALES.	47
CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO	49
ESTUDIO FINANCIERO	50
INTRODUCCIÓN.....	50
OBJETIVO GENERAL	50
OBJETIVO ESPECÍFICOS	50
JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	51
ASPECTO TEÓRICO	51
<i>Estudio Financiero</i>	51
<i>Fuentes de Financiación</i>	51
<i>Financiación Propia</i>	51
<i>Financiación de terceros</i>	51
<i>Presupuesto</i>	52
<i>Contabilidad</i>	52
<i>Balance y Estado de Resultados</i>	53
<i>Flujo de Caja</i>	53

<i>Análisis Financiero</i>	53
<i>Ratios Financieros</i>	53
METODOLOGÍA.....	53
DESARROLLO FINANCIERO.....	54
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	64
CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO.....	67
ESTUDIO ECONÓMICO.....	68
INTRODUCCIÓN.....	68
OBJETIVO GENERAL.....	68
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	68
JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	69
ASPECTO TEÓRICO.....	69
<i>Estudio Económico</i>	69
<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	69
<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	69
<i>Relación Beneficio – Costo (B/C)</i>	69
<i>Periodo de Recuperación de Capital (PRC)</i>	70
<i>Punto de Equilibrio (PE)</i>	70
<i>Interpretación de los Resultados</i>	71
<i>Metodología</i>	71
DESARROLLO ECONÓMICO.....	71
CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO.....	75
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	78

LISTA DE TABLAS

TABLA 1. INFLACIÓN.....	12
TABLA 2. SALARIO.....	13
TABLA 3. BARRIO DONDE RESIDE.....	15
TABLA 4. EDAD DE ENCUESTADOS.....	16
TABLA 5. GENERO DE LOS ENCUESTADOS.....	17
TABLA 6. ES CONTRIBUYENTE.....	18
TABLA 7. ES PERSONA JURÍDICA O PERSONA FÍSICA.....	18
TABLA 8. CUENTA CON UN SERVICIO DE CONTABILIDAD.....	19
TABLA 10. SI AÚN NO TIENE. ¿CONTRATARÍA UN SERVICIO DE ASESORÍA CONTABLE?.....	21
TABLA 11. CUÁLES SERÍAN LOS SERVICIOS A CONTRATAR.....	21
TABLA 12. DE QUÉ IMPUESTO ES CONTRIBUYENTE.....	22
TABLA 13. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IVA.....	23
TABLA 14. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRP.....	24

TABLA 15. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRE	25
TABLA 16. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRE SIMPLE.....	26
TABLA 17. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRE RE SIMPLE.....	27
TABLA 18. MÉTODO DE PAGO	28
TABLA 19. LA ENTREGA DE SUS DOCUMENTOS	29
TABLA 20. ALGUNO DE ELLOS, ES SU SERVICIO DE ASESORÍA CONTABLE.....	30
TABLA 21. QUÉ NO ENCUENTRA EN SU PROVEEDOR DE SERVICIOS	31
TABLA 22. QUÉ MEDIOS UTILIZA PARA INFORMARSE.....	31
TABLA 23. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO:.....	40
TABLA 24. ANÁLISIS FODA.	41
TABLA 26. MANUAL DE FUNCIONES GERENTE.....	44
TABLA 27. MANUAL DE FUNCIONES AUXILIAR.....	45
TABLA 28. MANUAL DE FUNCIONES GESTOR.....	46
TABLA 25. INVERSIÓN INICIAL.....	54
TABLA 26. PRESUPUESTOS DE PERSONAL.....	55
TABLA 27. PRESUPUESTO DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO.....	55
TABLA 28. PRESUPUESTO DE COMPRAS.....	56
TABLA 29. PRESUPUESTO DE VENTAS.....	57
TABLA 29. CUADRO DE INGRESOS Y EGRESOS	59
TABLA 30. BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS	60
TABLA 31. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS	61
TABLA 33. LIQUIDACIÓN DEL IVA, PROYECTADO A 5 AÑOS.....	64
TABLA 34. RATIOS DE LIQUIDEZ, PROYECTADO A 5 AÑOS	64
TABLA 35. RATIOS DE SOLVENCIA, PROYECTADO A 5 AÑOS.....	65
TABLA 36. RATIOS DE RENTABILIDAD, PROYECTADO A 5 AÑOS	66
TABLA 37. CÁLCULO E INTERPRETACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)	71
TABLA 38. CÁLCULO E INTERPRETACIÓN DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	72
TABLA 39. CÁLCULO E INTERPRETACIÓN DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C)	72
TABLA 40. CÁLCULO E INTERPRETACIÓN DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC).....	73
TABLA 41. DETERMINACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS PUNTOS DE EQUILIBRIOS.....	73

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. INFLACIÓN	12
FIGURA 2. SALARIO	13
FIGURA 3. BARRIO DONDE RESIDE	16
FIGURA 4. EDAD DE ENCUESTADOS.....	17
FIGURA 5. GENERO DE LOS ENCUESTADOS	17
FIGURA 6. ES CONTRIBUYENTE.....	18
FIGURA 7. ES PERSONA JURÍDICA O PERSONA FÍSICA	19
FIGURA 8. ¿CUENTA CON UN SERVICIO DE CONTABILIDAD?	20
FIGURA 9. SATISFACE SUS NECESIDADES	20
FIGURA 10. SI AÚN NO TIENE. ¿CONTRATARÍA UN SERVICIO DE ASESORÍA CONTABLE?.....	21
FIGURA 11. CUÁLES SERÍAN LOS SERVICIOS A CONTRATAR.....	22
FIGURA 12. DE QUÉ IMPUESTO ES CONTRIBUYENTE	23
FIGURA 13. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IVA.....	24
FIGURA 14. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRP.....	25
FIGURA 15. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRE	26
FIGURA 16. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRE SIMPLE	27
FIGURA 17. COSTO PROMEDIO POR EL SERVICIO IRE RE SIMPLE	28
FIGURA 18. MÉTODO DE PAGO.....	29
FIGURA 19. LA ENTREGA DE SUS DOCUMENTOS.....	29
FIGURA 20. ALGUNO DE ELLOS, ES SU SERVICIO DE ASESORÍA CONTABLE	30
FIGURA 21. QUÉ NO ENCUENTRA EN SU PROVEEDOR DE SERVICIOS	31
FIGURA 22. QUÉ MEDIOS UTILIZA PARA INFORMARSE	32
FIGURA 23. LOGO TIPO DE LA EMPRESA.....	40
FIGURA 24. ORGANIGRAMA.	43

Apertura de una Consultora Contable, en la ciudad de Asunción, año 2021

Lorena Concepción Morel Vera

Universidad Tecnológica Intercontinental

Carrera de Licenciatura en Ciencias Contables, Sede III-Empresariales

lore-morel96@hotmail.com

Resumen

El proyecto de inversión presentado se ha iniciado ante los requerimientos de acercar a los contribuyentes sean personas físicas o jurídicas el servicio de asesoría contable, se acentúa dicha necesidad, por lo que en cada una de las etapas del trabajo se apuntó a responder a la siguiente pregunta general, *¿Será viable la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?* a partir de la cual se plantearon las preguntas de investigación, lo objetivos general y específicos, la justificación correspondiente que, por sobre todas las cosas resalta la posibilidad de brindar a las empresas un servicio profesional. La metodología investigativa demuestra que se ha desarrollado el trabajo con un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, no experimental para lo cual se ha determinado la población y una muestra de personas, se ha aplicado la técnica de la encuesta a través de un cuestionario estructurado con preguntas cerradas. Los datos recolectados han sido tabulados en tablas de frecuencias y graficados de tal modo a demostrar de una mejor manera los resultados obtenidos. Al evaluar el proyecto se puede ver que con la inversión inicial y con los flujos netos de cada año, se tiene un valor actual neto de G 196.985.000, tasa interna de retorno de 32,12%, la relación beneficio costo de G 1,05 y el periodo de recuperación de capital de 3 años y 3 meses. En respuesta al objetivo general de este emprendimiento se puede decir que se ha podido *“Determinar la viabilidad de la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021”*.

Palabras clave: Consultora, Contabilidad, Viabilidad, Inversión, Demanda

Marco Introdutorio

Introducción

La consultoría es un servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas. (PWC, 2019)

El servicio contable y tributario cumple una función primordial para asegurar que los profesionales, trabajadores independientes y empleados públicos y privados, cuenten con un apoyo necesario para estar al día con sus impuestos. Si bien muchos optan por realizarlo de forma personal, el tener esta opción de forma online y con las facilidades actualizadas en la reforma del sistema, se podría agilizar aún más esta actividad. (S. E. T., 2020)

En este trabajo se busca determinar la factibilidad de la apertura de una consultora contable enfocada en personas y empresas de la ciudad de Asunción, aprovechando el avance de nuevas y mejores herramientas tecnológicas para facilitar la entrega de un servicio de calidad, eficaz y eficiente.

Tema de Investigación

Apertura de una Consultora Contable, en la ciudad de Asunción, año 2021

Planteamiento del Problema

En el ámbito empresarial se presentan una serie de problemas sean ya conocidos y/o rutinarios, como por ejemplo situaciones del fin de la relación laboral, problemáticas en el lugar de trabajo entre los empleados o de salud, pero además se presentan problemas extraordinarios como por ejemplo lo acontecido recientemente La Pandemia, que ocasiono una serie de interrogantes sobre como sostener el plantel laboral, es así que las personas necesitan o buscan una asesoría en los diferentes tramites a realizar que por lo general son nuevos y no existen

procedimientos establecidos, así también la implementación de nuevas leyes, regímenes, reformas tributarias, aparición de nuevas instituciones de control que exigen adecuación a sus nuevas normativas son una problemática.

Formulación del Problema

¿Será viable la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

Preguntas de Investigación

¿Cuál es el resultado del estudio de mercado para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

¿Cuál es el resultado del estudio técnico para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

¿Cuál es el resultado del estudio financiero para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

¿Cuál es el resultado del estudio económico para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

Objetivo General

Determinar la viabilidad de la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Objetivos Específicos

Demostrar el resultado del estudio de mercado para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Determinar el resultado del estudio técnico para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Demostrar el resultado del estudio financiero para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Demostrar el resultado del estudio económico para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Justificación

El servicio de consultoría contable dirigido a personas físicas y jurídicas busca abarcar la demanda de soluciones a los problemas que vayan surgiendo, si bien existe diversidad de consultoras contables, son pocos los que intentan innovar y mejorar las condiciones de sus servicios.

Se desea estudiar la factibilidad y rentabilidad de iniciar un servicio de consultoría contable teniendo en cuenta la nueva reforma tributaria, y las nuevas actualizaciones que van surgiendo cada día.

Este estudio es importante por la razón de que los contribuyentes están obligados a conocer las leyes o en el caso mismo del IRP está diseñado con la nueva reforma tributaria a que el contribuyente tendría que liquidar solo pero por el factor más importante EL TIEMPO prefiere buscar quienes realicen este servicio.

Límites y alcance

Esta investigación ha delimitado sus límites y alcance en los indicadores mencionados a continuación.

Ámbito epistemológico

Esta investigación se ubica dentro del campo de las Ciencias Empresariales. Se limita al área de Proyecto Inversión. Específicamente se centrará en el estudio de las características de **la** Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021..

Espacio geográfico

La investigación situará geográficamente su estudio a instituciones ubicadas entre los límites de la ciudad de Asunción, capital de la República del Paraguay.

Tiempo de aplicación

La investigación se aplicará en el año 2021

Estudio de Mercado

Introducción

Según Boyd y Westfall el estudio de mercado es “la reunión, el registro y el análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de bienes y servicios del productor al consumidor.”(Boyd y Westfall, 1978)

Por otro lado, Kinnear y Taylor, aseguran que se trata de un enfoque sistemático y objetivo del desarrollo y la provisión de información aplicable al proceso de toma de decisiones en la gerencia de mercadeo. (Kinnear y Taylor, 1998)

En este apartado se podrá encontrar resultados relacionados con el comportamiento de las personas físicas y jurídicas hacia el servicio de consultoría, la forma de contratación, la frecuencia y disponibilidad de pago por el servicio. Se incluye datos sobre indicadores económicos que permitirán el desarrollo total del proyecto.

Planteamiento del problema

El problema principal por el cual se realiza el estudio de mercado es para poder determinar la demanda de la apertura de una consultora contable en la ciudad de Asunción, enfocando en la necesidad de los contribuyentes y tratando de innovar en el servicio para ser del agrado de los potenciales clientes.

Formulación del Problema

¿Cuál es el resultado del estudio de mercado para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

Preguntas de investigación

¿Cuál es la demanda para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

¿Cuál es la oferta para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

¿Cuál es el precio de servicios de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

¿Cuál es la estrategia de comercialización para una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

Objetivos Generales

Demostrar el resultado del estudio de mercado para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021

Objetivos Específicos

Demostrar la demanda para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021

Demostrar la oferta para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021?

Calcular el precio de servicios de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Determinar la estrategia de comercialización para una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Justificación

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa

vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. El estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desean comprar y satisfacer la necesidad del cliente.

Nos dirá igualmente que tipo de clientes son los interesados en nuestros servicios, lo cual servirá para orientar el trabajo, nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro servicio y competir en el mercado.

Nos dirá el impacto que pueda tener tanto negativa o positivamente, así como el éxito o fracaso del proyecto.

Aspecto Teórico

Antecedentes del Proyecto

Tema: Servicios de Consultora Contable

Sede: Ciudad del Este

Carrera: Ciencias Contables

Inscripción de tema: 07/03/2013

Tutor: Guillermo del Valle

Tema: Creación de una Consultora Contable

Sede: San Lorenzo

Carrera: Ciencias Contables

Inscripción de tema: 31/03/2016

Tutor: Norma León

Definición

Estudio de Mercado.

La definición de estudio de mercado es la acción que analiza y observa un sector en concreto en el que la empresa quiere entrar a través de la producción de un bien o de la prestación de un servicio. Para ello, necesita de conclusiones precisas acerca del entorno en el que se quiere desenvolver y el resultado que

tendría una entrada en él dadas las características del bien o servicio en el que han trabajado.

<https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>)

El Producto. Es “cualquier bien material, servicio o idea que posea un valor para el consumidor y sea susceptible de satisfacer una necesidad”

(Pérez, D., & Pérez, I. (2006). El producto. Concepto y desarrollo.)

Demanda. Los autores Fisher y Espejo definen a la demanda como “las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado” (Fisher y Espejo, 2004)

Oferta. Los mismos autores sostienen que la oferta hace referencia a las “cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.” (Fisher y Espejo, 2004)

Precio. Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz definen al precio como “la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto.” (Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, 2002)

Comercialización. La comercialización es el “conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor” (Rivadeneira, 2012)

Metodología

Tipo de Investigación. La investigación corresponde al tipo “**cuantitativo**”, es el tipo que se ocupa de los números y de todo lo que se puede tratar de una forma medible. Se utiliza para responder preguntas y justificar la relación entre variables medibles para explicar, predecir o controlar un fenómeno. (magentaig.com/metodo-de-investigacion)

Nivel de Conocimiento. El nivel de conocimiento es el “**descriptivo**”, considerando que “se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.” (Hernández, Fernández y Baptista, 2010)

Diseño de la Investigación. El diseño es el “**no experimental**”, ya que lo que se hace en investigaciones como esta es “observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos.” (The SAGE Glossary of the Social and Behavioral Sciences, 2009)

Población.

Hace referencia al “conjunto total de los elementos que constituyen el ámbito de interés analítico y sobre el que queremos inferir las conclusiones de nuestro análisis, conclusiones de naturaleza estadística y también sustantiva o teórica.” (López-Roldán y Fachelli, 2015)

A Agosto 2021 la cantidad total de contribuyentes en la capital del país es de 230.485 entre personas jurídicas y personas físicas.

Muestra.

“Una muestra no es más que la elección de una parte de un todo que es la población. Nos referiremos fundamentalmente a muestreo estadístico, por tanto, al diseño y la obtención de una muestra estadísticamente representativa de la población que se inscribe en un proceso de investigación de carácter cuantitativo donde la teoría del muestreo y de probabilidades son elementos importantes definitorios.”

(López-Roldán y Fachelli, 2015)

Para determinar la muestra se aplicó la calculadora electrónica teniendo en cuenta los siguientes datos.

n = el tamaño de la muestra. N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual), o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

La fórmula utilizada es la siguiente:

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

Muestra de clientes. Para este proyecto se tiene en cuenta a 230.485 contribuyentes, ubicados entre los barrios, Los Laureles, San Vicente, Asunción, Barrio Obrero, San Pablo, Tacumbu y Republicano, de la ciudad de Asunción, cuyo cálculo de la muestra resultó 180 contribuyentes.

Técnicas de muestreo.

Las técnicas de muestreo son un conjunto de técnicas estadísticas que estudian la forma de seleccionar una muestra representativa de la población, es decir, que represente lo más fielmente posible a la población a la que se pretende extrapolar o inferir los resultados de la investigación, asumiendo un error medible y determinado. Recuperado de <https://www.revistasden.org/files/9-CAP%209.pdf>

Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Las técnicas de recolección de datos son mecanismos e instrumentos que se utilizan para reunir y medir información de forma organizada y con un objetivo específico. Usualmente se usan en investigación científica y empresarial, estadística y marketing. Recuperado de (<https://www.lifeder.com/tecnicas-instrumentos-recoleccion-datos/#:~:text=precisos>)

La entrevista.

La entrevista es, en esencia, una conversación bien planificada. En ella, el investigador plantea una serie de preguntas o temas de debate a una o varias personas, con el fin de obtener información específica.

Puede realizarse personalmente, por teléfono o de manera virtual. Sin embargo, en algunos casos es importante la interacción personal con el entrevistado, para poder tomar nota de la información que brinda la comunicación no verbal. Recuperado de (<https://www.lifeder.com/tecnicas-instrumentos-recoleccion-datos/#:~:text=precisos>)

El cuestionario.

El instrumento de la encuesta aplicada es el cuestionario, el cual consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir.” (Chasteauneuf, 2009)

“Las preguntas cerradas contienen categorías u opciones de respuesta que han sido previamente delimitadas. Es decir, se presentan las posibilidades de respuesta a los participantes, quienes deben acotarse a éstas.” (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010)

Técnicas de procesamiento y análisis de datos.

Los cuestionarios son preparados en base a los objetivos establecidos en el proyecto, los datos son recolectados y procesados. De acuerdo a las informaciones

obtenidas se realiza un análisis completo con la aplicación de tablas de frecuencia y porcentajes.

Consideraciones éticas. Esta investigación se ha desarrollado respetando la privacidad de los encuestados, así como se ha informado respecto al objetivo el mismo, y la utilización de los datos obtenidos.

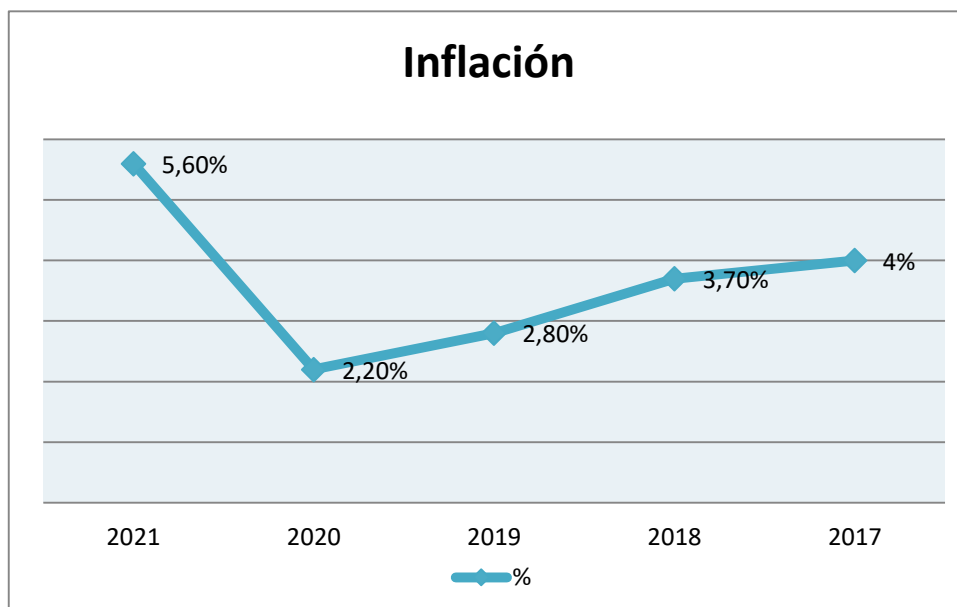
Situación económica.

Inflación. La Inflación ocurre cuando sube el nivel general de precios. Se calcula mediante índices de precios, promedio ponderados de los precios de miles de productos individuales. El índice de precios al consumidor (IPC) mide el costo de una canasta de bienes y servicios de consumo a precios de mercado, en relación con el costo de dicha canasta en un año base. (Paul A. Samuelson – William D. Nordhaus, 2010, p. 632)

Tabla 1. Inflación

Años	Porcentaje de Inflación
2021	5,60 %
2020	2,20 %
2019	2,80 %
2018	3,70 %
2017	4,00 %
Promedio	3,66 %

Figura 1. Inflación



Promediando los datos de la tasa de inflación desde el año 2017 al 2021, se obtiene una inflación promedio de 3,66%. En el grafico se observa que desde el 2018 fue decreciendo y se puede notar un ascenso en lo que va del año 2021 nuevamente.

Nivel de Precios. Proceso mediante el cual el sistema de precios asigna bienes y servicios entre consumidores cuando la cantidad de demanda es superior a la cantidad ofrecida. (Karl E. Case – Ray C. Fair, 1993, p. 118).

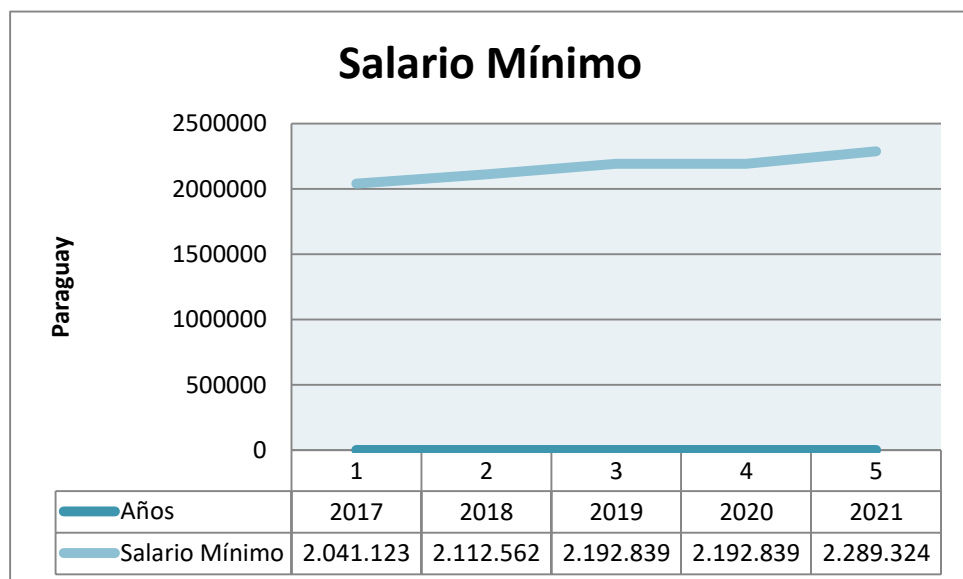
Salarios. Son las remuneraciones que están siendo ganados por horas, por día, por quincena o incluso en forma mensual. Según el código laboral, el salario se estipula libremente pero no puede ser inferior al que establece la Ley como mínimo. (Art. 228)

(Paul A. Samuelson – William D. Nordhaus, 2010, p. 80)

Tabla 2. Salario

Años	Salario Mínimo
2017	2.041.123
2018	2.112.562
2019	2.192.839
2020	2.192.839
2021	2.289.324

Figura 2. Salario



Perspectivas de negocios. Consiste en un proceso dinámico y evolutivo, donde en base a un objetivo destacado por la empresa se define la estrategia, y la estrategia da origen al Modelo de Negocio, que ayudará a alcanzar el objetivo. (www.americaeconomia.com, 2001-2015).

Población total. Cuenta a todos los residentes independientemente de su estado legal o ciudadanía. Los valores que se muestran son estimaciones de mitad de año.

Población económicamente activa e inactiva.

La población económicamente activa, también denominada fuerza de trabajo corresponde a la cantidad de personas que se encuentran en la etapa de vida laborable o productiva.

La población económicamente inactiva es la parte de la población que no tiene empleo u oficio, ni tampoco está en búsqueda de uno. (<https://concepto.de/poblacion-economicamente-activa/>)

Población empleada. Es la parte de la población económicamente activa que tiene por lo menos, una actividad económica. El criterio de una hora trabajada permite la comparabilidad estadística con otros países y permite captar las múltiples ocupaciones informales o de baja intensidad de un territorio. (<https://concepto.de/poblacion-economicamente-activa/>)

Tasa de desempleo. Conocida como tasa de paro, mide el nivel de desocupación en relación con la población activa.

En otras palabras, es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar (población activa), no tiene puesto de trabajo. (<https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-desempleo-paro.html>)

Tasa de crecimiento poblacional. La tasa de crecimiento, también conocida como tasa de variación (positiva), es el cambio positivo en porcentaje de una variable entre dos momentos distintos del tiempo.

Existen muchas variantes de la tasa de crecimiento. Por ejemplo, la tasa de crecimiento mensual o la tasa anual acumulada. Ambas tasas explican la variación de una variable pero de forma diferente y, por tanto, también tienen

interpretaciones diferentes. (<https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-crecimiento.html>)

Importaciones y exportaciones registradas.

Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional.

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las **importaciones**, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional. (<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>)

Tasas Pasivas. Es la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado, es decir la que te paga el banco en tus depósitos. (www.gestiopolis.com, 2000-2016).

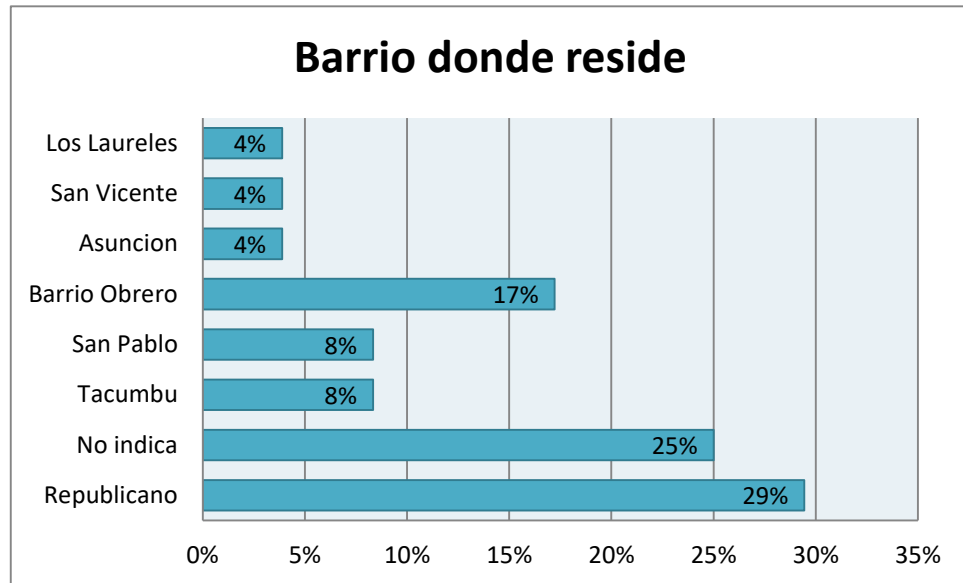
Tasa pasiva que paga los bancos o financiera si depositamos a largo plazo es de 6%

Resultado del Estudio de Mercado

Demanda. Es la respuesta del consumidor al conjunto de mercaderías o servicios ofrecidos a un cierto precio en un lugar determinado, y que los consumidores están dispuestos a adquirir en esas circunstancias.

Tabla 3. Barrio donde reside

	f	fa	%
<i>Republicano</i>	53	53	29%
<i>No indica</i>	45	98	25%
<i>Tacumbu</i>	15	113	8%
<i>San Pablo</i>	15	128	8%
<i>Barrio Obrero</i>	31	159	17%
<i>Asuncion</i>	7	166	4%
<i>San Vicente</i>	7	173	4%
<i>Los Laureles</i>	7	180	4%
	180		

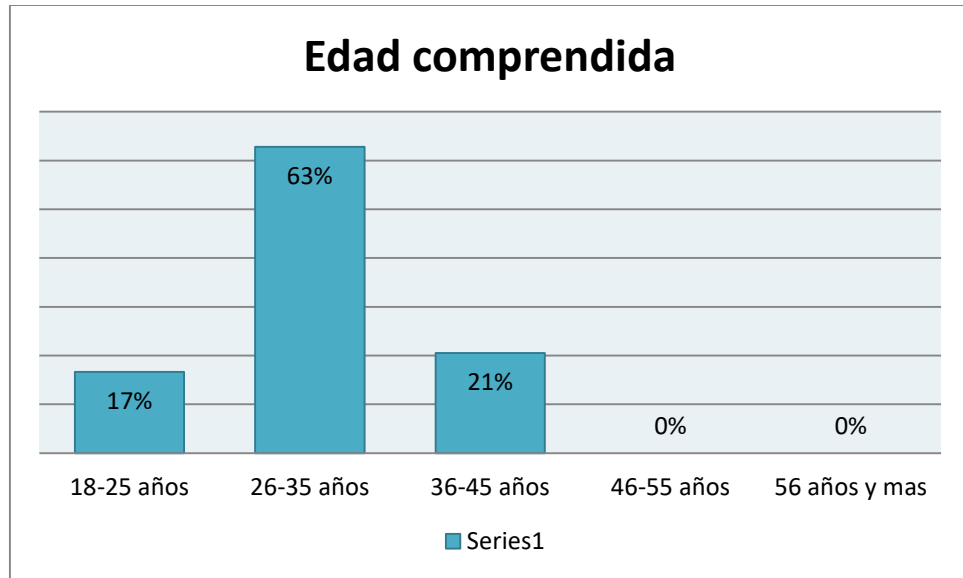
Figura 3. Barrio donde reside

Se realizó la encuesta a 180 personas las cuales manifestaron que el 29% son del barrio Republicano, el 25% corresponde no indicaron sus barrios, el 17% de Barrio Obrero, indistintamente el 8% del Barrio San pablo y Tacumbu, en tanto el 4% manifestaron ser de los barrios Asunción, San Vicente y Los Laureles.

Tabla 4. Edad de encuestados

2- Edad comprendida	f	fa	%
18-25 años	30	30	17%
26-35 años	113	143	63%
36-45 años	37	180	21%
46-55 años	0	180	0%
56 años y mas	0	180	0%
	180		

Figura 4. Edad de Encuestados



De las 180 personas encuestadas 17% son de 18 a 25 años, 63% son de 26 a 35 años y 21% son de 36 a 45 años.

Tabla 5. Genero de los Encuestados

3- Genero	f	fa	%
Mujer	104	104	58%
Hombre	76	180	42%
	180		

Figura 5. Genero de los Encuestados

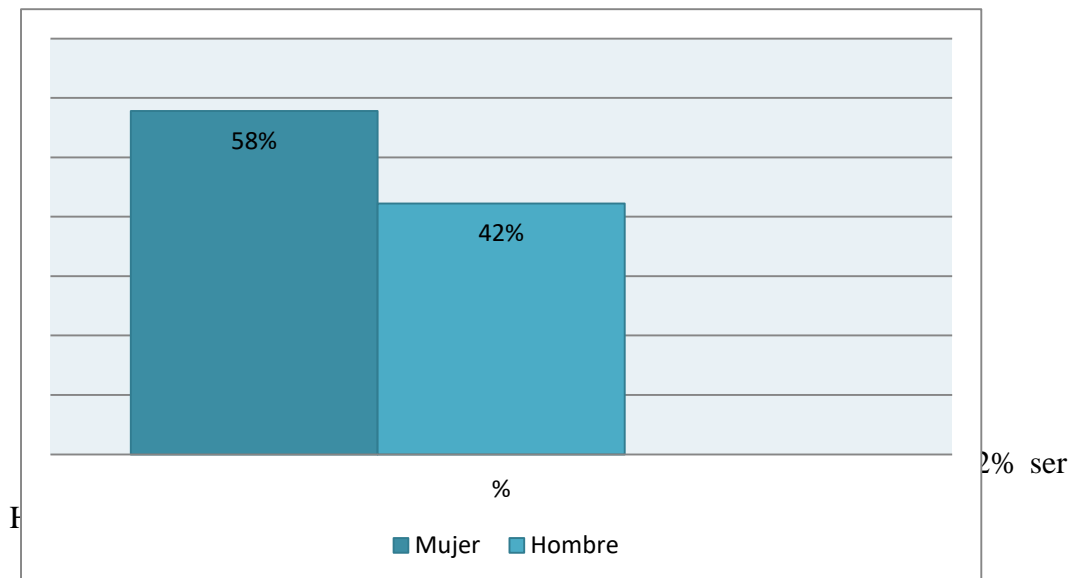
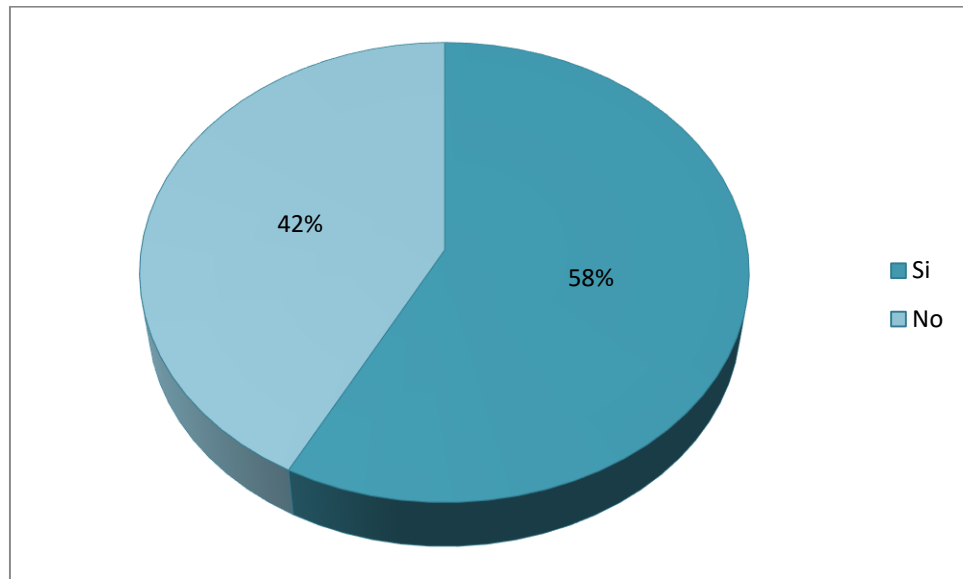


Tabla 6. Es contribuyente

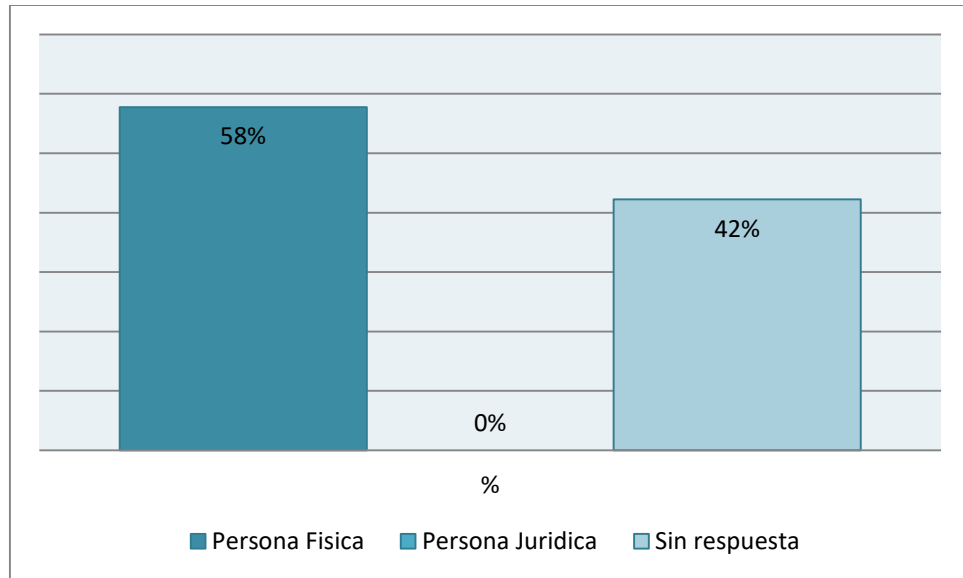
	f	fa	%
<i>Si</i>	104	104	58%
<i>No</i>	76	180	42%
	180		

Figura 6. Es contribuyente

De las 180 personas encuestadas 58% indicó ser contribuyente y el 42% no ser contribuyente

Tabla 7. Es persona jurídica o persona física

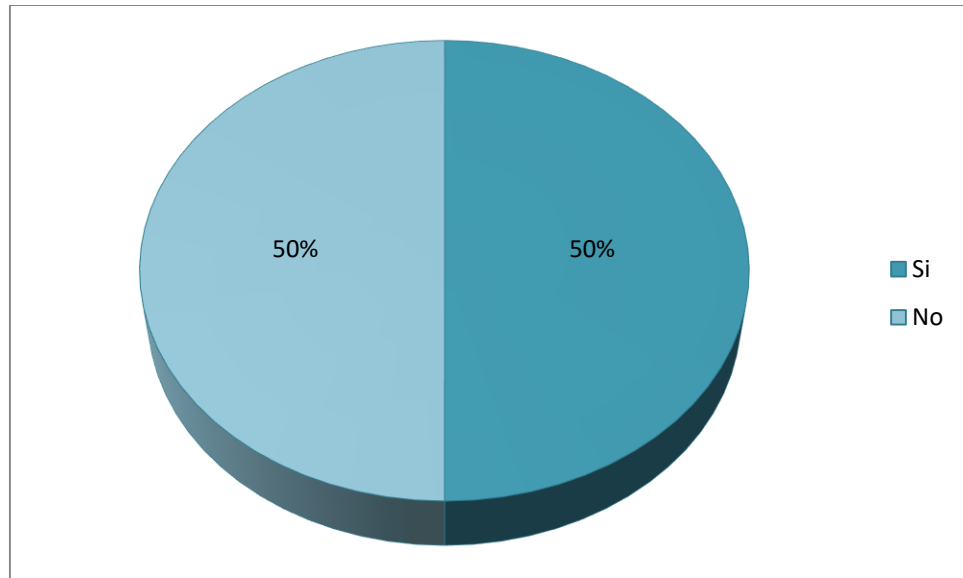
	f	fa	%
<i>Persona Fisica</i>	104	104	58%
<i>Persona Juridica</i>	0	0	0%
<i>Sin respuesta</i>	76	180	42%
	180		

Figura 7. Es persona jurídica o persona física

De las 180 personas encuestadas 58% indicaron ser persona física, el 42% no indica y 0% persona jurídica

Tabla 8. Cuenta con un servicio de contabilidad

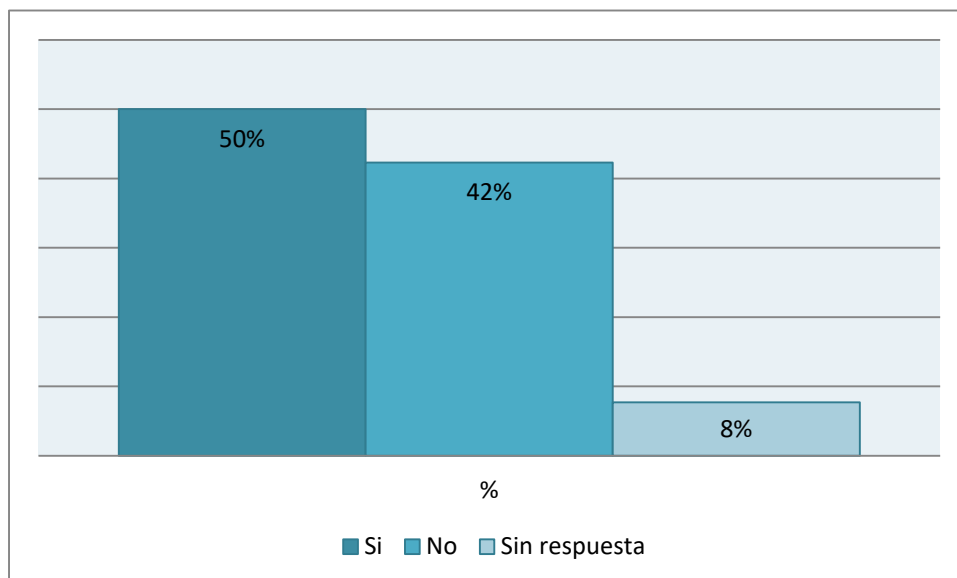
	f	fa	%
Si	52	52	50%
No	52	104	50%
	104		

Figura 8. ¿Cuenta con un servicio de contabilidad?

De las 180 personas encuestadas 50% indica que si cuenta con un servicio de contabilidad y el otro 50% que no cuenta con ese servicio.

Tabla 9. Satisface sus necesidades

	Total	fa	%
<i>Si</i>	52	52	50%
<i>No</i>	44	96	42%
<i>Sin respuesta</i>	8	104	8%
	104		

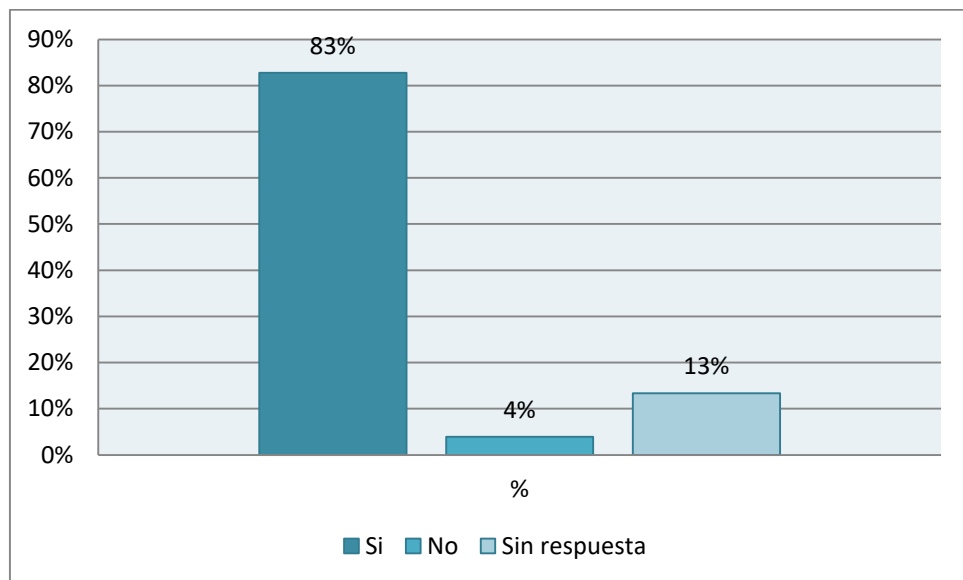
Figura 9. Satisface sus necesidades

De las 180 personas encuestadas el 50% indico que si satisface sus necesidades, el 42% que no lo hace y el 8% no indico.

Tabla 10. Si aún no tiene. ¿Contrataría un servicio de asesoría contable?

	Total	fa	%
<i>Si</i>	149	149	83%
<i>No</i>	7	156	4%
<i>Sin respuesta</i>	24	180	13%
	180		

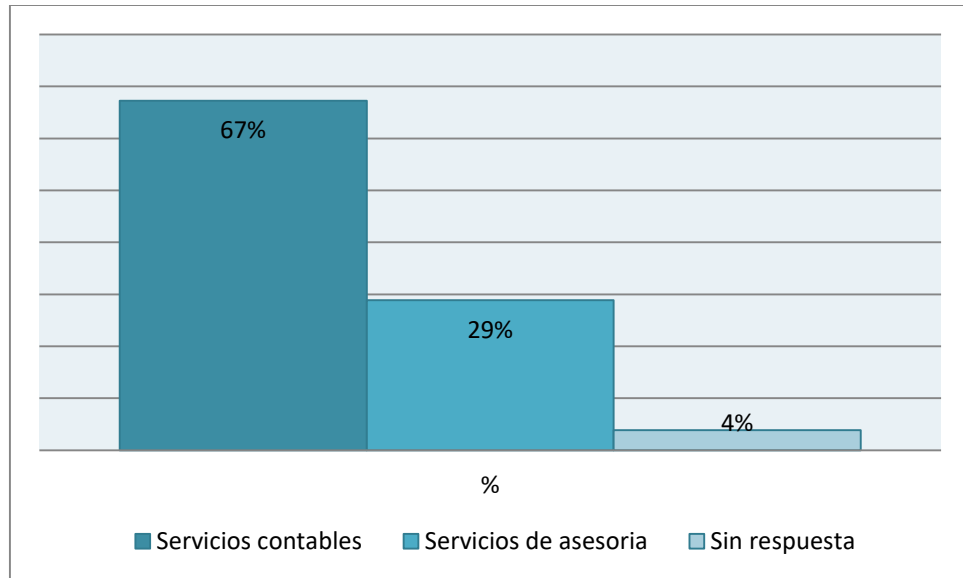
Figura 10. Si aún no tiene. ¿Contrataría un servicio de asesoría contable?



De las 180 personas encuestadas el 83% indico que si contrataría un servicio de asesoría contable, el 13% no indico y el 4% indico que no contrataría

Tabla 11. Cuáles serían los servicios a contratar

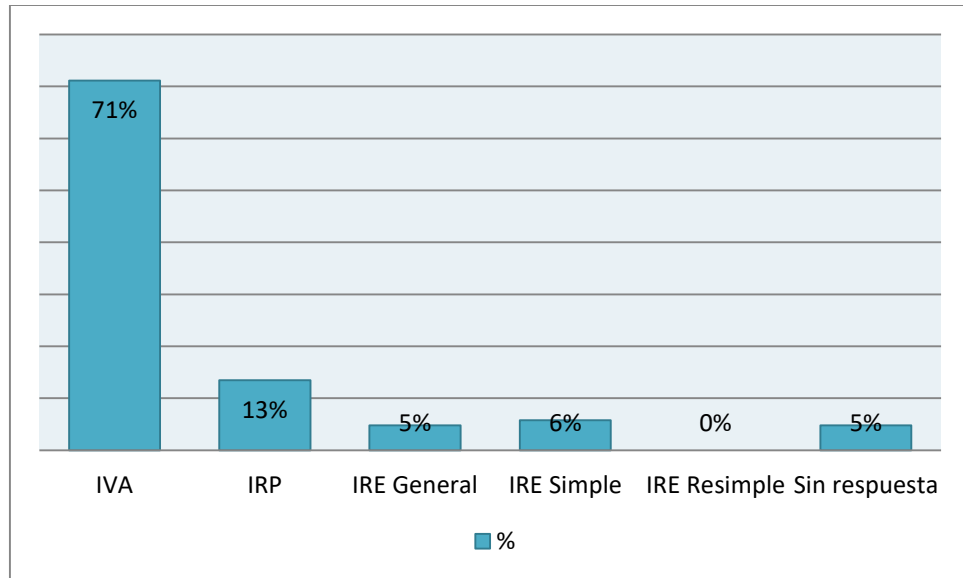
	Total	fa	%
<i>Servicios contables</i>	121	121	67%
<i>Servicios de asesoría</i>	52	173	29%
<i>Sin respuesta</i>	7	180	4%
	180		

Figura 11. Cuáles serían los servicios a contratar

De las 180 personas encuestadas el 67% indicó que contrataría el servicio de contabilidad, el 29% el servicio de asesoría y el 4% no indicó ningún servicio

Tabla 12. De qué impuesto es contribuyente

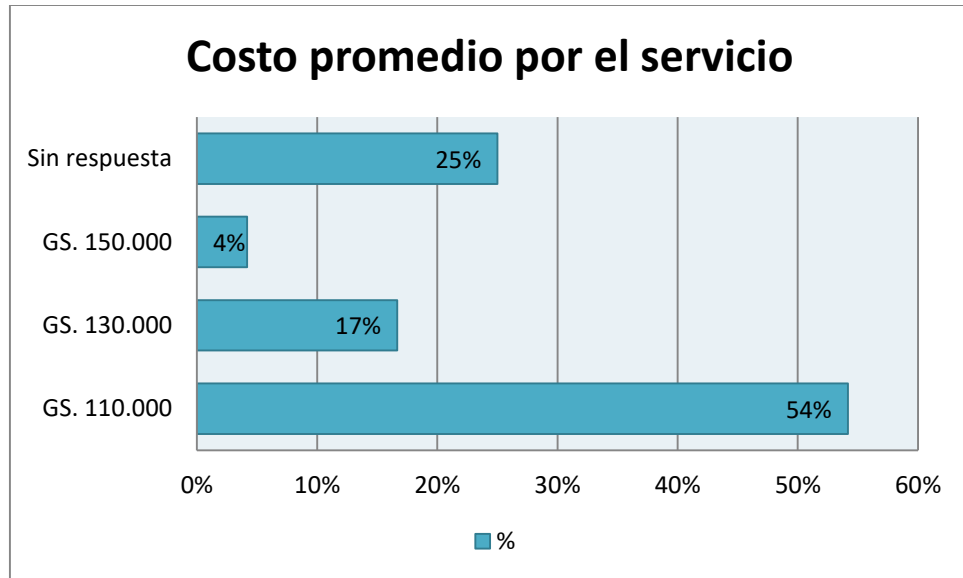
	Total	fa	%
<i>IVA</i>	74	74	71%
<i>IRP</i>	14	88	13%
<i>IRE General</i>	5	93	5%
<i>IRE Simple</i>	6	99	6%
<i>IRE Resimple</i>	0	99	0%
<i>Sin respuesta</i>	5	104	5%
	104		

Figura 12. De qué impuesto es contribuyente

De las 180 personas encuestadas el 71% indicó que tributa IVA, el 13% tributa el IRP, el 5% tributa IRE General, el 6% tributa IRE Simple, y el 5% restante no indica si tributa algún impuesto

Tabla 13. Costo promedio por el servicio IVA

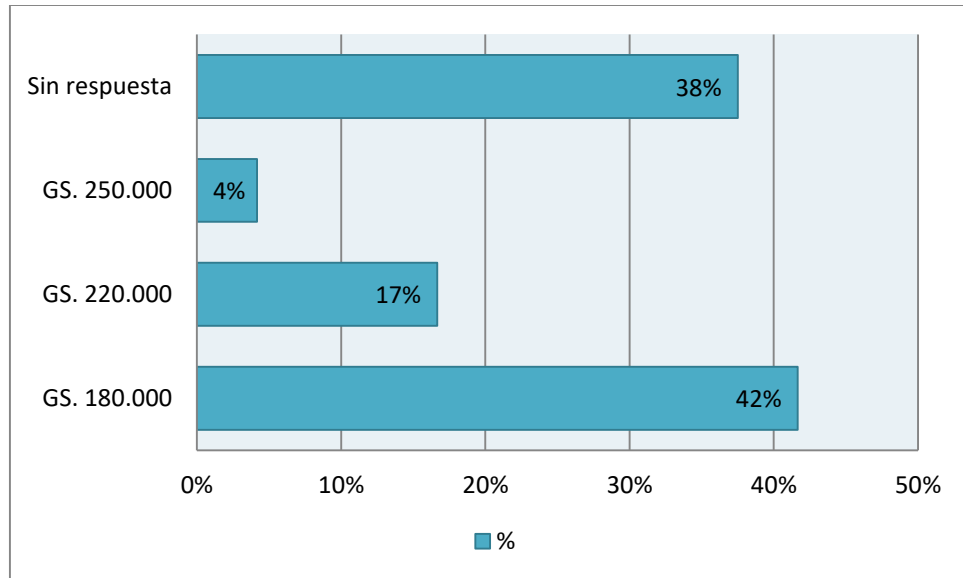
	IVA	GS. 110.000	GS. 130.000	GS. 150.000	Sin respuesta	Total
<i>Total</i>		13	4	1	6	24
<i>fa</i>		13	17	18	24	
<i>%</i>		54%	17%	4%	25%	

Figura 13. Costo promedio por el servicio IVA

De las 180 personas encuestadas el 54% indico que abonaría Gs. 110.000, el 17% abonaría Gs. 130.000, el 4% abonaría Gs. 150.000 y el 25% no indico que monto abonaría por servicio de IVA.

Tabla 14. Costo promedio por el servicio IRP

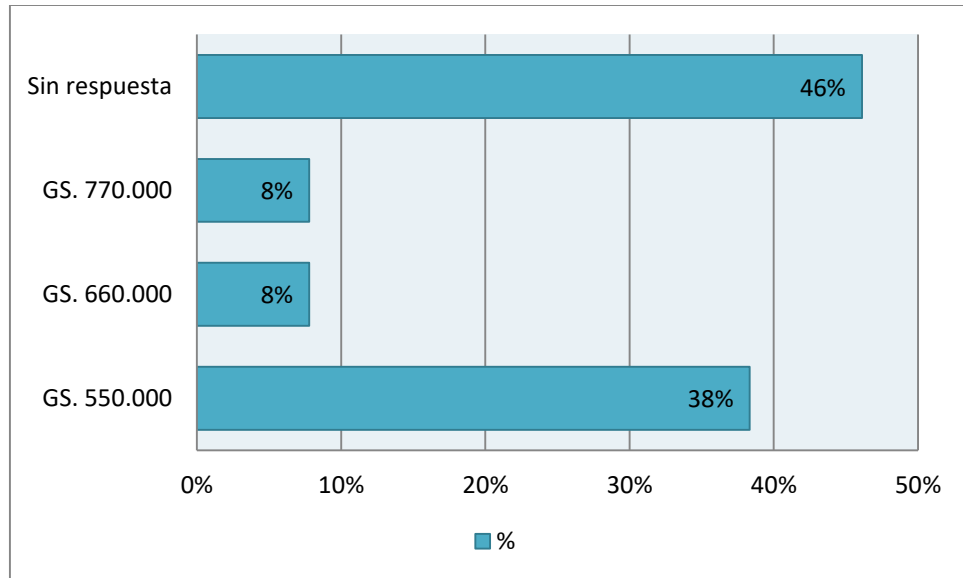
	IRP	GS. 180.000	GS. 220.000	GS. 250.000	Sin respuesta	Total
<i>Total</i>		10	4	1	9	24
<i>fa</i>		10	14	15	24	
<i>%</i>		42%	17%	4%	38%	

Figura 14. Costo promedio por el servicio IRP

De las 180 personas encuestadas el 42% indicó que abonaría Gs. 180.000, el 17% abonaría Gs. 220.000, el 4% abonaría Gs. 250.000 y el 38% no indicó que monto abonaría por servicio de IRP

Tabla 15. Costo promedio por el servicio IRE

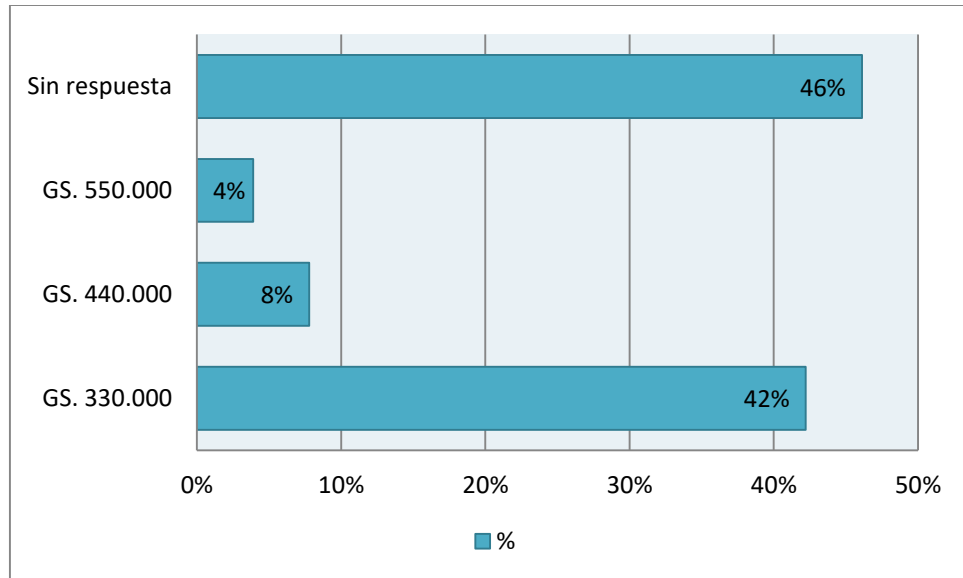
<i>IRE General</i>	GS. 550.000	GS. 660.000	GS. 770.000	Sin respuesta	Total
<i>Total</i>	69	14	14	83	180
<i>fa</i>	69	83	97	180	
<i>%</i>	38%	8%	8%	46%	

Figura 15. Costo promedio por el servicio IRE

De las 180 personas encuestadas el 38% indicó que abonaría Gs. 550.000, el 8% abonaría Gs. 660.000, el 8% abonaría Gs. 770.000 y el 46% no indicó que monto abonaría por servicio de IRE General

Tabla 16. Costo promedio por el servicio IRE Simple

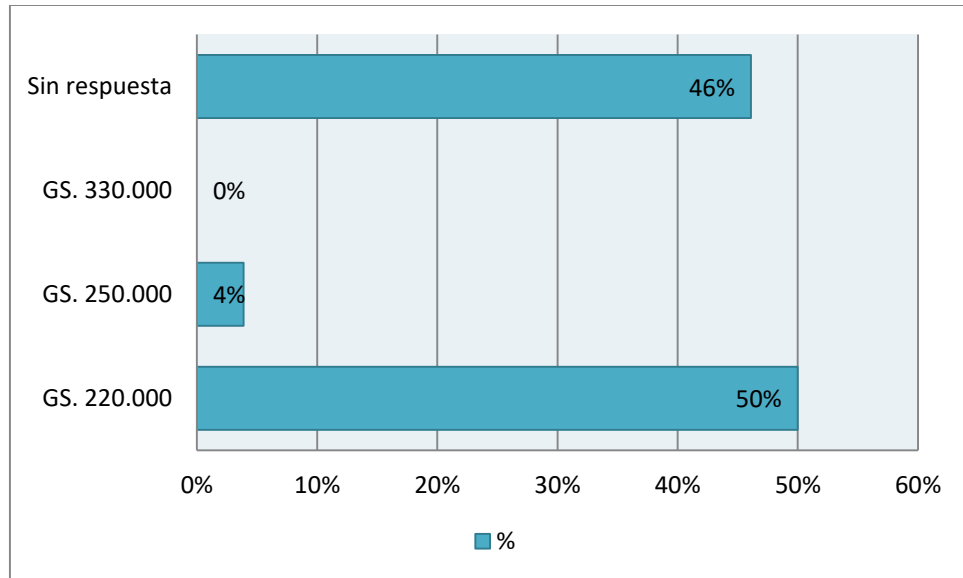
<i>IRE Simple</i>	GS. 330.000	GS. 440.000	GS. 550.000	Sin respuesta	Total
<i>Total</i>	76	14	7	83	180
<i>fa</i>	76	90	97	180	
<i>%</i>	42%	8%	4%	46%	

Figura 16. Costo promedio por el servicio IRE Simple

De las 180 personas encuestadas el 42% indico que abonaría Gs. 330.000, el 8% abonaría Gs. 440.000, el 4% abonaría Gs. 550.000 y el 46% no indico que monto abonaría por servicio de IRE Simple

Tabla 17. Costo promedio por el servicio IRE Re Simple

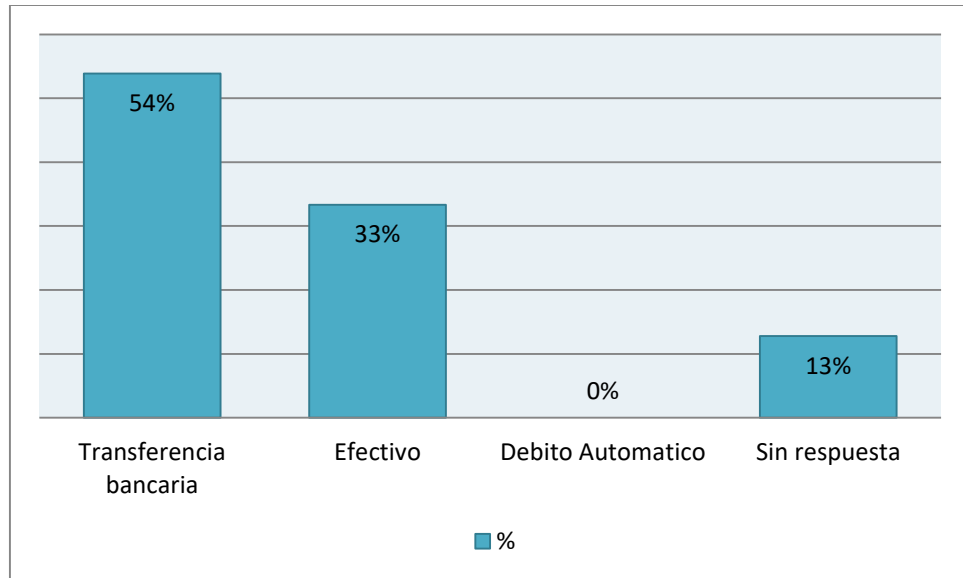
<i>IRE Resimple</i>	GS. 220.000	GS. 250.000	GS. 330.000	Sin respuesta	Total
<i>Total</i>	90	7	0	83	180
<i>fa</i>	90	97	97	180	
<i>%</i>	50%	4%	0%	46%	

Figura 17. Costo promedio por el servicio IRE RE Simple

De las 180 personas encuestadas el 50% indicó que abonaría Gs. 220.000, el 4% abonaría Gs. 250.000 y el 46% no indicó que monto abonaría por servicio de IRE Resimple

Tabla 18. Método de pago

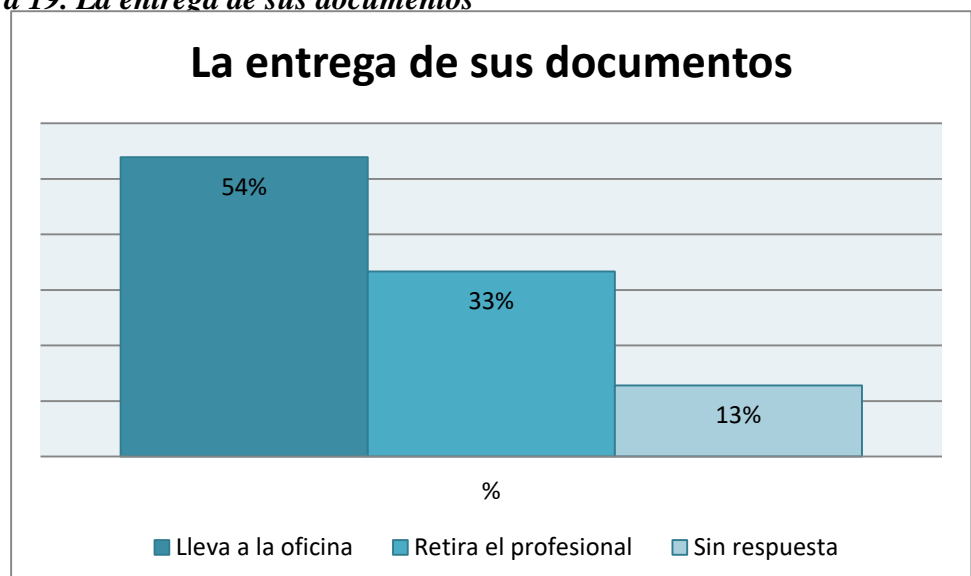
16-Metodo de pago	Total	fa	%
<i>Transferencia bancaria</i>	97	97	54%
<i>Efectivo</i>	60	157	33%
<i>Debito Automático</i>	0	157	0%
<i>Sin respuesta</i>	23	180	13%
	180		

Figura 18. Método de pago

De las 180 personas encuestadas el 54% indicó que abona por transferencia bancaria, el 33% abona en efectivo y el 13% no indicó la forma en que abona

Tabla 19. La entrega de sus documentos

	Total	fa	%
Lleva a la oficina	97	97	54%
Retira el profesional	60	157	33%
Sin respuesta	23	180	13%
	180		

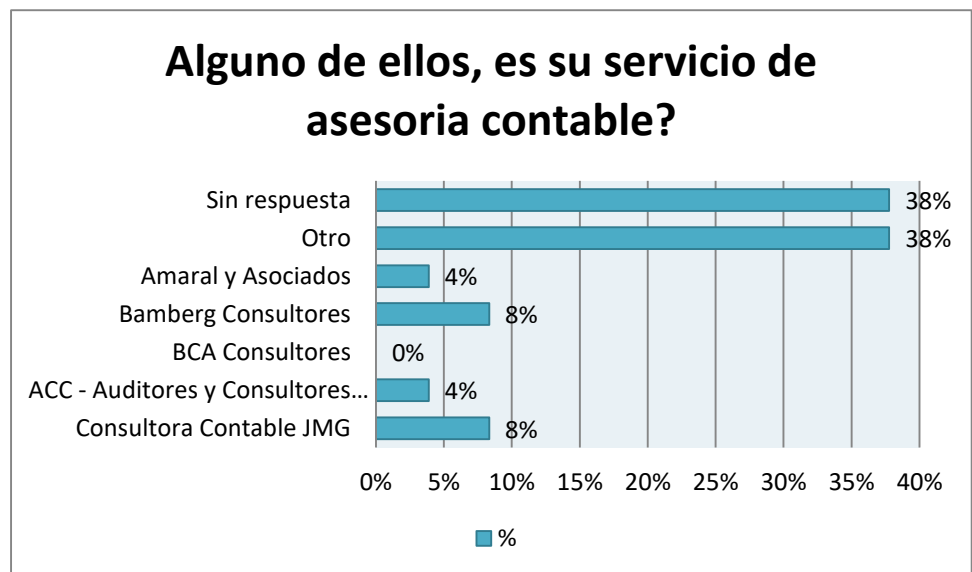
Figura 19. La entrega de sus documentos

De las 180 personas encuestadas el 54% indico que lleva a la oficina, el 33% indico que retira el profesional y el 13% no indico la forma en que entrega sus documentos

Tabla 20. Alguno de ellos, es su servicio de asesoría contable

	Total	fa	%
<i>Consultora Contable JMG</i>	15	15	8%
<i>ACC - Auditores y Consultores Contables</i>	7	22	4%
<i>BCA Consultores</i>	0	22	0%
<i>Bamberg Consultores</i>	15	37	8%
<i>Amaral y Asociados</i>	7	44	4%
<i>Otro</i>	68	112	38%
<i>Sin respuesta</i>	68	180	38%
	180		

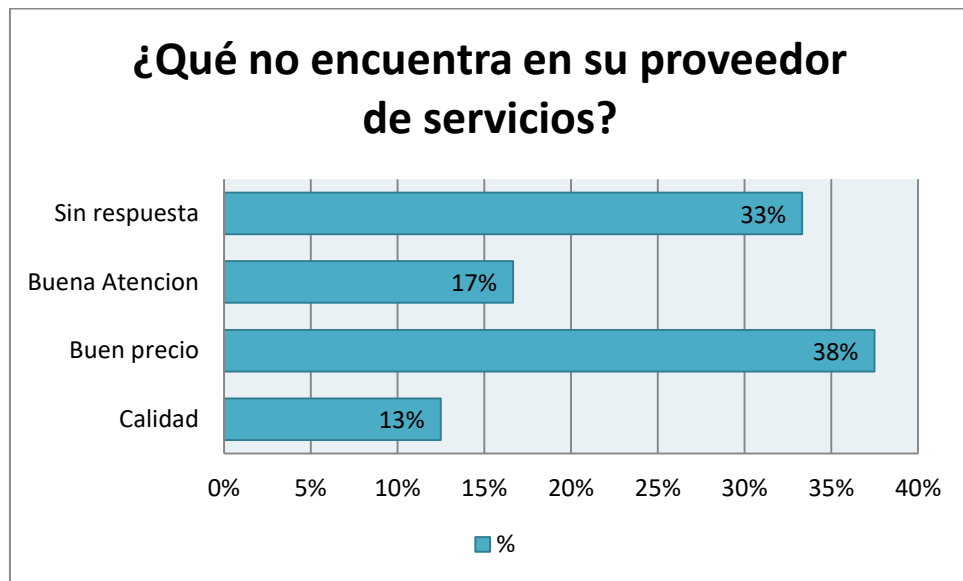
Figura 20. Alguno de ellos, es su servicio de asesoría contable



De las 180 personas encuestadas 8% indico Consultora Contable JMG y Bamberg Consultores, otros 4% indico Amaral Asociados y ACC-Auditores y Consultores y 38% indico Otro y sin respuesta

Tabla 21. Qué no encuentra en su proveedor de servicios

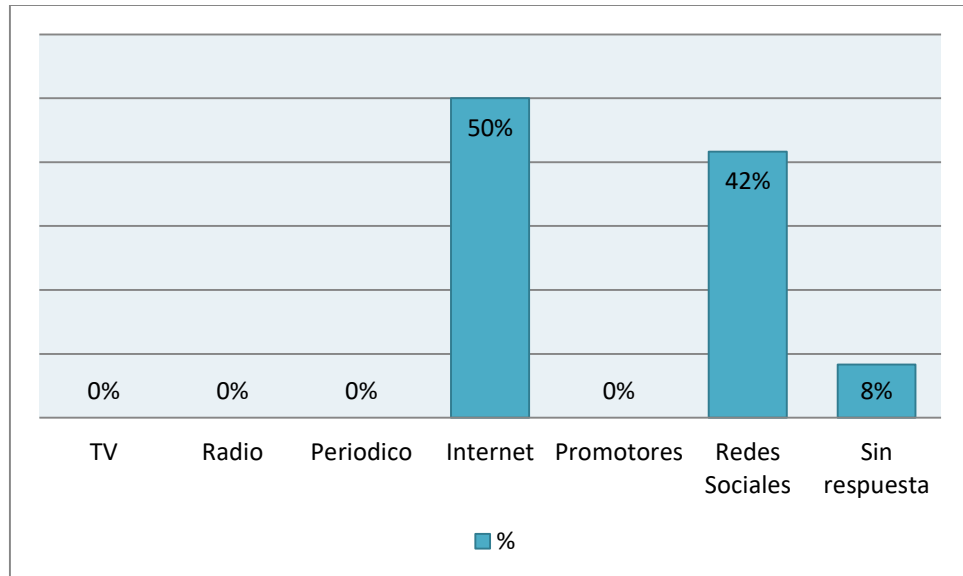
	Total	fa	%
<i>Calidad</i>	3	3	13%
<i>Buen precio</i>	9	12	38%
<i>Buena Atención</i>	4	16	17%
<i>Sin respuesta</i>	8	24	33%
	24		

Figura 21. Qué no encuentra en su proveedor de servicios

De las 180 personas encuestadas 38% indicó que no encuentra buen precio, 17% indicó que no encuentra buena atención, 13% indicó que no encuentra calidad y 33% no indicó nada

Tabla 22. Qué medios utiliza para informarse

	Total	fa	%
<i>TV</i>	0	0	0%
<i>Radio</i>	0	0	0%
<i>Periódico</i>	0	0	0%
<i>Internet</i>	12	12	50%
<i>Promotores</i>	0	12	0%
<i>Redes Sociales</i>	10	22	42%
<i>Sin respuesta</i>	2	24	8%
	24		

Figura 22. Qué medios utiliza para informarse

De las 180 personas encuestadas, 50% indica que utiliza el Internet, el 42% redes sociales y 8% no indico que medio utiliza para informarse

Resumen del estudio de Mercado

El análisis de los temas comprendidos en el estudio de mercado da por resultado poder estar en condiciones de pronosticar, de manera resumida, con alto grado de certeza, las posibilidades de éxito del proyecto.

Análisis de la Oferta

Con este análisis buscamos medir las cantidades y en qué condiciones podemos y pretendemos poner a disposición del mercado nuestros servicios. Para saber que ofrecer, a quienes ofrecer y a que precio, determinar esto es una de las tareas básicas del negocio.

Análisis de la Demanda

Con este análisis logramos entender la demanda de los consumidores hacia nuestros servicios, para lograr la apertura a un camino exitoso de nuestro mercado objetivo y obtener los resultados aspirados.

Análisis del Precio

Este análisis nos ayuda a evaluar todas las opciones de servicios que podemos brindar, a identificar la demanda y el costo que están dispuesto a abonar por cada servicio para así poder fijar el precio más conveniente.

Análisis de la Comercialización

Como la comercialización es utilizada para lograr la venta de servicios, este análisis va acompañado del análisis de la oferta y demanda con un estudio detallado de los diversos aspectos de la comercialización.

Conclusión

El análisis de resultados obtenidos pudo determinar la factibilidad del mercado para iniciar una empresa dedicada a la consultoría contable para contribuyentes de Asunción.

Hemos visto el comportamiento de la demanda con exigencias claras en buen precio y calidad en los servicios para así poder satisfacer sus necesidades.

El precio determinado para la venta de servicios asciende a Gs. 130.000 Para servicios de IVA, Gs. 220.000 para IRP, Gs. 440.000 Para IRE Simple, así como la suma de Gs. 660.000 Para el régimen IRE General.

La comercialización se realizara a través de las redes sociales e internet.

Estudio Técnico

Introducción

En el estudio de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área. (Sapag y Sapag, 1991)

Al respecto, un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. (Rosales, 2005)

Objetivo General

Determinar el resultado del Estudio Técnico para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Objetivo Especifico

Determinar la organización de la empresa para para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Demostrar la Visión y Misión para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Demostrar los aspectos legales para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021

Justificación del Estudio

La importancia de analizar la factibilidad del proyecto radica en identificar los factores y elementos incidentes en la operativa de la empresa, a fin de determinar estrategias que permitan el funcionamiento eficaz de la misma.

Aspecto Teórico

Estudio Técnico

Es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal (Baca, 2010)

Empresa

Para Chiavenato una empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos. Explicando este concepto, el autor menciona que la empresa es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social. (Chiavenato, 1993)

Clasificación de Empresa.

Se recurre principalmente a tres grandes categorías; la actividad económica, el propósito lucrativo, y su conformación legal. De acuerdo a la actividad económica, las empresas se dividen en empresas de servicios, comerciales e industriales.

Tipos de empresas

En el caso de la empresa unipersonal, la persona física responde con todos los bienes, es decir, los bienes afectados a la empresa y los bienes particulares, en caso que el negocio no funcione como se esperaba.

Ahora bien, constituir una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es un poco más complicado: se formaliza por escritura pública, se debe obtener la matrícula del comerciante y contar con un capital mínimo de aproximadamente 128.000.000 de guaraníes, pero tiene como gran ventaja la separación del patrimonio de la empresa de los bienes personales del dueño, por lo cual, en caso de deudas, solamente se afecta una parte del conjunto de los bienes de la persona física.

Para negocios de dos o más personas existe también la opción de constituir sociedades comerciales, tales como las SRL, SA, Sociedad en Comandita Simple o por Acciones, o la poco conocida Sociedad de Capital e Industria, en las cuales la responsabilidad recae principalmente sobre los bienes de la firma y en algunos casos específicos los representantes legales: directores, gerentes, administradores, entre otros. (Ruoti, 2013)

Estructura Organizacional: La estructura organizacional se refiere a la forma como se ordenan o disponen los diferentes cargos o unidades de una organización. (Chiavenato, 2003)

Organigrama. El organigrama es el gráfico que representa la estructura formal de una agrupación. En el mismo se visualizan líneas de autoridad, de responsabilidad, los diferentes cargos, las unidades departamentales y las relaciones de comunicación. (Ospina Montoya, 2010)

Manual de Funciones. En administración, un manual es un conjunto de instrucciones, debidamente ordenadas y clasificadas, que proporciona información rápida y organizada sobre prácticas administrativas. En este caso, sobre los roles y las tareas a desempeñar por parte de los empleados de la empresa. (Chiavenato, 1994)

Misión. La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: a) lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, b) lo que pretende hacer, y c) el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por

algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas. (Thompson, 2006)

Visión. Para Jack Fleitman, en el mundo empresarial, la visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad. (Fleitman, 2000)

Proyecto de Inversión

Los proyectos de inversión son aquellos que requieren recursos para su ejecución y que son evaluados financieramente para ver su factibilidad económica, contrastados con la **viabilidad** técnica, ambiental, social y jurídica. (<https://economipedia.com/definiciones/proyecto-de-inversion.html>)

Tipos de Proyectos.

Proyectos de inversión privada. En este caso el fin de proyecto es lograr una rentabilidad económica financiera, de tal modo que permita recuperar la inversión de capital puesta por la empresa o inversionistas diversos en la ejecución del proyecto (Cf. Padilla, 2013, p. 7).

Proyectos de inversión pública. A diferencia de los proyectos de inversión privada, los proyectos de inversión pública son todas aquellas iniciativas promovidas por entidades del gobierno que tienen como objetivo solucionar problemas de índole social o económica. En este caso el inversionista es el Estado o sus instituciones por naturaleza de sus funciones deben desarrollar proyecto para bienestar de la población no esperan recibir rendimientos en términos financieros, pero si pretende mejorar los indicadores o índices medible desde el punto de vista social y económico, como, por ejemplo, mejoramiento de la salud, la educación, entre otros (Cf. Espinoza, 2010, p. 17).

Aspectos Legales

Los aspectos legales a evaluarse en un proyecto tienen que ver con la evaluación de la posibilidad de que el mismo no presente trabas para su ejecución con respecto a las leyes y normas vigentes en su país.

(García, 2017)

Leyes

Las leyes sobre las cuales regirá nuestra actividad comercial según datos provenientes de; (www.leyes.com.py) (www.bacn.gov.py) son los siguientes.

Código Laboral

Ley N°213 Artículo 1°. - Este Código tiene por objeto establecer normas para regular las relaciones entre los trabajadores y empleadores, concernientes a la prestación subordinada y retribuida de la actividad laboral.

Código Tributario

Ley N°125 Artículo 1°. - Naturaleza del impuesto. Crease un impuesto que grabará las rentas de fuente paraguaya proveniente de las actividades comerciales, industriales, de servicios y agropecuarias, que se denominará impuesto la renta.

Artículo 4°. - Empresas unipersonales. Se considerará empresa unipersonal toda unidad productiva perteneciente a una persona física, en la que se utilice en forma conjunta el capital y el trabajo, en cualquier proporción, con el objeto de obtener un resultado económico, con excepción de los servicios de carácter personal. A estos efectos el capital y el trabajo pueden ser propios o ajenos.

Las personas físicas domiciliadas en el país que realicen las actividades comprendidas en los incisos a), d), e) y f), del art. 21, serán consideradas empresas unipersonales.

Términos

La **rentabilidad** la podemos entender como los beneficios derivados de una determinada inversión. Por lo tanto, es el principal indicador para analizar el comportamiento de una inversión y, por tanto, para poder comparar entre diferentes inversiones.

(<https://www.raisin.es/educacion-financiera/rentabilidad-que-es>)

Se puede decir que la rentabilidad consiste en la obtención de un beneficio económico, debido a la utilización de recursos humanos, materiales y financieros, en los que se ha invertido para desarrollar las actividades de una empresa.

Factibilidad

El estudio de Factibilidad es la calificación del potencial del éxito del proyecto, la posibilidad de que la realización de un proyecto hay sido aprobada y se obtengan los resultados. Es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo. (R., 2001)

Viabilidad

Para la viabilidad de una investigación debemos tomar en cuenta la disponibilidad de tiempo, recursos financieros, humanos y materiales que determinarán en última instancia los alcances de la investigación.

Según (Sampieri, 2014, pág. 51) las investigaciones que se demoran más allá de lo previsto pueden no ser útiles cuando se concluyen, sean porque sus resultados no se aplican, porque han sido superados por otros estudios o porque el contexto cambió. La oportunidad y el cumplimiento de las especificaciones son esenciales.

Desarrollo Técnico

Tabla 23. Definición del Negocio:

Nombre del Negocio:	AL Contabilidad
Definición:	Es una empresa que presta servicios, ofrece servicios de asesoría contable dirigida a los contribuyentes, cuenta con su sede en la ciudad de Asunción.

Figura 23. Logo Tipo de la Empresa



Organización de la empresa.

Forma jurídica: Unipersonal

Visión: Brindar soluciones contables y de asesoría con una alternativa eficaz que permita simplificar y mejorar las gestiones organizacionales a los clientes.

Misión: Somos una organización líder de consultoría reconocida tanto por el alto impacto de sus resultados como por la excelencia de sus procesos de gestión, brindando una amplia gama de servicios orientados a satisfacer las diversas necesidades de gestión de sus clientes

Análisis FODA**Tabla 24. Análisis FODA.**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Ubicación geográfica del local. Servicios de calidad por contar con bastantes conocimientos	No contar con local propio.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Ofrecer servicios de asesoría de calidad para dar soluciones a diferentes casos. Ofrecer personal calificado y capacitado.	La cantidad de competencia en el mercado empresarial. La pandemia en general.

Objetivos Estratégicos**OBJETIVOS COMERCIALES**

- Aumentar los clientes.
- Mantener activo las redes sociales e internet.
- Aportar soluciones concretas.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Buscar el crecimiento continuo y consolidación en el mercado
- Hacer uso de las tecnologías para mejorar.
- Contar con oficinas propias

OBJETIVOS PERSONAS

- Contar con capacitación constante del personal.
- Disminuir la rotación del personal
- Mejorar los beneficios al personal.

OBJETIVOS LEGALES

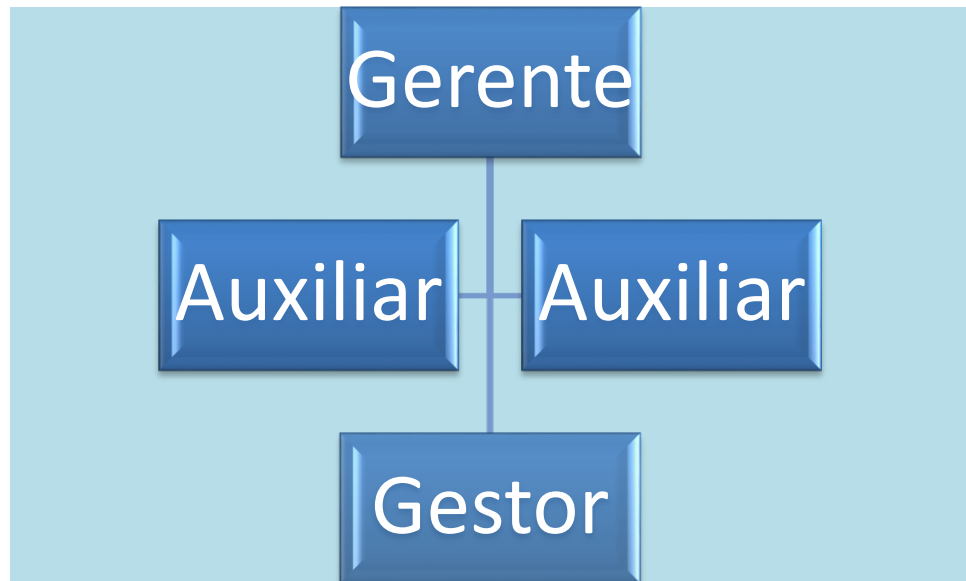
- Implementar todas las normas legales
- Estar en regla con el patente comercial y demás reglamentos.
- Emitir factura por cada servicio prestado.

OBJETIVOS FINANCIEROS

- Aumentar el capital
- Trabajar con entidades Bancarias
- Incrementar activos de la empresa.

Estructura Organizacional

Organigrama, (es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestra la composición de las unidades administrativas que la integran, sus relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría)

Figura 24. Organigrama.**Tabla 25. Cuadro Personal**

Área o sector	Cargo	Cantidad	Tipo de contrato			Tipo de Remuneración				
			Pe	Te	Po	Su	Jo	Co	De	Pa
Contabilidad	Auxiliar	2	X			X				
Administrativo	Gestor	1	X			X				

Observación: Pe: Permanente; Te: Temporal; Po: Por Obra; Su: Sueldo; Jo: Jornal; Co: Comisión; De: Destajo; Pa: en Participación,

Descripción de funciones.

Gerente General: Planificar y dirigir los procesos operativos de la empresa. Organizar la estructura empresarial. Encargado de selección y contratación de empleados. Representante de la sociedad frente a terceros.

Auxiliar contable: Encargado de preparar, documentar y asentar los comprobantes de clientes, elaborar informes y balances provisorios.

Gestor: Encargado de entrega, retiro y gestión de documentos físicos.

Tabla 26. Manual de Funciones Gerente.


	Manual de organización y funciones	
	Sector: Administrativo Cargo: Gerente	
Relación superior		
Relación horizontal	No tiene	
Relación Inferior	Departamento Administrativo Departamento Operativo Departamento Comercial	
Objetivo	Representar a la sociedad frente a terceros Coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización, dirección y control a fin de lograr las metas propuestas.	
Requisito	Poseer un espíritu emprendedor Gestion del cambio y desarrollo de la organización Habilidades cognitivas Habilidades interpersonales Habilidad comunicativa Liderazgo, motivacion y direccion del personal Espiritu competitivo Integridad moral y etica Capacidad critica y autocorrectiva	
Nº	Funciones Generales	Frecuencia
1	Administrar elementos de ingresos y costos.	Diaria
2	Liderar y coordinar las funciones de planificación estratégica.	Diaria

Tabla 27. Manual de Funciones Auxiliar.


	Manual de organización y funciones	
	Sector: Operativo Cargo: Auxiliar	
Relación superior	Gerente	
Relación horizontal	No tiene	
Relación Inferior	Gestión	
Objetivo	Preparar, documentar y asentar los comprobantes de clientes, elaborar informes y balances provisorios.	
Requisito	Responsabilidad a la hora de tener toda la información de manera oportuna y a la hora de entregar los informes que le sean requerido en el tiempo establecido Apoya al jefe inmediato con espíritu de servicio y colaboración Brindar la confianza necesaria para este cargo. Demostrar destreza y conocimiento en el cargo	
Nº	Funciones Generales	Frecuencia
1	Documentar y asentar comprobantes de clientes	Diaria
2	Elaborar informes.	Mensual

Tabla 28. Manual de Funciones Gestor.

	Manual de organización y funciones	
	Sector: Gestión Cargo: Gestor	
Relación superior	Administrativo Operativo	
Relación horizontal	No tiene	
Relación Inferior	No tiene	
Objetivo	Encargado de entrega, retiro y gestión de documentos físicos.	
Requisito	Habilidades interpersonales y comunicativa Dinamico, proactivo. Con conocimientos de a ciudad y los entes de interes de la empresa Habilitado para conducir automovil y motocicletas	
Nº	Funciones Generales	Frecuencia
1	Retirar y entregar documentos de y a los clientes	De acuerdo a la necesidad
2	Presentar expedientes en diferentes instituciones y darle seguimiento	2 veces en la semana
3	Depósito y extracciones bancarias	2 veces en la semana

Compromisos sociales y legales.

Requisitos para la Apertura y Formalización de Empresas

Forma Legal**Aspectos Impositivos:**

La empresa “AL Contabilidad” será una unipersonal. Por ello, será contribuyente del IVA y del IRE.

Para su apertura se solicita:

- Un original del Formulario N° 1, de Apertura de empresas Unipersonales.
- Fotocopia autenticada de cedula.
- Un original de la Constancia de Persona Física.
- Un original de la Cedula Tributaria.
- Una copia de declaraciones presentadas ante la SET de Formularios 101, 106, 104, 113 y 114.

Aspecto Municipal:

En la Municipalidad de Asunción, se debe solicitar la licencia para la habilitación del negocio, para lo cual, se deben presentar:

- Declaración Jurada “Negocio”
- Autorización del propietario para el uso del Inmueble
- Informe sobre de uso de suelo. Patente y Licencia
- C.I.C del Titular firmante de la Declaración Jurada
- C.I.C del Propietario del Inmueble, cuando el titular no es el dueño del local
- R.U.C del Negocio, otorgado por la SET del Ministerio de Hacienda
- Inscripción del negocio, en la SET. Ministerio de Hacienda
- Certificado de no adeudar tributos al Estado

- Factura Municipal al día, correspondiente al pago del Impuesto de” Patente de Comercio e Industria” del negocio.
- Plano del Local Esquema Básico para las construcciones pequeñas, firmado por Constructor Categoría B (hasta 500 m2) o por Arquitecto y/o Ingeniero Civil, si los mismos están registrados en la Municipalidad de Asunción
- Plano de Sistema Básico PCI (p/ las construcciones de gran envergadura), según el uso y m2.

Aspecto Laboral:

En el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, se dará lugar a la inscripción de patronales unipersonales (personas físicas), para lo que se solicita:

- Formulario de Inscripción Patronal firmado por el propietario.
- Fotocopia de cedula de identidad del propietario.
- Constancia de inscripción del empleador en IPS.
- Constancia y Cedula del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Lista del personal con N° de cedula de identidad en hoja firmada por el propietario.

En el Instituto de Previsión Social, para la inscripción patronal es necesario:

- Fotocopia de C.I. del Empleador
- Fotocopia del RUC
- Constancia de Inscripción en el RUC

Conclusión del estudio

Hemos determinado los aspectos más importantes de la organización de nuestra empresa, definiendo la estructura por medio de un organigrama que nos ayudó a su vez a definir los personales y la descripción del manual de funciones para los mismos.

Otros de los aspectos definidos en este estudio es el diseño de logo, además de otros aspectos de la estructura organizacional como la Visión, Misión y los Valores de la empresa como un aspecto importante para saber en qué está basada la organización.

Una de las determinaciones realizadas en el estudio técnico es el aspecto legal, jurídico y contable de la organización basado en las leyes y reglamentaciones vigentes de nuestro país.

Estudio Financiero

Introducción

El análisis de factibilidad económica de un proyecto es el estudio financiero. Según Sapag y Sapag (1991)

En este estudio se busca ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, así como elaborar los cuadros analíticos y los antecedentes adicionales para evaluar y evolucionar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

Objetivo General

Demostrar el resultado del **Estudio Financiero** para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Objetivo Específicos

Demostrar Inversión Necesaria para la Creación de una empresa de consultoría contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Demostrar los presupuestos para la Creación de una empresa de consultoría contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Demostrar el balance general para la Creación de una empresa de consultoría contable, para personas físicas y jurídicas, de la ciudad de Asunción, año 2021.

Justificación del Estudio

Gracias al estudio financiero es posible garantizar la capacidad de la empresa de operar en el tiempo.

Conociendo los requerimientos económicos financieros, pueden determinarse estrategias para mantener la rentabilidad de la empresa en cuanto a lo operativo. Así mismo, se facilita la toma de decisiones en cuanto a inversiones, compras futuras y préstamos.

Aspecto Teórico

Estudio Financiero

Pacheco et al. (2002); señalan que los indicadores financieros constituyen el resultado de las prioridades financieras tradicionales, relacionando los elementos del balance general y del estado de resultados; es así como permiten conocer la situación de la empresa en lo que respecta a liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad. (Pacheco, 2002)

Fuentes de Financiación

La fuente de financiación de la empresa es toda aquella vía que utiliza para obtener los recursos necesarios que sufraguen su actividad. (López, 2017)

Financiación Propia

Son los recursos financieros que son propiedad de la empresa, como sucede con el capital social y las reservas. (López, 2017)

Financiación de terceros

Son recursos externos que terminan por generar deudas para la empresa. Un claro ejemplo pueden constituirlo los préstamos bancarios. (López, 2017)

Presupuesto

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. (Lynn, 2018)

Presupuesto de Personal

Se trata de los gastos derivados del pago a los personales de la empresa por la prestación de su trabajo, incluyendo comisiones o premios. (Lynn, 2018)

Presupuesto de Compras

El presupuesto de compras es el informe que contiene la cantidad de materias primas o materiales directos en inventario que una empresa debe comprar durante cada período presupuestario. (Lynn, 2018)

Presupuestos de Ventas

El presupuesto de ventas es un informe que muestra las expectativas de ventas de la gerencia de una empresa para un período financiero futuro, tanto en unidades como en valor monetario. (Lynn, 2018)

Presupuesto de Gastos de Funcionamiento

El presupuesto de funcionamiento de un negocio es un pronóstico de todos los gastos de ese negocio en el transcurso de un año (12 meses). (Lynn, 2018)

Contabilidad

La Ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad. (Ayaviri, 2003)

Balance y Estado de Resultados

El balance es un estado financiero principal que refleja la imagen de la situación financiera y patrimonial de una empresa a una fecha específica. A través de este estado contable podemos apreciar la capacidad de solvencia de un ente. (Ayaviri, 2003)

Flujo de Caja

Son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos actividades ordinarias de la entidad, así como otras actividades que no pueden ser calificadas como de inversión o financiación. (Andrade, Toscano y Parrales, 2018)

Análisis Financiero

Según (Hernández, Formulación y Evaluación de Proyecto de Inversión 5ta. ed., 2005) define el análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos.

Ratios Financieros.

Según (Guzmán, 2006, pág. 15) "Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de ganancia y pérdidas. Los ratios proveen información que permiten tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean estos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. "

Metodología

Análisis de los factores que participan y afectan al proyecto, a través de la planificación presupuestaria, formulación de estados contables y el uso de las herramientas financieras para interpretarlas.

Desarrollo Financiero**Tabla 25. Inversión Inicial.**

Inversión Inicial				
Concepto	Gravada	IVA	Exenta	TOTAL
Muebles y Equipos de Oficina	15.713.636	1.571.364		17.285.000
Instalaciones	9.045.455	904.545		9.950.000
Equipos de Informática	14.681.818	1.468.182		16.150.000
Rodados	40.909.091	4.090.909		45.000.000
Gastos de Apertura	1.000.000	100.000		1.100.000
Garantía de Alquiler			2.500.000	2.500.000
Capital Operativo			78.000.000	78.000.000
Inversión Inicial	81.350.000	8.135.000	80.500.000	169.985.000

Una inversión inicial es el capital necesario que debe emplearse para conseguir el funcionamiento del negocio.

Por un lado, se alquilará una oficina y por el otro, los equipamientos necesarios para la oficina serán escritorios, sillas, estantes archivadores, computadoras, impresoras, aire acondicionado, bebederos, trituradora de papeles y papeleros, también para la movilidad un vehículo.

Fuente de Financiación	Monto
Aporte Propio	169.985.000
total financiación	169.985.000

Capital Operativo	
3 Meses de Personal	31.083.500
3 Meses Funcionamiento	27.385.000
1 Mes de Compra	19.108.334
	77.576.834
Por redondeo	78.000.000

Reparación Rodados														0
Pago de Post	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000
Total	9.245.000	9.070.000	9.070.000	9.070.000	9.070.000	9.070.000	9.245.000	9.070.000	9.070.000	9.070.000	9.070.000	9.070.000	9.070.000	109.190.000

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Combustible y lubricantes	7.200.000	7.416.000	7.638.480	7.867.634	8.103.663
Alquileres Pagados	36.000.000	37.080.000	38.192.400	39.338.172	40.518.317
Impuesto Tasa y Patente	350.000	360.500	371.315	382.454	393.928
Reparación y Mantenimiento	1.080.000	1.112.400	1.145.772	1.180.145	1.215.550
Útiles e Impresos	960.000	988.800	1.018.464	1.049.018	1.080.488
Remuneración Superior	42.000.000	43.260.000	44.557.800	45.894.534	47.271.370
Agua, Luz, Telefono e Internet	7.200.000	7.416.000	7.638.480	7.867.634	8.103.663
Gastos Bancarios	600.000	618.000	636.540	655.636	675.305
Gastos de Limpieza	3.000.000	3.090.000	3.182.700	3.278.181	3.376.526
Seguros Pagados	6.000.000	6.180.000	6.365.400	6.556.362	6.753.053
Mantenimiento y Reparación Rodados	4.200.000	4.326.000	4.455.780	4.589.453	4.727.137
Pago de Post	600.000	618.000	636.540	655.636	675.305
Total	109.190.000	112.465.700	115.839.671	119.314.861	122.894.307

Podemos visualizar en el cuadro los gastos en los cuales estaría incurriendo la empresa, siendo un aproximado de 3% anuales, esto se debe al promedio de inflación de los últimos 5 años.

Tabla 28. Presupuesto de compras

Presupuesto de Compras

Cant.	Detalle	Precio (u)	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
196	IVA	48.000	9.407.128	112.885.534	116.272.100	119.760.263	123.353.071	127.053.663
37	IRP	80.000	2.966.211	35.594.538	36.662.374	37.762.245	38.895.113	40.061.966
14	IRE General	240.000	3.368.769	40.425.225	41.637.982	42.887.121	44.173.735	45.498.947
17	IRE Simple	144.000	2.425.514	29.106.162	29.979.347	30.878.727	31.805.089	32.759.242
	Existencias		940.713	940.713	968.934	998.002	1.027.942	1.058.781
Compras			19.108.334	218.952.172	225.520.737	232.286.359	239.254.950	246.432.599
Gravadas			17.371.213	199.047.429	205.018.852	211.169.418	217.504.500	224.029.635

IVA	1.737.121	19.904.743	20.501.885	21.116.942	21.750.450	22.402.964
-----	-----------	------------	------------	------------	------------	------------

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	-	855.193	1.736.043	2.643.317	3.577.810
Compras	199.047.429	205.018.852	211.169.418	217.504.500	224.029.635
Saldo Final	855.193	1.736.043	2.643.317	3.577.810	4.540.338
CMV	198.192.236	204.138.003	210.262.143	216.570.007	223.067.107

Podemos visualizar en los cuadros las compras a ser realizadas durante los siguientes años con sus respectivos impuestos.

Tabla 29. Presupuesto de ventas

Cant.	Detalle	Precio (u)	Total Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
196	IVA	120.000	23.517.820	282.213.836	290.680.251	299.400.658	308.382.678	317.634.158
37	IRP	200.000	7.415.529	88.986.345	91.655.935	94.405.613	97.237.781	100.154.915
14	IRE General	600.000	8.421.922	101.063.063	104.094.955	107.217.803	110.434.337	113.747.368
17	IRE Simple	360.000	6.063.784	72.765.405	74.948.367	77.196.818	79.512.723	81.898.105
Ventas			45.419.054	545.028.648	561.379.508	578.220.893	595.567.520	613.434.545
Gravadas			41.290.049	495.480.589	510.345.007	525.655.357	541.425.018	557.667.769
IVA 10%			4.129.005	49.548.059	51.034.501	52.565.536	54.142.502	55.766.777

La facturación esperada para el primer año fue calculada teniendo en cuenta el mercado meta y para las ventas estimada para los siguientes cinco años se utilizó una variación del incremento del 3% teniendo en cuenta el promedio aproximado de inflación y el crecimiento poblacional de los últimos años.

Base de proyecciones de ventas

Población		230.485
Demanda	58%	133.681
Insatisfecho	42%	56.146
Mercado Meta	1%	281

	%	Cantidad de Servicios	Precios	Total Mensual
IVA	70%	196	120000	23.517.820
IRP	13%	37	200000	7.415.529
IRE General	5%	14	600000	8.421.922
IRE Simple	6%	17	360000	6.063.784
		281		45.419.054

Tabla 29. Cuadro de ingresos y egresos

Proyección Anual	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Saldo Inicial		78.000.000	161.452.187	225.008.847	294.191.075	363.006.172
Ventas		545.028.648	561.379.508	578.220.893	595.567.520	613.434.545
Total Ingresos	-	623.028.648	722.831.694	803.229.740	889.758.595	976.440.718
EGRESOS						
Costos y Gastos						
Compras		218.952.172	225.520.737	232.286.359	239.254.950	246.432.599
Sueldos y Jornales		90.636.000	94.043.914	97.579.965	101.248.971	105.055.933
Aguinaldo		8.300.000	8.612.080	8.935.894	9.271.884	9.620.507
Combustible y lubricantes		7.200.000	7.416.000	7.638.480	7.867.634	8.103.663
Alquileres Pagados		36.000.000	37.080.000	38.192.400	39.338.172	40.518.317
Impuesto Tasa y Patente		350.000	360.500	371.315	382.454	393.928
Reparación y Mantenimiento		1.080.000	1.112.400	1.145.772	1.180.145	1.215.550
Útiles e Impresos		960.000	988.800	1.018.464	1.049.018	1.080.488
Remuneración Superior		42.000.000	43.260.000	44.557.800	45.894.534	47.271.370
Agua, Luz, Teléfono e Internet		7.200.000	7.416.000	7.638.480	7.867.634	8.103.663
Gastos Bancarios		600.000	618.000	636.540	655.636	675.305
Gastos de Limpieza		3.000.000	3.090.000	3.182.700	3.278.181	3.376.526
Seguros Pagados		6.000.000	6.180.000	6.365.400	6.556.362	6.753.053
Mantenimiento y Reparación Rodados		4.200.000	4.326.000	4.455.780	4.589.453	4.727.137
Pago de Post		600.000	618.000	636.540	655.636	675.305
Pagos						
IRE a Pagar		-	5.326.617	124.615	858.891	124.858
Anticipo Impuesto a la Renta		-	5.326.617	5.451.232	6.310.123	6.434.981
IVA a Pagar		11.216.790	20.253.797	21.559.665	22.206.455	22.872.649
IPS a Pagar		23.281.500	26.273.384	27.261.264	28.286.287	29.349.852
Inversión Inicial	169.985.000					
Total de Egresos	169.985.000	461.576.462	497.822.847	509.038.665	526.752.423	542.785.684
Saldo Neto Anual	169.985.000	83.452.187	63.556.661	69.182.228	68.815.097	70.648.862
Saldo Neto Acumulado	169.985.000	161.452.187	225.008.847	294.191.075	363.006.172	433.655.034

La proyección realizada nos permite observar una variación importante de dinero dentro de la empresa a lo largo de los cinco años, podemos también mencionar que los resultados son positivos ya que nos permitirá recuperar nuestro capital invertido y obtener una pequeña rentabilidad.

Tabla 30. Balance General proyectado a 5 años

Partidas del Balance	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente						
Disponibilidades	78.000.000	161.452.187	225.008.847	294.191.075	363.006.172	433.655.034
IVA Crédito	8.135.000	-	-	-	-	-
Inventario		855.193	1.736.043	2.643.317	3.577.810	4.540.338
Total Activo Corriente	86.135.000	162.307.380	226.744.890	296.834.393	366.583.982	438.195.372
Activo No Corriente						
Garantía de Alquiler	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Cargos Diferidos	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
(-) Amortización		(200.000)	(400.000)	(600.000)	(800.000)	(1.000.000)
Propiedad Planta y Equipo	80.350.000	60.780.000	41.210.000	28.980.909	16.751.818	4.522.727
Bienes		80.350.000	80.350.000	80.350.000	80.350.000	80.350.000
(+) Revalúo de bienes		-	-	-	-	-
(-) Dep. Acum. Bienes		(19.570.000)	(39.140.000)	(51.369.091)	(63.598.182)	(75.827.273)
Total Activo No Corriente	83.850.000	64.080.000	44.310.000	31.880.909	19.451.818	7.022.727
TOTAL ACTIVO	169.985.000	226.387.380	271.054.890	328.715.302	386.035.801	445.218.099
PASIVO						
Pasivo Corriente						
Cargas Sociales		2.116.500	2.196.080	2.278.653	2.364.330	2.453.229
IRE a Pagar		5.326.617	124.615	858.891	124.858	124.778
IVA a Pagar		1.019.708	1.748.554	1.801.010	1.855.040	1.910.692
Total Pasivo Corriente	-	8.462.825	4.069.249	4.938.554	4.344.228	4.488.699
Pasivo No Corriente						
TOTAL DEL PASIVO	-	8.462.825	4.069.249	4.938.554	4.344.228	4.488.699
PATRIMONIO NETO						
Capital	169.985.000	169.985.000	169.985.000	169.985.000	169.985.000	169.985.000
Reservas de Revalúo		-	-	-	-	-
Resultados Acumulados			47.939.555	97.000.641	153.791.748	211.706.572
Resultados del Ejercicio		47.939.555	49.061.087	56.791.106	57.914.825	59.037.828
Total de Patrimonio	169.985.000	217.924.555	266.985.641	323.776.748	381.691.572	440.729.400
TOTAL PASIVO + P. NETO	169.985.000	226.387.380	271.054.890	328.715.302	386.035.801	445.218.099

Tabla 31. Estado de Resultados proyectado a 5 años

ESTADO DE RESULTADOS					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Por venta	495.480.589	510.345.007	525.655.357	541.425.018	557.667.769
Total Ingresos	495.480.589	510.345.007	525.655.357	541.425.018	557.667.769
EGRESOS					
<i>De Costos</i>	198.192.236	204.138.003	210.262.143	216.570.007	223.067.107
Costo de Ventas	198.192.236	204.138.003	210.262.143	216.570.007	223.067.107
<i>De personal</i>	124.334.000	129.008.958	133.859.695	138.892.820	144.115.190
Sueldos y Jornales	99.600.000	103.344.960	107.230.730	111.262.606	115.446.080
IPS Aporte Patronal	16.434.000	17.051.918	17.693.071	18.358.330	19.048.603
Aguinaldo	8.300.000	8.612.080	8.935.894	9.271.884	9.620.507
<i>De funcionamiento</i>	99.918.182	102.915.727	106.003.199	109.183.295	112.458.794
Combustible y lubricantes	7.200.000	7.416.000	7.638.480	7.867.634	8.103.663
Alquileres Pagados	32.727.273	33.709.091	34.720.364	35.761.975	36.834.834
Impuesto Tasa y Patente	318.182	327.727	337.559	347.686	358.116
Reparación y Mantenimiento	981.818	1.011.273	1.041.611	1.072.859	1.105.045
Útiles e Impresos	872.727	898.909	925.876	953.653	982.262
Remuneración Superior	38.181.818	39.327.273	40.507.091	41.722.304	42.973.973
Agua, Luz, Teléfono e Internet	6.545.455	6.741.818	6.944.073	7.152.395	7.366.967
Gastos Bancarios	545.455	561.818	578.673	596.033	613.914
Gastos de Limpieza	2.727.273	2.809.091	2.893.364	2.980.165	3.069.569
Seguros Pagados	5.454.545	5.618.182	5.786.727	5.960.329	6.139.139
Mantenimiento y Reparación Rodados	3.818.182	3.932.727	4.050.709	4.172.230	4.297.397
Pago de Post	545.455	561.818	578.673	596.033	613.914
<i>Amortización y Depreciaciones</i>	19.770.000	19.770.000	12.429.091	12.429.091	12.429.091
Depreciaciones	19.570.000	19.570.000	12.229.091	12.229.091	12.229.091
Amortización	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Total de Egresos	442.214.418	455.832.689	462.554.128	477.075.213	492.070.182
Utilidad Antes de Impuesto	53.266.172	54.512.319	63.101.229	64.349.805	65.597.587
IRE	5.326.617	5.451.232	6.310.123	6.434.981	6.559.759
Resultados	47.939.555	49.061.087	56.791.106	57.914.825	59.037.828

Con estos números proyectado a un periodo de cinco años podemos hacer una apreciación de que la empresa puede sostenerse, crecer y ser rentable, lo cual si es bien administrado cuenta con la posibilidad de posicionarse y crecer dentro del mercado.

Tabla 32. Cuadro de revalúo y depreciaciones, proyectado a 5 años

1° Año

Bienes	Costo	Vida útil	Valor Fiscal	Coef. Rev.	Valor Reval.	Valor Registro	Deprec.	Dep. Acum.	Vida Rest.	Valor Fiscal
Muebles y Equipos de Oficina	15.713.636	5			-	15.713.636	3.142.727	3.142.727	4	12.570.909
Instalaciones	9.045.455	10			-	9.045.455	904.545	904.545	9	8.140.909
Equipos de Informática	14.681.818	2			-	14.681.818	7.340.909	7.340.909	1	7.340.909
Rodados	40.909.091	5			-	40.909.091	8.181.818	8.181.818	4	32.727.273
Totales	80.350.000		-		-	80.350.000	19.570.000	19.570.000		60.780.000

2° Año

Bienes	Costo	Vida útil	Valor Fiscal	Coef. Rev.	Valor Reval.	Valor Registro	Deprec.	Dep. Acum.	Vida Rest.	Valor Fiscal
Muebles y Equipos de Oficina	15.713.636	5	12.570.909		-	12.570.909	3.142.727	6.285.455	3	9.428.182
Instalaciones	9.045.455	10	8.140.909		-	8.140.909	904.545	1.809.091	8	7.236.364
Equipos de Informática	14.681.818	2	7.340.909		-	7.340.909	7.340.909	14.681.818	0	-
Rodados	40.909.091	5	32.727.273		-	32.727.273	8.181.818	16.363.636	3	24.545.455
Totales	80.350.000		60.780.000		-	60.780.000	19.570.000	39.140.000		41.210.000

3° Año

Bienes	Costo	Vida útil	Valor Fiscal	Coef. Rev.	Valor Reval.	Valor Registro	Deprec.	Dep. Acum.	Vida Rest.	Valor Fiscal
Muebles y Equipos de Oficina	15.713.636	5	9.428.182		-	9.428.182	3.142.727	9.428.182	2	6.285.455
Instalaciones	9.045.455	10	7.236.364		-	7.236.364	904.545	2.713.636	7	6.331.818
Equipos de Informática	14.681.818	2	-		-	-	-	-	0	-
Rodados	40.909.091	5	24.545.455		-	24.545.455	8.181.818	24.545.455	2	16.363.636

Totales	80.350.000		41.210.000		-	41.210.000	12.229.091	36.687.273		28.980.909
----------------	-------------------	--	-------------------	--	----------	-------------------	-------------------	-------------------	--	-------------------

4° Año

Bienes	Costo	Vida útil	Valor Fiscal	Coef. Rev.	Valor Reval.	Valor Registro	Deprec.	Dep. Acum.	Vida Rest.	Valor Fiscal
Muebles y Equipos de Oficina	15.713.636	5	6.285.455		-	6.285.455	3.142.727	12.570.909	1	3.142.727
Instalaciones	9.045.455	10	6.331.818		-	6.331.818	904.545	3.618.182	6	5.427.273
Equipos de Informática	14.681.818	2	-		-	-	-	-	0	-
Rodados	40.909.091	5	16.363.636		-	16.363.636	8.181.818	32.727.273	1	8.181.818
Totales	80.350.000		28.980.909		-	28.980.909	12.229.091	48.916.364		16.751.818

5° Año

Bienes	Costo	Vida útil	Valor Fiscal	Coef. Rev.	Valor Reval.	Valor Registro	Deprec.	Dep. Acum.	Vida Rest.	Valor Fiscal
Muebles y Equipos de Oficina	15.713.636	10	3.142.727		-	3.142.727	3.142.727	15.713.636	0	-
Instalaciones	9.045.455	10	5.427.273		-	5.427.273	904.545	4.522.727	5	4.522.727
Equipos de Informática	14.681.818	4	-		-	-	-	-	0	-
Rodados	40.909.091	10	8.181.818		-	8.181.818	8.181.818	40.909.091	0	-
Totales	80.350.000		16.751.818		-	16.751.818	12.229.091	61.145.455		4.522.727

Resumen	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Revalúo	-	-	-	-	-	Balance
Dep. Ejerc.	19.570.000	19.570.000	12.229.091	12.229.091	12.229.091	Resultado
Dep. Acum.	19.570.000	39.140.000	51.369.091	63.598.182	75.827.273	Balance

Una vez que los bienes fueron revaluados son realizadas las depreciaciones. El fisco establece un año de vida útil y eso se tiene en cuenta para calcular.

Tabla 33. Liquidación del IVA, proyectado a 5 años

Crédito Fiscal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA crédito por Inversión	8.135.000				
IVA crédito por Funcionamiento	9.271.818	9.549.973	9.836.472	10.131.566	10.435.513
IVA crédito por Compra	19.904.743	20.501.885	21.116.942	21.750.450	22.402.964
total crédito fiscal	37.311.561	30.051.858	30.953.414	31.882.016	32.838.477

Débito Fiscal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA débito por ventas	49.548.059	51.034.501	52.565.536	54.142.502	55.766.777
total débito total	49.548.059	51.034.501	52.565.536	54.142.502	55.766.777

Liquidación del IVA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Crédito Fiscal					
Liquidación por 12 Meses	12.236.498	20.982.643	21.612.122	22.260.486	22.928.300
Liquidación por Mes	1.019.708	1.748.554	1.801.010	1.855.040	1.910.692
Liquidación en el Periodo	11.216.790	19.234.089	19.811.112	20.405.445	21.017.609
Pagado en el Año	11.216.790	20.253.797	21.559.665	22.206.455	22.872.649

Evaluación Financiera

Tabla 34. Ratios de Liquidez, proyectado a 5 años

Año1

Ratios de Liquidez

$$a) \quad \boxed{\text{Razón de Circulante} =} \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{162.307.380}{8.462.825} = \boxed{19,18}$$

$$b) \quad \boxed{\text{Prueba Ácida} =} \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Mercadería}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{161.452.187}{8.462.825} = \boxed{19,08}$$

Razón Circulante: Se puede observar la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, podemos decir que para el primer año de operación de la empresa cuenta con 19,18 veces para cubrir cada 1 guaraní de

deuda a corto plazo. Cuanto mayor sea el índice, mayor es la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones.

Prueba Acida: Esta prueba responde a la misma cantidad de veces que la empresa tiene para cubrir sus obligaciones a corto plazo, 19,08 de veces por cada 1 guaraní de deuda dentro del primer año.

Tabla 35. Ratios de Solvencia, proyectado a 5 años

		Año1
Ratios de Solvencia		
a)	Apalancamiento =	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{8.462.825}{226.387.380} = \mathbf{0,04}$
b)	Rotación Activo Fijo =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}} = \frac{495.480.589}{64.080.000} = \mathbf{7,73}$
c)	Rotación Activo Total =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \frac{495.480.589}{226.387.380} = \mathbf{2,19}$

Apalancamiento: Demuestra el porcentaje de activos comprometido y la capacidad de pago a largo plazo que posee la empresa. Es decir que el 0,04% del activo de la empresa está comprometido a terceros, lo cual demuestra una solvencia de la misma.

Rotación del Activo Fijo: Este ratio demuestra la capacidad de venta con relación a la inversión del activo fijo, dentro del primer año la empresa esta vendiendo 7,73 veces más del valor invertido en activo fijo, por lo que podemos decir que tiene muy buena rotación en las ventas.

Rotación del Activo Total: Demuestra la capacidad de la empresa para generar ventas con relación a su activo total. En el primer año de funcionamiento de la empresa la rotación de los activos totales se realizara 2,19 veces.

Tabla 36. Ratios de Rentabilidad, proyectado a 5 años

		Año1
Ratios de Rentabilidad		
a)	Utilidades sobre Ventas =	$\frac{\text{Utilidades Liquidas}}{\text{Ventas}} = \frac{47.939.555}{495.480.589} = \mathbf{9,68}$
b)	Rendimiento del Capital =	$\frac{\text{Utilidades Liquidas}}{\text{Capital}} = \frac{47.939.555}{169.985.000} = \mathbf{28,20}$
c)	Rendimiento Activo Total =	$\frac{\text{Utilidades Liquidas}}{\text{Activo Total}} = \frac{47.939.555}{226.387.380} = \mathbf{21,18}$
d)	Costo de Ventas con Ventas =	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{198.192.236}{495.480.589} = \mathbf{40,00}$
e)	Gastos Operativos con Ventas Netas =	$\frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{244.022.182}{495.480.589} = \mathbf{49,25}$

Utilidades sobre ventas: Indica la utilidad que se obtiene por cada guaraní de venta realizada, es decir, que en el primer año de funcionamiento de la empresa se obtiene 9,68% de utilidad por cada venta.

Rendimiento del capital: El primer año de funcionamiento de la empresa el capital retorna el 28,20% del total mediante las operaciones realizadas.

Rendimiento sobre el Activo Total: En el primer año se recupera el 21,18% el activo total gracias a las operaciones realizadas.

Gastos operativos con ventas netas: Este ratio representa el efectivo por operación de servicio de los gastos directos en el primer año alcanza un máximo de 49,25%

Conclusión del Estudio

Con este estudio financiero podemos mencionar que la investigación arrojó resultados que lleva a la empresa a una capacidad de poder llevarse a cabo, con una inversión de Gs. 169.985.000 con datos a favor de una financiación.

Como respuesta a nuestro objetivo específico contamos con los resultados de los presupuestos y los activos disponibles para cubrir el mismo e iniciar con datos positivos el negocio.

Con el capital operativo de Gs. 78.000.000 podemos cubrir los gastos de apertura del negocio y sus gastos de funcionamiento tratándose de salarios y costo de los servicios.

Estudio Económico

Introducción

El estudio económico constituye la última evaluación del proyecto de inversión, es el resultado de los análisis de carácter monetario que obtuvo, en donde se agrupa de manera ordenada toda la información para su evaluación.

El análisis económico es un proceso que consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros, para generar una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones; puesto que, la información registrada en los estados financieros por sí sola no resulta suficiente para realizar una planificación financiera pertinente o analizar e interpretar los resultados obtenidos para conocer la situación financiera de la empresa. (Rubio, 2007)

Objetivo General

Determinar el resultado del Estudio Económico para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, en la ciudad de Asunción, año 2021.

Objetivos específicos

Determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) de los próximos 5 años de una Consultora Contable para personas físicas y jurídicas, en la ciudad de Asunción, año 2021

Calcular el Valor Actual Neto (VAN) de los próximos 5 años de una Consultora Contable para personas físicas y jurídicas, en la ciudad de Asunción, año 2021

Demostrar el Beneficio Costo (BC) de los próximos 5 años de una Consultora Contable para personas físicas y jurídicas, en la ciudad de Asunción, año 2021

Justificación del Estudio

El objetivo fundamental de todo estudio económico es calcular la previsión de la rentabilidad final de la inversión para los inversionistas de la empresa, para poder decidir si ésta es financieramente viable.

Los indicadores financieros nos permitirán entender la ganancia sobre la inversión, los cambios de dinero a través del tiempo, el margen de recuperación del poder adquisitivo, el beneficio costo y el punto de equilibrio.

Aspecto Teórico

Estudio Económico

Valor Actual Neto (VAN)

Según (Pasqual, 2007) el VAN mide la deseabilidad de un proyecto en términos absolutos, calcula la cantidad total en que ha aumentado el capital como consecuencia del proyecto.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

El criterio de tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizado son iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. (Sapag, 2008, pág. 223)

Relación Beneficio – Costo (B/C)

Indicó que el análisis costo-beneficio es un método de toma de decisiones cuya intención es cuantificar los beneficios que se pueden obtener de un curso dado de acción, expresarlos en términos financieros (o términos financieros equivalentes) para después deducir los costos sociales y financieros estimados con el objetivo de que los resultados del curso de acción sean evaluados, valorados y expresados en términos monetarios. (Francis, 1976, pág. 189)

Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

El PRC es un indicador que mide en cuanto tiempo se recuperara el total de la inversión a valor presente.

Formula

$$\text{PRC} = \frac{\text{Saldo de la Inversión Inicial}}{\text{Resultado del Año Siguiente}}$$

Punto de Equilibrio (PE)

Define el Punto de Equilibrio como aquel donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con cuyos ingresos se igualan los costos totales y la empresa no reporta utilidad pero tampoco pérdida.

Puntos de Equilibrio Contable

El punto de equilibrio en contabilidad es un cálculo que permite saber a partir de qué punto una empresa empieza a auto sustentarse. En otras palabras, cuanto necesita vender para pagar todos sus costos y gastos fijos sin perder dinero.

Análisis de Sensibilidad.

Se le llama análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta, es decir, que tan sensible es la TIR o la VAN antes cambios en determinadas variables de la inversión, considerando que las demás no cambian

(Morales, 2009)

Fórmulas.

$$\text{TIR} = \frac{i1 + (i2 - i1) \text{VAN1}}{\text{VAN1} + \text{VAN2}}$$

$$\text{B/C} = \frac{\text{BA}}{\text{CA}}$$

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos y Gastos Fijos G}}{\text{MC\%}}$$

Interpretación de los Resultados.

Permite a una empresa tomar decisiones importantes que faculten su crecimiento. Además, se evalúan medidas para corregir o prevenir problemas en su performance tanto en temas contables, tributarios y de finanzas.

Metodología

Decisión de aceptar o rechazar el proyecto aplicando las técnicas de evaluación de proyectos de inversión que se presentan a continuación:

Desarrollo Económico

Tabla 37. Cálculo e Interpretación del Valor Actual Neto (VAN)

CALCULO DEL VAN			
Tasa de Descuento		10,00%	
Año	Flujo Neto Actual	Factor de Descuento	Flujo Neto Actualizado
0	-169.985.000		-169.985.000
1	83.452.187	0,909090909	75.865.624
2	63.556.661	0,826446281	52.526.166
3	69.182.228	0,751314801	51.977.632
4	68.815.097	0,683013455	47.001.637
5	70.648.862	0,620921323	43.867.385
		VAN 1 =	101.253.444

El VAN con saldo positivo indica que el proyecto es financieramente rentable

El Valor Actual Neto obtenido es de Gs. 101.253.444.

Tabla 38. Cálculo e Interpretación de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

CALCULO DEL TIR					
Tasa de Descuento		30,00%		35,00%	
Año	Flujo Neto Actual	Factor de Descuento	Flujo Neto Actualizado	Factor de Descuento	Flujo Neto Actualizado
0	-169.985.000		-169.985.000		-169.985.000
1	83.452.187	0,769230769	64.193.990	0,740740741	61.816.434
2	63.556.661	0,591715976	37.607.492	0,548696845	34.873.339
3	69.182.228	0,455166136	31.489.407	0,406442107	28.118.571
4	68.815.097	0,350127797	24.094.078	0,301068228	20.718.039
5	70.648.862	0,269329074	19.027.793	0,223013502	15.755.650
		VAN 1 =	6.427.759	VAN 2 =	-8.702.966

$$TIR = \frac{i1 + (i2 - i1) \frac{VAN1}{VAN1 + VAN2}}{TIR = 30,00\% \quad \frac{321.388}{15.130.726}}$$

$$TIR = 30,00\% \quad 2\%$$

$$TIR = 32,12\%$$

VAN Valor Actual Neto

TIR Tasa Interna de Retorno

i tasa de descuento

Tabla 39. Cálculo e Interpretación de la Relación Beneficio Costo (B/C)

Tasa de Descuento		10,00%		10,00%		
Año	Ingreso	Factor de Descuento	Ingreso Actualizado	Egreso	Factor de Descuento	Egreso Actualizado
0						169.985.000
1	545.028.648	0,909090909	495.480.589	461.576.462	0,909090909	419.614.965
2	561.379.508	0,826446281	463.950.006	497.822.847	0,826446281	411.423.841
3	578.220.893	0,751314801	434.425.915	509.038.665	0,751314801	382.448.283
4	595.567.520	0,683013455	406.780.630	526.752.423	0,683013455	359.778.993
5	613.434.545	0,620921323	380.894.590	542.785.684	0,620921323	337.027.205
BA			2.181.531.730		CA	2.080.278.287

VAN BA - CA

VAN 2.181.531.730 2.080.278.287

VAN 101.253.444 G

B/C $\frac{BA}{CA}$

$$B/C \frac{2.181.531.730}{2.080.278.287}$$

$$B/C \quad 1,05$$

Los beneficios superan los costos, por lo cual se determina la viabilidad del proyecto.

Tabla 40. Cálculo e Interpretación del Periodo de Recuperación del Capital (PRC)

Período	Utilidad	Saldo de la Inversión Inicial
Año 0		-169.985.000
Año 1	47.939.555	-122.045.445
Año 2	49.061.087	-72.984.359
Año 3	56.791.106	-16.193.252
Año 4	57.914.825	41.721.572
Año 5	59.037.828	100.759.400

$$PRC = \frac{\text{Saldo de la Inversión Inicial}}{\text{Resultado del Año Siguiente}}$$

Por regla de Tres Simple

		16.193.252	x
		57.914.825	12
			$x = \frac{194.319.029}{57.914.825}$
PRC =	0,28		
PRC =	3 año/s		x = 3
	3 meses		

La inversión podrá recuperarse en el plazo de 3 años y 3 meses

Tabla 41. Determinación e Interpretación de los Puntos de Equilibrios.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	545.028.648	561.379.508	578.220.893	595.567.520	613.434.545

Costos y Gastos Variables	218.952.172	225.520.737	232.286.359	239.254.950	246.432.599
Margen de Contribución	326.076.476	335.858.771	345.934.534	356.312.570	367.001.947
Costos y Gastos Fijos	242.624.290	272.302.110	276.752.306	287.497.473	296.353.085
Resultados	83.452.187	63.556.661	69.182.228	68.815.097	70.648.862
MC %	60%	60%	60%	60%	60%
Punto de Equilibrio Financiero	405.540.412	455.146.144	462.584.535	480.544.812	495.346.746

Punto de Equilibrio Financiero (G)	=	Costos y Gastos Fijos G
		MC %

Se requieren la venta de Gs. 405.540.412 en el primer año, Gs. 455.146.144 en el segundo, Gs. 462.584.535 en el tercero, Gs. 480.544.812 en el cuarto y Gs. 495.346.746 en el quinto, para cubrir los costos totales.

Conclusión del Estudio

En respuesta a nuestros objetivos específicos del estudio económico podemos mencionar los siguientes datos que arrojaron este análisis, una TIR de 32.12%.

Como segundo objetivo contamos con el Valor Actual Neto (VAN), positivo de Gs. 101.253.444 cuya inversión inicial de Gs. 169.985.000 se recuperara y cubrirá los costos y gastos del proyecto.

El tercer objetivo es demostrar el Beneficio Costo (BC) lo cual significa determinar la conveniencia del proyecto en términos monetarios de los costos y beneficios directos e indirectos del proyecto, lo cual arrojaron un 0,05 de beneficio.

Se determina la factibilidad económica considerando los resultados.

CONCLUSIÓN

En el resultado de los estudios de análisis y evaluación para comprobar la viabilidad de este proyecto de inversión para la Apertura de una Consultora Contable, para personas físicas y jurídicas, una empresa la cual está constituido en forma de unipersonal, para la prestación de servicios contables para poder brindarle servicios en tiempo y forma, en donde se estudia la inversión que se tendrá en el mismo y se obtiene un resultado positivo gracias a la aplicación de métodos y criterios de valuación que considera el valor del dinero a través de los tiempos.

Los resultados que se obtiene en el estudio técnico permiten proponer y analizar las diferentes opciones de equipamientos que se necesita para poder abrir una consultora contable, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos e instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. Además, que se debe contar con una localización en donde haya considerable circulación por parte de la sociedad y así poder perceptible y rentable arrancar con este proyecto.

El requerimiento financiero que precisa la empresa para los compromisos anuales es de una suma importante, para los cuales la empresa deberá ser planificada a un plazo determinado, para poder así ir cubriendo los costos y gastos para el tipo de empresa de acuerdo a la demanda de los servicios contables. Por este medio pudimos constatar que la inversión necesaria es de G. 169.985.000.

Los resultados suministrados en la evaluación económica fueron favorables ya que en el VAN pudimos obtener un monto de Gs. 101.253.444, lo que significa la recuperación total del monto de nuestra inversión inicial y la cobertura total de todos los costos y gastos: la TIR asciende al 32,12% superior en puntos porcentuales a la tasa mínima aceptable de retorno; la Relación Beneficio/Costo arroja un resultado de G. 1.05, lo que significa que con ello el proyecto devuelve G. 0.05 por cada guaraní invertido, siendo el periodo de recuperación del capital de aproximadamente 3 años y 3 meses, por lo tanto; el

resto del tiempo de vida del proyecto genera recursos por encima del capital recuperado íntegramente.

Acorde la bibliografía desarrollada, la manera de determinar la rentabilidad de un proyecto radica en la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. Entre los primeros se encuentra los “índices o ratios “financieros que se obtiene del balance general y del Estado de Resultados. Con esto se dan por compensadas todos los argumentos trazados en el proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguayo Caballero, P. (2006). Contabilidad Básica (Primera Edición). Asunción, Paraguay: AGR- Servicios Gráficos.
- Ámez, F. M. (2002). Diccionario de Contabilidad y Finanzas. Madrid, España Editora: Cultural, S.A.
- Andrade, Toscano y Parrales. (2018). El estado de flujo efectivo, herramienta de gestión para evaluar la capacidad de los administradores. FADMI.
- Armstrong, k. y. (2003).
- Ayaviri. (2003) Contabilidad Básica Y Documentos Mercantiles. Edición 1º; Editorial “N-DAG”; Argentina.
- Burbano Ruiz, J. E. (2005). Presupuestos Enfoque de gestión, planeación y control de recursos (Tercera edición). Colombia: Editorial Nomos Mc Graw Hill
- Chiavenato. (1993) Administración de Recursos Humanos. McGraw – Hill.
- Chiavenato. (2003). Iniciación a la Administración General. México.
- Ruoti. (2013). Instructivo Tributario. Asunción.
- Sampieri, R. H. (2006). Metodología de la Investigación (4º ed.). México: McGraw-Hill.
- Sapag y Sapag. (1989). Preparación y evaluación de proyecto. México.
- Thompson. (2006). Misión y Visión. Colegio ISMA
- Garces Montalvan, C. (1999). *Los recursos humanos para la pequeña y mediana empresa*. Ciudad de México, México: Universidad Iberoamericana.
- Gómez, M. M. (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. Córdoba Rep. Argentina, Argentina: Editorial Brujas.

Gutiérrez Navarro, C. (2014). *Como aprovechar las ideas creativas en el mundo empresarial*. Madrid, España: ESIC Editorial.

Hamilton Wilson, M. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados*. Colombia: Convenio Andrés Bello.

Hernández Orozco, C. (2007). *Análisis administrativo. Técnicas y métodos*. Costa Rica: EUNED.

Herrero Palomo, J. (2001). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa*. España: Editorial Paraninfo.

Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (2001). *Guía para representación de proyectos*. Madrid, España: Siglo XXI.

Ley de Creación del Instituto de Previsión Social N° 1860/1950, Congreso de la Nación Paraguaya (1950).

Ley de Modernización y Simplificación Tributaria N° 6380/2019, Congreso de la Nación Paraguaya (2019).

Ley del Comerciante N° 1034/1983. Congreso de la Nación Paraguaya (1983).

Ley que Establece el Código del trabajo N° 213/1993, Congreso de la Nación Paraguaya (1993).

Ley que Establece el régimen tributario para las municipalidades de 1, 2, 3 categoría N° 620/1976, Congreso de la Nación Paraguaya (1976).

Ley que establece el Registro Único de Contribuyentes N° 1352/1988, Congreso de la Nación Paraguaya (1988).

López, M. D. González de la Cuesta, M. y Muñoz Torres, M. J. (2010). *Fundamentos de economía, empresa, derecho, administración y metodología de la investigación aplicada a la RSC colección sostenibilidad y responsabilidad social corporativa*. España: Netbiblo.

- Martínez, P. D y Gutiérrez Milla, A. (2005). La elaboración de un plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral. Madrid, España: Ediciones Diaz de santos.
- Muñiz, L. y Muñiz González, L. (2009). *Control presupuestario*. Barcelona, España: Profit editorial.
- Murguía Alonso, E.G. y Ocegueda Melgoza, V. (2006). *Teoría de las organizaciones*. Ciudad de México, México: Ediciones Umbral.
- Nicolas, P. (2009). *Costes para la dirección de empresas*. Barcelona, España: Univ. Autónoma de Barcelona.
- Nuila de Mejía, J. A. y Aguirre Castro, C. A. (2003). *Instituto Interamericano de Cooperación Para la Agricultura*. Venezuela: IICA Biblioteca Venezuela.
- Parkin, M., Esquivel, G y Muños, M. (2007). *Macroeconomía Versión Latinoamérica*. Guadalajara, México: Pearson Educación/
- Pérez, L. E. (1993). *Un Método Eficaz Para el Análisis Financiero de Pequeños y Medianos Proyectos de Inversión*. San José, Costa Rica: IICA Biblioteca Venezuela.
- Ramírez, E. (2004). *Proyectos de inversión competitivos. Formulación y evaluación de proyectos de inversión con visión emprendedora estratégica*. Palmira, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Resolución que actualiza la normativa para el control de los fertilizantes, biofertilizantes, inoculantes y enmiendas de uso agrícola N° 564/2010, Congreso de la Nación Paraguaya (2010).
- Rojas Medina, R. (2007). *Sistemas de costos: un proceso para su implementación*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Samuelson, P. A. y Nordhaus, W. D. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica*. Ciudad de México, México: Editor sponsor.

Servicio de Minas del Estado, Departamento de Producción, Servicio Nacional de Geología y Minería (2012). *Anuario de la minería de Chile*. Providencia, Chile: El Servicio.

Tanaka Nakasone, G. (2001). *Análisis de Estados Financieros Para la Toma de Decisiones*. Lima, Perú: Fondo Editorial PUCP.

Toral Gutiérrez, C. y Preciado Cisneros, M. (1985). *Curso de Matemáticas*. México: Editorial Progreso.

Villarreal Morales, J. (2000). *Cucunubá: modelo para un desarrollo sostenible*. Bogotá, Colombia: Universidad de Bogotá.

Vivanco, M. (2005). *Muestreo Estadístico. Diseño Y Aplicaciones*. Santiago, Chile: Editorial Universitaria.