



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL**  
**Y DERECHO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA**  
**OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTADURIA PÚBLICA**  
**Y AUDITORIA-CPA**

**EMPRENDIMIENTO**

**TEMA:** ESTUDIO Y ANALISIS DE LA CREACION DE UNA ASESORIA  
CONTABLE, TRIBUTARIA Y FITOSANITARIO EN EL AMBITO  
AGRICOLA DEL CANTON MILAGRO

**Autores:**

Sr. SILVA TEJADA IVAN LEONARDO  
Sr. GUZMAN MEJIA FREDDY ALEXIS

**Tutor:**

MAE. SERRANO MANTILLA GONZALO LENIN

**Milagro, Octubre 2019**

**ECUADOR**

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

Presente.

Yo, GUZMAN MEJIA FREDDY ALEXIS en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación **ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN PARA EL DESARROLLO Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTABLE/ TURISMO SOSTENIBLE(EMPRENDIMIENTO)** , de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 31 de octubre de 2019

Freddy Guzmán

GUZMAN MEJIA FREDDY ALEXIS

Autor I

C.I: 0941148884



## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

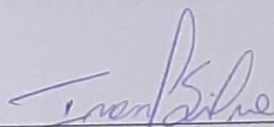
Presente.

Yo, SILVA TEJADA IVAN LEONARDO en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN PARA EL DESARROLLO Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTABLE/ TURISMO SOSTENIBLE(EMPREDIMIENTO) , de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 31 de octubre de 2019



SILVA TEJADA IVAN LEONARDO

Autor 2

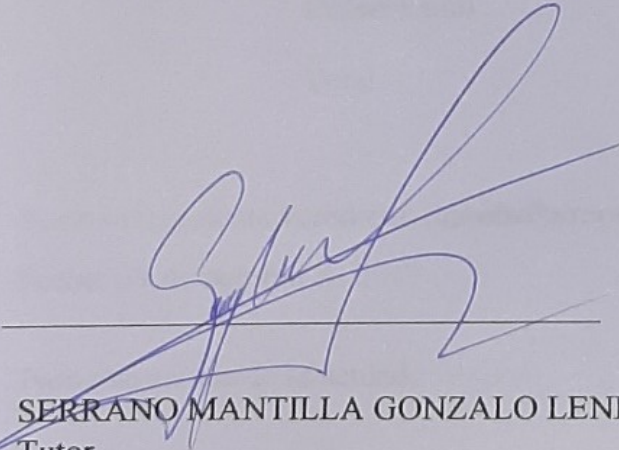
C.I: 0927565515



## APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO

Yo, SERRANO MANTILLA GONZALO LENIN, en mi calidad de tutor del Emprendimiento, elaborado por los estudiantes GUZMAN MEJIA FREDDY ALEXIS y SILVA TEJADA IVAN LEONARDO , cuyo tema de trabajo de Titulación es ESTUDIO Y ANALISIS DE LA CREACION DE UNA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FITOSANITARIO EN EL AMBITO AGRICOLA DEL CANTON MILAGRO, que aporta a la Línea de Investigación ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN PARA EL DESARROLLO Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTABLE/ TURISMO SOSTENIBLE(EMPRENDIMIENTO) previo a la obtención del Grado INGENIERO EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA ; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Emprendimiento de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, 31 de octubre de 2019



SERRANO MANTILLA GONZALO LENIN  
Tutor  
C.I: 0912456589

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

MAE. SERRANO MANTILLA GONZALO LENIN

MAE. PEREZ SALAZAR JAZMÍN ALEXANDRA

MAE. OCHOA GONZALEZ CARLOS ROBERTO

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERO EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA presentado por el estudiante GUZMAN MEJIA FREDDY ALEXIS

Con el tema de trabajo de Titulación: ESTUDIO Y ANALISIS DE LA CREACION DE UNA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FITOSANITARIO EN EL AMBITO AGRICOLA DEL CANTON MILAGRO.

Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	[61.67]
Defensa oral	[24.67]
Total	[86.34]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 31 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	SERRANO GONZALO LENIN MANTILLA	
Secretario (a)	PEREZ SALAZAR ALEXANDRA JAZMÍN	
Integrante	OCHOA GONZALEZ CARLOS ROBERTO	

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

MAE. SERRANO MANTILLA GONZALO LENIN

MAE. PEREZ SALAZAR JAZMÍN ALEXANDRA

MAE. OCHOA GONZALEZ CARLOS ROBERTO

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERO EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA presentado por el estudiante SILVA TEJADA IVAN LEONARDO

Con el tema de trabajo de Titulación: ESTUDIO Y ANALISIS DE LA CREACION DE UNA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FITOSANITARIO EN EL AMBITO AGRICOLA DEL CANTON MILAGRO.

Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:

Estructura	61.67
Defensa oral	24.67
Total	86.34

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 31 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos		Firma
Presidente	SERRANO GONZALO LENIN	MANTILLA	
Secretario (a)	PEREZ SALAZAR ALEXANDRA	JAZMÍN	
Integrante	OCHOA GONZALEZ ROBERTO	CARLOS	

## **DEDICATORIA**

Este trabajo es dedicado en primer lugar a Dios por haberme dado el conocimiento necesario para poder cumplir mi meta y a mi madre por darme el apoyo suficiente para seguir adelante durante estos años de sacrificio y también a mis familiares que fueron un apoyo fundamental durante este proceso, al igual que a mis hermanos que de una u otra manera por sus consejos me guiaron para que yo sea hoy en día un profesional con principios y valores.

**Freddy Alexis Guzmán Mejía**

Este proyecto es dedicado a Dios porque es el único ser en la tierra que nos brinda el conocimiento y guía para poder realizar todo lo que uno se proponga y gracias a Él estar donde estoy, luego dedicado a mi hija quien es mi inspiración y mi motivación por cumplir una etapa más en mi vida y poder lograr ser profesional y así darle una mejor calidad de vida a ella, también a mis padres porque han estado siempre ahí cuando más los he necesitado y han sido muy importante en este proceso, además de enseñarme principios que me han ayudado en todos los ámbitos de mi vida y hoy en la parte académica.

**Iván Leonardo Silva Tejada**

## **AGRADECIMIENTO**

Siempre agradecido con Dios por darme su bendición y sabiduría necesario para poder salir adelante en mi carrera académica, también a los docentes de la Universidad estatal de milagro por brindarme todo su conocimiento necesario durante todos estos años de estudio, también a mis padres y familiares que fueron los motores fundamentales para yo poder cumplir mis sueños y al Ingeniero Gonzalo Serrano principalmente por habernos colaborado durante este proceso de titulación quien con su dirección, conocimiento, enseñanza permitió el desarrollo de este trabajo.

**Freddy Alexis Guzmán Mejía**

Agradecido a Dios por darme la oportunidad de haber llegado a esta etapa de mi vida y poder lograr salir adelante en mi carrera académica, también agradecido con cada uno de los docentes de la Universidad Estatal de Milagro, ya que cada uno compartió de sus conocimientos e ir ayudando a moldear mis conocimientos y también enseñarme de la parte humana valores que me ayudan a ser mejor cada día, también a mi hija, mis padres y hermano y quien son mi fuerzas y motivaciones para seguir y lograr cada meta y al Ing. Gonzalo Serrano, por su tiempo y brindar de sus conocimientos en este proceso de titulación ya que con su dirección hemos logrado cumplir con este proyecto y a mis amigos por brindarme apoyo en momentos que más los he requerido.

**Iván Leonardo Silva Tejada**



## ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR .....	II
DERECHOS DE AUTOR .....	III
APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO .....	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR .....	V
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR .....	VI
DEDICATORIA .....	VII
AGRADECIMIENTO .....	VIII
ÍNDICE GENERAL.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS .....	X
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
RESUMEN.....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCIÓN .....	3
1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO .....	4
2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN .....	7
3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS.....	27
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	32
5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL .....	36
6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO .....	44
7. ESTUDIO FINANCIERO .....	49
CONCLUSIONES .....	56
RECOMENDACIONES.....	57
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	58

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Matriz Foda .....	5
Figura 2. Diagrama del Flujo del proceso del Bien.....	27
Figura 3. Instalaciones .....	28
Figura 4. Instalaciones .....	29
Figura 5. Localización Macro .....	30
Figura 6. Localización Micro.....	31
Figura 7. Logo.....	31
Figura 8. Estructura organizacional .....	32
Figura 9. Flujo de Procesos Administrativo .....	34

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz FOFA DODA.....	6
Tabla 2. Pregunta 1 Encuesta.....	11
Tabla 3. Pregunta 2 Encuesta.....	12
Tabla 4. Pregunta 3 Encuesta.....	14
Tabla 5. Pregunta 4 Encuesta.....	15
Tabla 6. Pregunta 5 Encuesta.....	16
Tabla 7. Pregunta 6 Encuesta.....	17
Tabla 8. Pregunta 7 Encuesta.....	18
Tabla 9. Pregunta 8 encuesta.....	19
Tabla 10. Pregunta 9 Encuesta.....	21
Tabla 11. Pregunta 10 Encuesta.....	22
Tabla 12. Tabla Estrategia Del Marketing Mix.....	26
Tabla 13. Tabla Matriz de Insumo.....	28
Tabla 14. Matriz de Maquinaria y Equipo.....	29
Tabla 15. Matriz Instalación Equipo y Maquinaria.....	35
Tabla 16. Mitigación.....	42
Tabla 17. Compensación.....	43
Tabla 18. Plan de Control Ambiental Interno.....	43
Tabla 19. Inversión y Fuente de Financiamiento.....	44
Tabla 20. Capital de Trabajo.....	45
Tabla 21. Tabla de Amortización.....	45
Tabla 22. Depreciación.....	46
Tabla 23. Depreciación.....	46
Tabla 24. Proyección de egresos.....	47
Tabla 25. Gastos.....	48
Tabla 26. Gastos Administrativos.....	48
Tabla 27. Estado de Situación Inicial.....	49
Tabla 28. Estados Financieros Proyectados.....	50
Tabla 29. Flujo de Caja.....	51
Tabla 30. Estado de Resultado Proyectado.....	52
Tabla 31. Análisis de la Rentabilidad.....	53
Tabla 32. Tasa Rendimiento Promedio.....	53
Tabla 33. Ratios Riesgos y Razones Financieras.....	53
Tabla 34. Punto de Equilibrio.....	54
Tabla 35. ROS.....	54

## ÍNDICE DE GRAFICOS

Graficos 1. Pregunta 1 Encuesta.....	12
Graficos 2. Pregunta 2 Encuesta.....	13
Graficos 3. Pregunta 3 Encuesta.....	14
Graficos 4. Pregunta 4 Encuesta.....	15
Graficos 5. Pregunta 5 Encuesta.....	16
Graficos 6. Pregunta 6 Encuesta.....	17
Graficos 7. Pregunta 7 Encuesta.....	18
Graficos 8. Pregunta 8 encuesta.....	20
Graficos 9. Pregunta 9 Encuesta.....	21
Graficos 10. Pregunta 10 Encuesta.....	22
Graficos 11. Razones Financieras.....	54



# ESTUDIO Y ANALISIS DE LA CREACION DE UNA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FITOSANITARIO EN EL AMBITO AGRICOLA DEL CANTON MILAGRO

## RESUMEN

En la actualidad llegar al éxito para las empresas, organizaciones o instituciones, presenta una constante lucha para volverse competitivo ya que lo primordial es sobrevivir con la actividad que estas desempeñando, por lo que se trata de establecer estrategias y procedimientos donde ayuden a la efectividad del servicio a los pequeños productores agrícolas y así puedan generar rentabilidad y ganancias.

La exigencia de la regulación, así como las sanciones a las que se exponen los microempresarios requiere una solución en firme que a la larga disminuya el costo al que pudieran llegar más allá de los valores necesarios a pagar por impuestos.

Los servicios de asesorías pretenden brindar un gran apoyo hacia los productores agrícolas para que tengan un respaldo en las tomas de decisiones tanto contable, tributarias y fitosanitario para que los registros y libros le den confianza de analizar su funcionamiento y poder optar estrategias a largo plazo que les permita alcanzar posicionamiento y reconocimiento en su entorno competitivo.

La implementación de la empresa CONFITO S.A ofrece los servicios de asesoría contable tributaria y un buen control fitosanitario a los pequeños productores agrícolas con la finalidad de poder resolver sus problemas más complejos y también hacer que su actividad sea de calidad y reduzcan sus costos.

El presente trabajo de investigación y propuesta de emprendimiento espera cubrir esta necesidad.

**PALABRAS CLAVE:** Asesoría, productores, contable, tributaria y fitosanitario.

# ESTUDIO Y ANALISIS DE LA CREACION DE UNA ASESORIA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FITOSANITARIO EN EL AMBITO AGRICOLA DEL CANTON MILAGRO

## ABSTRACT

At present, reaching success for companies, organizations or institutions, presents a constant struggle to become competitive since the main thing is to survive with the activity that you are performing, so it is about establishing strategies and procedures where they help the effectiveness of service to small agricultural producers and thus generate profitability and profits.

The requirement of regulation, as well as the sanctions to which microentrepreneurs are exposed, requires a firm solution that will eventually reduce the cost they could reach beyond the necessary values to pay for taxes.

The advisory services aim to provide great support to agricultural producers so that they have support in decision-making, both accounting, tax and phytosanitary, so that the records and books give them confidence to analyze their operation and to be able to choose long-term strategies that allow them to achieve positioning and recognition in their competitive environment.

The implementation of the company CONFITO S.A offers the services of tax accounting advice and good phytosanitary control to small agricultural producers in order to solve their most complex problems and make their activity quality and reduce their costs.

This research project and entrepreneurship proposal hopes to cover this need.

**KEY WORDS:** Advice, producers, accountant, tax and phytosanitary.

## INTRODUCCIÓN

Lo primordial de este emprendimiento es de implementar la creación de la empresa CONFITO S.A que brinda los servicios de asesorías contable tributaria y financiera también de control y manejo contra la sigatoka negra en las empresas agrícolas en el cantón Milagro. También dentro de esta consultoría tiene una gran reputación por lo que determina ayudar a los clientes a resolver problemas complejos y donde no solo brinda consejos oportunos, por lo que se ve resultados visibles con gran habilidad y profesionalismo.

El objetivo es poder dar una asesoría de calidad y por ende contar con personal bien capacitado ya sea por sus conocimientos, eficiencia y esfuerzo de un equipo de trabajo competente.

En el cantón Milagro por ser una región agrícola la cual engloba una gran cantidad productos entre ellos más se enfoca en el banano cuya producción es muy grande, existe una área de 3.800 hectáreas de plantación dedicadas a esta labor, también existen otras labores agrícolas a la cual está la caña de azúcar donde ocupa 18.285,11 hectáreas y el cacao el cual posee una dimensión 9.361,17 hectáreas.

Los profesionales que tiene nuestra empresa consultora se encuentran aptamente capacitados, donde estarán siempre en contacto con nuestro cliente verificando la información o situación real del negocio con la finalidad de elaborar estrategias o planteamiento para así tomar decisiones correctas.

Existen gran cantidad de pequeños productores que se dedican a la producción agrícola en el Cantón Milagro ya que por la ley de régimen tributario interno les obliga a las personas naturales y jurídicas a declarar sus impuestos.

Actualmente existen una gran cantidad de pequeños productores que manejan pocas hectáreas de cultivo agrícolas y estos a su vez cuentan con pocos conocimientos tanto en la parte contable, tributaria y fitosanitario.

El propósito de esta investigación reside en el estudio y análisis de los factores que influyen en el desconocimiento contable, tributario y fitosanitario que tienen los pequeños productores agrícolas y esto les presenta problemas en el desenvolvimiento económico tanto administrativos como financieros de sus negocios, a medida que pasa el tiempo surge la obligación y también la necesidad de actualizarse constantemente para así poder resolver los inconvenientes mediante los servicios de calidad que brinda la compañía de consultoría.



# CAPÍTULO 1

## 1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

### 1.1. Descripción del negocio

La idea de negocio es poder implementar una asesoría contable tributaria y financiera también de Control y manejo de Sigatoka negra en la ciudad de Milagro y sus alrededores, la misma que se caracterizará por romper paradigmas del control de la sigatoka, realizando un mejor control de programas para aplicación esto llevando un buen control y reduciendo costos por hectárea, haciendo que las empresas que requieran de nuestros servicios obtengan rentabilidad de sus productos.

### 1.2. Misión

Ofrecer asesorías de alta confiabilidad, tecnicidad, desarrollando planes estratégicos, fomentando innovación y mejoras de costeo.

### 1.3. Visión

Estar entre las empresas de asesorías más rentables y eficientes a nivel de la ciudad y nacional, gozando de la preferencia de nuestros clientes.

### 1.4. Objetivo General

Ofrecer un servicio de alta calidad y confiabilidad, contribuyendo en el ahorro de nuestros clientes y asegurar su patrimonio familiar por medio de prácticas regidas por la normativa de régimen interno.

### 1.5. Objetivos Específicos

- Contratar personal capacitado que puedan dar diagnósticos eficaces de estado de la plantación.
- adaptar nuestros planes de control de sigatoka de acuerdo con las necesidades de la finca.
- Establecer controles eficaces para la aplicación adecuada de productos.
- Establecer una apropiada estructura organizacional para que la distribución de cargos y funciones sea la óptima.
- Diseñar estrategias para la introducción y posicionamiento del servicio en el mercado local.

- Determinar si los pequeños productores agrícolas estarían dispuestos a que una compañía de asesoría contable, tributaria y fitosanitario se encargue de manejar su situación financiera.

### 1.6. FODA

<b>F</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Precios competitivos.</li> <li>➤ Variedad de planes de acuerdo con las necesidades de los clientes.</li> </ul>	<b>O</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Pocas empresas ofrecen algo novedoso.</li> <li>✓ Reducción de costos.</li> </ul>
<b>D</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Capacidad financiera limitada.</li> <li>❖ No contar con oficina propia.</li> </ul>	<b>A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencias.</li> <li>• Cambios económicos del estado.</li> </ul>

Figura 1. Matriz Foda

Fuente: (Humphrey, 2004)

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

### 1.7. MATRIZ FO FA DO DA

<b>INTERNO</b>	<b>FORTALEZA</b>	<b>DEBILIDAD</b>
<b>EXTERNO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Precios competitivos.</li> <li>2. Variedad de planes de acuerdo con las necesidades de los clientes.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad financiera limitada.</li> <li>2. No contar con oficina propia.</li> </ol>

<p><b>OPORTUNIDAD</b></p> <p>1. Pocas empresas ofrecen algo novedoso.</p> <p>2. Reducción de costos.</p>	<p>F2O1 brindar servicios novedosos que serán de beneficios para nuestros clientes.</p> <p>F1O2 Los clientes podrán sentir la seguridad que su dinero será una gran inversión en lo que corresponde a la asesoría.</p>	<p>D1O2 Al realizar asesorías personalizadas de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes vamos a poder identificar los problemas y al ver ir dando soluciones.</p> <p>D2O1 Realizar asesorías gratuitas para que comprueben la calidad de los servicios.</p>
<p><b>AMENAZA</b></p> <p>1. Competencias.</p> <p>2. Cambios económicos del estado.</p>	<p>F2A2 Mantener los precios y calidad de servicios.</p> <p>F1A1 Estar constantemente capacitados para continuar brindando un excelente servicio.</p>	<p>D1A2 Brindar paquetes de asesorías que beneficiarían a nuestros clientes.</p> <p>D2A1 Buscar asesorías para que nuestro personal este altamente calificados para poder brindar un excelente servicio.</p>

Tabla 1. Matriz FOFA DODA

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**



## CAPÍTULO 2

### 2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

#### 2.1. Análisis del mercado

Por medio de datos referenciales se ha establecido que existen personas obligadas a llevar contabilidad que no tienen claro o no saben cómo organizar el giro del negocio o muy poco sabe sobre la cultura tributaria y las exigencias de las entidades del estado, dando como resultado multas por moras en declaraciones tributarias, por falta de documentaciones para el correcto funcionamiento del giro del negocio, además se ha visto que la parte agrícola muchas asesorías contables no tienen el conocimiento suficiente o no se derivan por esa rama ya que requiere un método diferente para llevar la contabilidad.

En la actualidad tenemos que en el sector bananero muchas veces no se lleva un buen control de los gastos o costos por el control de la sigatoka y solo se paga de acuerdo a las recomendaciones dadas por las personas que le llevan el sistema de aplicaciones, pero no se ha logrado obtener benéficos rentables a favor de las empresas dedicadas a la producción de banano, por lo que nuestro fuerte será el banano pero también estaremos realizando asesorías en otras áreas como el cacao, Caña de Azúcar, Arroz, entre otros ya que tendremos un técnico especializado en estas áreas.

Para obtener un resultado favorable del mercado se debe realizar una planificación sobre los procesos y ejecución de la producción, fijación en los costos, ofertas, tanto sea por bienes o por servicios (Ramirez-Corzo, 2010).

Consiste en un conjunto de indagaciones que te permitirán adquirir una recolección de información de datos históricos y actuales sobre la oferta y la demanda del producto o servicio hacia un área determinada, también sería de gran importancia considerar de lo que esto permitirá tener una buena perspectiva sobre el servicio que se vaya a dar a nuestros clientes.

Nuestro segmento de mercado de los consumidores preferenciales es aquellos Mercado de la demanda

En el área de asesorías contables actualmente hay varias que ofrecen sus servicios profesionales ya sea por declaraciones de lo cual el precio puede estar desde \$5.00 en adelante de acuerdo con la cantidad de las ventas hasta el valor de un sueldo base si la persona que requiere de los servicios profesionales requiere que le lleve la contabilidad de una forma más

continua y presencial, todo esto varía de acuerdo a las necesidades de los Clientes, esto para negocios no agrícolas, por lo que son pocas las asesoras contables que ofrecen servicios en la parte agrícola.

La demanda está comprendida en los clientes que deseen mejorar sus registros contables y obtener siempre una economía sea por mejorar los costos o la no realización de compras innecesarias, ya que nuestros servicios se especifican en poder crear una cultura tributaria y que sean nuestros servicios accesibles para nuestros clientes, ofreciendo asesorías personalizadas de acuerdo con las necesidades de los clientes tanto por asesorías Contables como en lo que se refiere a asesorías Agrícolas.

Nuestra empresa Asesora se basa en el servicio de capacitaciones para que las empresas agrícolas lleven un buen servicio de asesorías contable tributaria y financiera también de un control de manejo contra Plagas y enfermedades que puedan afectar el curso y ritmo de la producción de sus plantaciones y se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicio que el mercado reclama por lograr la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

### **2.1.2 Segmento De Mercado De Consumo De Preferencia**

Confito, será reconocida por sus excelentes servicios de asesorías tanto sea contables como Fitosanitarias, de las cuales tenemos lo siguiente:

1. Contabilidad
2. Tributación
3. Capacitación
4. Asesorías fitosanitarias
5. Elaboración de presupuestos

### **2.1.3 Tipos de consumidor**

Existen varios tipos de clientes los que solo van a requerir de unas asesorías contables, los que solo requieran asesorías fitosanitarias y los que deseen realizar asesorías en los 2 ámbitos.

### **2.1.4 Potencial Del Mercado**

El mercado potencial es la ciudad de Milagro, por lo que nos hemos dispuesto colocarla en el Centro de la Ciudad, además que Milagro está cerca de cantones como Mariscal Sucre, Simón Bolívar, Yaguachi, entre otros, que da la posibilidad de un eventual crecimiento.

### **2.1.5 Identificación Y Caracterización De La Demanda**

La demanda está comprendida en los clientes que deseen mejorar sus registros contables y obtener siempre una economía sea por mejorar los costos o la no realización de compras innecesarias.

### **2.1.6 Identificación Y Caracterización De La Oferta**

Como Asesoría hemos tomado la exigencia de los potenciales clientes y así poder contribuir con cada una de sus expectativas.

Ofrecemos asesorías de excelente calidad, confiables, entendibles y a un costo accesible.

### **2.1.7 Ventajas Competitivas**

Entre las ventajas competitivas tenemos los siguientes:

- Asesorías a precios accesibles a los clientes.
- Confiabilidad en nuestros servicios de asesorías.
- Negociación con los proveedores
- Empleo de una adecuada y moderna tecnología para las herramientas de trabajo y reportaría.
- Personal calificado con adecuada experiencia.
- Excelente ubicación.
- Ahorro certificado.

### **2.1.8 Estructura Competitiva: Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter**

#### **Poder de Negociación de los Proveedores**

La capacidad de la negociación que se tiene con los proveedores influye mucho en la competencia de una empresa siempre y cuando existan más proveedores, principalmente se considera optimiza esta fuerza tiene muy poca importancia ya que nuestro insumo primordial es el recurso humano, de tal manera CONFITO ofrece seguridad.

Considerando que nuestra empresa está relacionada con el sector de servicios no se necesita muchos proveedores, pero sin embargo se puede considerar un buen elemento a un proveedor profesional tanto en el area contable y tributaria como fitosanitario que pueda ser eficiente para la compañía.

#### **Poder de Negociación de los Clientes**



Los clientes consideran mucho los precios que van a pagar por los servicios que van a adquirir, por lo cual tenemos un plan de asesorías de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes.

Se considera que los clientes son la parte fundamental de la compañía ya que si no tuviéramos clientes no tendría liquidez y tampoco se podría mantener en el mercado actual. Se puede decir que los clientes tienen el poder de negociar los servicios de asesoría y por esta parte no existe ningún problema de negociación.

#### **Amenaza de Productos Sustitutos**

En algunas empresas veces introducir servicio sustituto ya que esto a algunos casos les proporciona mayor acogida, la presión que presenta este tipo de competencia por el servicio que se ofrece aumenta por los bajos precios de los sustitutos.

Se va considerar como servicios sustitutos a las capacitaciones que hacen gratuitas realizadas por algunas instituciones públicas como el SRI para dar y ofrecer un buen servicio a los pequeños productores agrícolas.

#### **Amenaza de Nuevos Entrantes**

En esta fuerza presenta una gran importancia cuando en la empresa existe mucha facilidad del ingreso de nuevos entrantes, otras organizaciones cuentan con fuertes barreras tales como: conocimiento especializado, tecnología y experiencia también lealtad del cliente, por esta razón llegan a meterse en el mercado, sin embargo, las empresas deben crear estrategias para poder mantenerse en la competitividad.

Se considera que hoy en día hay una gran cantidad de amenaza de nuevos entrantes ya que existen muchas empresas de consultoría y asesoría, a la vez tengan la experiencia y conocimiento necesaria para brindar los servicios a los productores agrícolas.

#### **Grado de Rivalidad**

El grado de rivalidad de este mercado es ALTA debido a que las Asesoras compiten entre ellas por la similar línea de asesorías que ofrecen sin embargo consideramos que nuestra asesoría no se verá afectado con esto ya que ofrecemos una línea de servicios diferentes de reducción de costos y mejoramiento de los procesos contables y fitosanitarios.

En el mercado empresarial actual de la Ciudad de Milagro existen gran número de compañías de consultoría y asesoría ya que cuentan con experiencia y buena acogida por los clientes. Para ello se pretende hacer campañas de marketing y entregando

críticos a los productores agrícolas para hacerles conocer de los servicios de asesoría que se brindan por un personal profesional capacitado.

## 2.2. Mercado de la demanda

Nuestra empresa se basa en el servicio de capacitaciones para que las empresas agrícolas lleven un buen servicio de asesorías contable tributaria y financiera también de un control de manejo contra enfermedades y plagas, se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicio que el mercado reclama por lograr la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

## 2.3. Investigación de Mercado

### 2.3.1. Segmentación del Mercado

De acuerdo a nuestra propuesta de la creación de la asesoría en la Ciudad de milagro, se pudo identificar es una ciudad que tiene una parte agrícola y en sus alrededores por lo cual no tiene una cultura tributaria o no saben los beneficios de cumplir con las leyes y organismos competentes.

De acuerdo a los datos dados por el INEC, Milagro tiene 4676, agricultores (INEC, 2010)

### 2.2.1 Análisis e Interpretación de Resultados

**¿De qué manera el cumplir con las obligaciones tributarias le puede ayudar a usted?**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Cumplir con la ley	62	26.5%
Llevar un mejor control de nuestros ingresos y gastos	102	44.1%
Ayudar con la generación de impuestos al estado	20	8.8%
Obtener una cultura tributaria	48	20.5%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 2. Pregunta 1 Encuesta

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**



Gráficos 1. Pregunta 1 Encuesta

### Análisis

En esta primera pregunta obtuvimos la respuesta de 232 personas en base a área agrícola, obteniendo resultados favorables en lo que concierne a la importancia de cumplir con la tributación.

### Interpretación

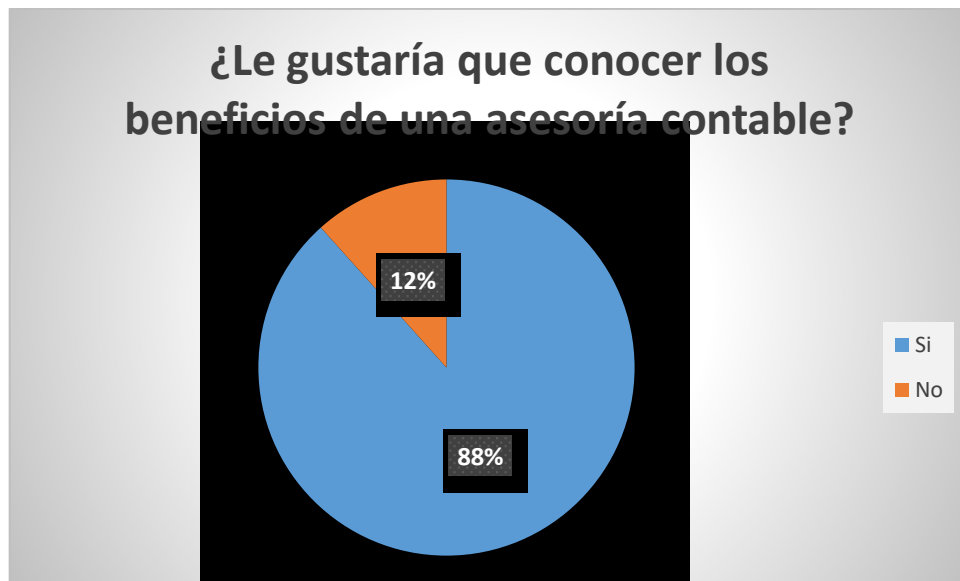
Del 100% encuestados obtuvimos que el cumplir con las obligaciones tributarias les puede ayudar a llevar un mejor control de los ingresos y gastos, de lo cual representa el 44.1% del total de los encuestados. El cumplir con la ley obtuvimos el 26.5%, el 20.6% de los encuestados están de acuerdo en que nos ayuda a tener una cultura tributaria, tan solo el 8.8% está de acuerdo en que las obligaciones tributarias ayudan al estado a general ingresos.

### ¿Le gustaría que conocer los beneficios de una asesoría contable?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	205	88.2%
No	27	11.8%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 3. Pregunta 2 Encuesta

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva



Gráficos 2. Pregunta 2 Encuesta

### Análisis

Obtuvimos una gran aceptación acerca de las personas en poder conocer los beneficios que se obtiene al tener una asesoría contable, lo que nos hace entender que la propuesta de la asesoría si es favorable.

### Interpretación

Se observa que el 88.20% del total de los encuestados tienen una gran aceptación y tan solo el 11.8% no acepta o no pretende conocer.

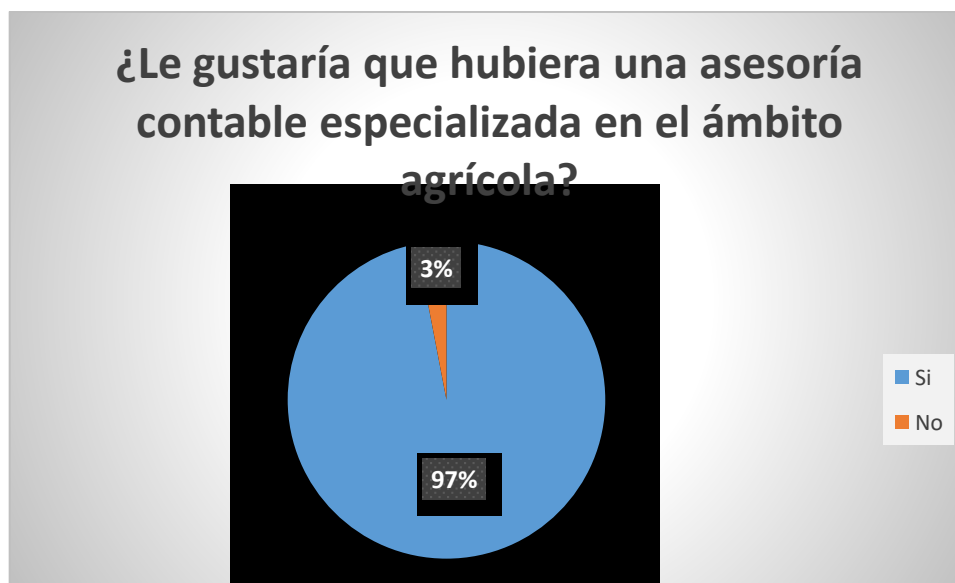
¿Le gustaría que hubiera una asesoría contable especializada en el ámbito agrícola?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	225	97.1%

No	7	2.9%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 4. Pregunta 3 Encuesta

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva



Gráficos 3. Pregunta 3 Encuesta

### Análisis

Tenemos que de los 232 encuestados, están de acuerdo en que hubiera una asesoría contable especializada en el área agrícola. Dando una apertura muy favorable a nuestra propuesta de emprendimiento.

### Interpretación

Con tan solo el 2.9%, de los encuestados no estarían interesados en una asesoría contable especializada en el área agrícola y el 97.10% de los encuestados están de acuerdo en que haya una asesoría Contable especializada en el área agrícola.

### ¿En que usted considera que le podemos dar asesoría Contable?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
SRI	70	30.4%
Impuesto a la renta	45	19.6%
Súper de compañía	15	6.8%
Elaboración de presupuesto anuales	29	12.5%

IESS	29	12.5%
Roles de Pago	36	16.1%
Accionista	8	3.6%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 5. Pregunta 4 Encuesta

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva



Graficos 4. Pregunta 4 Encuesta

### Análisis

Los Encuestados en su mayoría prefieren que nuestra asesoría se centre en lo que corresponde el SRI, también en lo que es manejo de roles de pago y beneficios legales, siendo estos nuestros servicios más rentables en nuestra propuesta.

### Interpretación

Del total de los encuestados el 30.40% indican que la asesoría que preferían sería del SRI, 19.6% en impuesto a la renta, el 16.10% en Roles de Pago, el 12.5% en Elaboración de presupuestos, 12.5% en temas relacionados al IESS.

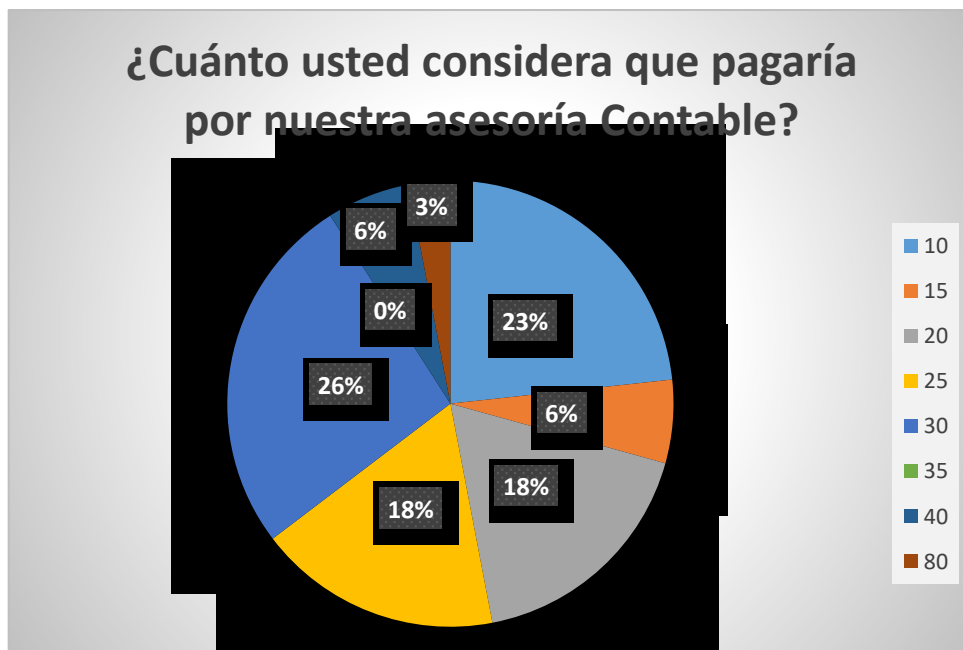


**¿Cuánto usted considera que pagaría por nuestra asesoría Contable?**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
10	54	23.5%
15	14	5.9%
20	41	17.6%
25	41	17.6%
30	61	26.5%
35	0	0%
40	14	5.9%
80	7	2.9%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 6. Pregunta 5 Encuesta

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**



Graficos 5. Pregunta 5 Encuesta

## Análisis

Una vez culminada la encuesta y obteniendo los resultados, tenemos que nuestros servicios por asesoría están comprendidos entre un promedio de los \$21.25 por servicios contables, resaltando que también pueden haber aparte de paquetes contables, servicios individuales en temas específicos.

## Interpretación

Tenemos que el precio de mayor aceptación fue de \$30.00 con el 26.50%, segundo el de \$10.00 con el 23.50%, en tercer lugar, el de \$20.00 con el 17.6% compartido con el mismo porcentaje el de \$25.00, como los más representativos.

**¿Le gustaría tener asesoría Fitosanitarias en el área Agrícola?**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	212	91.2%
No	20	8.8%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 7. Pregunta 6 Encuesta

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**



Gráficos 6. Pregunta 6 Encuesta

## Análisis

En nuestra sexta pregunta tenemos que hay una gran aceptación en que nuestra asesoría contable no solo sea en temas de tributación o temas legales, sino también hay una gran aceptación en que nos enfoquemos con servicios agrícolas.

## Interpretación

De los 232 encuestados tenemos que el 91.20% tienen una gran aceptación a nuestra propuesta de tener asesorías fitosanitarias, mientras el 8.8% de los encuestados no optarían por la asesoría agrícola.

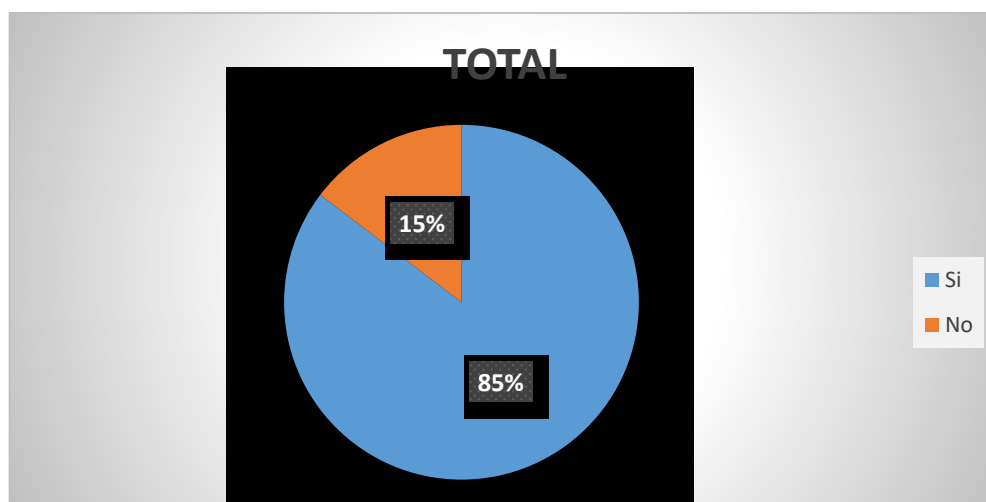
### ¿Estaría interesado en conocer más acerca de nuestras asesorías Fitosanitarias?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	198	85.3%
No	34	14.7%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 8. Pregunta 7 Encuesta

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

### GRAFICOS PREGUNTA 7 ENCUESTA



Gráficos 7. Pregunta 7 Encuesta

### **Análisis**

En esta pregunta obtenemos como resultado que las personas si quisieran conocer acerca de los servicios que se ofrecerían en temas de cuidado y tratamientos para el área agrícola, por medio de recomendaciones, capacitaciones, planes de acciones para poder sacar el mejor provecho de los recursos y plantaciones.

### **Interpretación**

Tenemos que del total de los encuestados el 85.3%, de los encuestados tienen una gran aceptación o estarían de acuerdo en saber de nuestras asesorías fitosanitarias y solo el 14.70% no consideran como importante o no les interesaría.

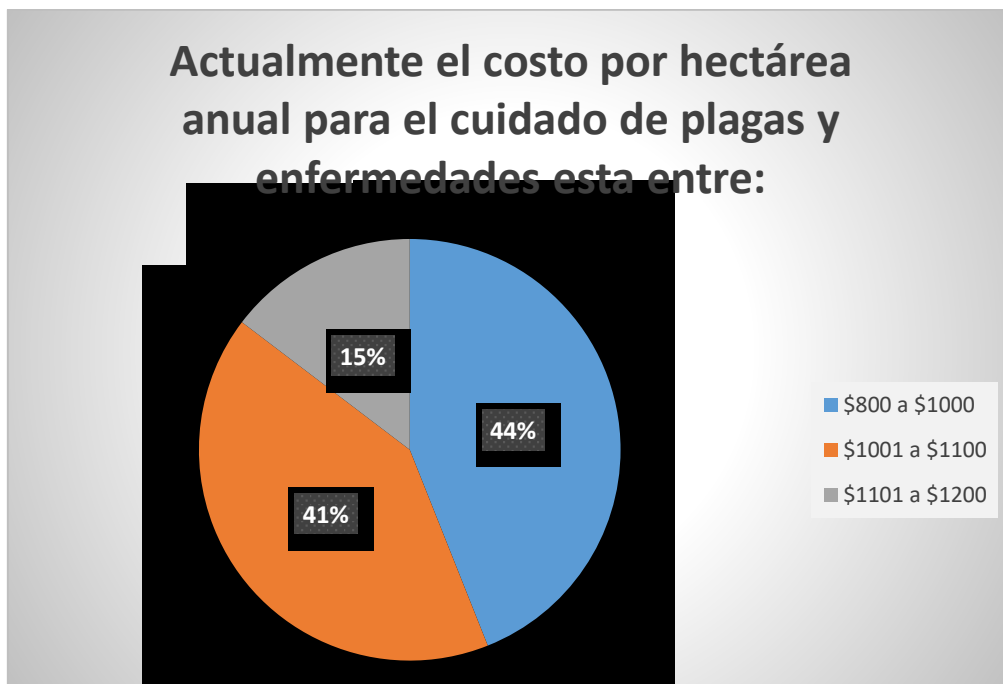
**Actualmente el costo por hectárea anual para el cuidado de plagas y enfermedades esta entre:**

**TABLA PREGUNTA 8 ENCUESTA**

<b>OPCIONES</b>	<b>VALOR ABSOLUTO</b>	<b>VALOR RELATIVO</b>
\$800 a \$1000	102	44.1%
\$1001 a \$1100	96	41.2%
\$1101 a \$1200	34	14.7%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 9. Pregunta 8 encuesta

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**



Graficos 8. Pregunta 8 encuesta

### **Análisis**

Actualmente las bananeras tienen un costo que va entre los \$800.00 hasta los \$1100.00, costo hectárea, esto se debe a que muchos productores lo que hacen actualmente es aceptar las recomendaciones que dan ciertas asesorías y se basan muchas veces a productos sistémicos y pocos protectantes, adicional como resultado los ciclos en vuelos o fumigaciones pueden estar anualmente entre los 25 a 35.

### **Interpretación**

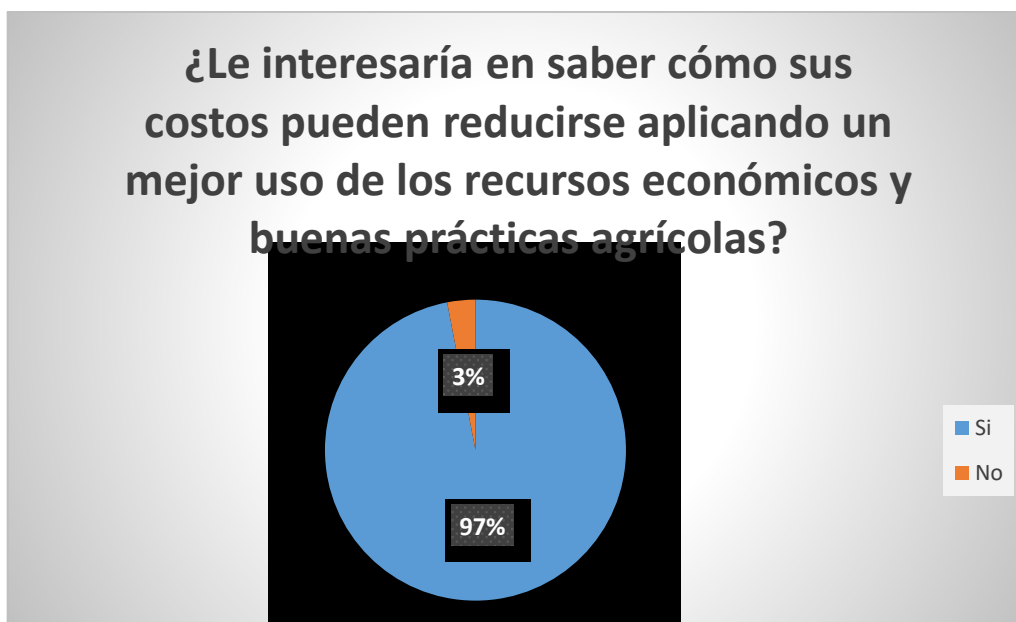
Como resultado tenemos que muchos de los costos por hectárea anual están en el rango de \$800 a \$1000 con el 44.10%, mientras otros productores tienen el 41.20% el costo por hectárea por un valor entre \$1001 a \$1100, por último, tenemos con el 14.70% de total de los encuestados que su costo está entre \$1101 a \$1200.

**¿Le interesaría en saber cómo sus costos pueden reducirse aplicando un mejor uso de los recursos económicos y buenas prácticas agrícolas?**

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	225	97.1%
No	7	2.9%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 10. Pregunta 9 Encuesta

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**



Gráficos 9. Pregunta 9 Encuesta

### **Análisis**

En nuestra novena pregunta consultamos si estarían interesados en reducir sus costos mediante un mejor uso de sus recursos y mejorando las prácticas agrícolas, por lo que tenemos una excelente aceptación y esto podemos realizarlo ya que nuestra propuesta es en brindar asesorías de calidad y elaborar planes de acciones, utilización de los recursos para lograr reducir costos y ayudar con la productividad de la plantación.

### **Interpretación**

De los 232 encuestados tenemos que el 97.10% de los encuestados aceptan la propuesta de saber cómo reducir los costos en sus plantaciones, mientras el 2.90% no les interesaría.

**Nos puede indicar de los siguientes cultivos se especialice nuestra asesoría agrícola:**



OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
BANANO	137	58.8%
CACAO	61	26.5%
ARROZ	27	11.8%
CAÑA DE AZUCAR	0	0%
MEJOR SERIA DE TODO TIPO DE CULTIVO	7	2.9%
<b>TOTAL</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Tabla 11. Pregunta 10 Encuesta

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva



Gráficos 10. Pregunta 10 Encuesta

## **Análisis**

Con la última pregunta realizada a nuestros encuestados tenemos que más de la mitad de nuestros encuestados nos sugieren que nuestras asesorías estén enfocadas en lo que es banano, por lo que nuestro asesor agrícola estaría enfocado en el área de banano.

## **Interpretación**

De total de los resultados tenemos que el 58.80% de los encuestados sugieren que nuestras asesorías se enfoquen en banano, mientras como segundo lugar tenemos que el 26.50% de los encuestados sugieren que sea en cacao, con el 11.80% en tercer lugar en el área de Arroz, por último tenemos con el 2.90% de los encuestados indican que sea en todas las áreas agrícolas, mientras la caña de azúcar con él 0%.

## **2.4. Plan de Marketing**

### **2.4.1. Análisis del Marketing Mix**

Es una línea de capacitación sobre asesorías Contables va dirigida hacia las empresas agrícolas de banano, cacao, caña de azúcar, entre otras para que mejores el manejo de su información contable y además poder realizar un mejor manejo de sus recursos, también en lo que concierne a las asesorías agrícolas, poder mejorar el control de los ciclos y ver qué tan necesarios son las aplicaciones de sistémicos y protectantes para así poder reducir costos, sea en cultivo de banano, o ver cómo están los controles de plagas y enfermedades en los diferentes cultivo que puedan requerir nuestros servicios.

El objetivo de este plan de marketing es poder ganar posición y reconocimientos de los clientes y que nos permita desarrollar una empresa asesora competitiva y esta pueda brindar un sustento económico para los propietarios de la organización.

### **PRODUCTO/SERVICIO**

El servicio que se pretende ofrecer hacia nuestros clientes de la Ciudad de Milagro es de asesoría contable, tributaria y asesoría fitosanitario, durante los 5 años atrás se ha observado un gran desarrollo empresarial en el país sin embargo el cantón Milagro no es la excepción, pero la actualización en las políticas contables y el régimen interno y por eso existen la mayoría de las pequeñas empresas y pequeños productores presentan problemas contables y tributarios por lo que se brinda un servicio profesional para que los clientes se sientan satisfechos.

Los servicios para ofrecer son:

## **ASESORIAS CONTABLES Y TRIBUTARIAS**

- Declaraciones de impuesto al IVA y renta.
- Elaboración de roles de pagos.
- Tramites de la Súper de compañías.
- Asesorías Agrícolas.
- Realizar trámites con el SRI.
- Pagos de impuestos municipales.
- Control de costos, gastos e ingresos.
- Organización y contabilización de aportes del IESS y planillas.
- Verificar el normal cumplimiento de las obligaciones con el Ministerio de trabajo, IESS Y SRI.
- Analizar y presentar los estados financieros.
- Evaluaciones de la situación económica de las compañías a través de indicadores financieros.

## **ASESORIAS AGRICOLAS**

- Evaluación Sigatoka Negra.
- Evaluación de plagas y Enfermedades.
- Recomendaciones de vuelo.
- Recomendaciones de nutrición.
- Control de enfermedades específicas para el Cacao.
- Recomendaciones para el cuidado y tratamiento de la plantación.
- Muestra de Sensibilidad de tejido seco en banano

## **PLAZA**

El lugar donde estará situada la consultoría será en la provincia del Guayas específicamente en la ciudad de Milagro y para su funcionamiento de las actividades de la Empresa de consultoría se pretende ubicar en las calles Haití y avenida las Américas.

## **PRECIO**

El precio lo fijaremos de acuerdo con la necesidad del servicio de consultoría prefiera nuestros clientes, ya que nuestros servicios serán adaptados a las necesidades de los mismos.

## **PROMOCION**

La promoción o publicidad que se pretende desarrollar del servicio de consultoría se harán por estos medios.

- Crear una página web para dar a conocer nuestros servicios de consultoría a futuro.
- Entregar volantes y trípticos.
- Hacer publicidad por la radio o periódicos.
- Hacer publicidad por medio de las redes sociales.
- Brindar un servicio de calidad para que así nuestros clientes conozcan de nuestras promociones y también sean no solo por medios de comunicación sino también por medio de visitas sea a nuestras asesorías como ir a visitar los negocios o empresas.

### **TABLA ESTRATEGIA DEL MARKETING MIX**

<b>ESTRATEGIAS DEL MARKETING MIX</b>	
<p style="text-align: center;"><b>PRODUCTO/SERVICIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ofrecer el servicio de asesoría acorde a la necesidad de nuestro cliente.</li> <li>▪ Brindar nuestros servicios de consultoría contable, tributaria y asesoría fitosanitario de calidad.</li> <li>▪ Despejar las dudas de nuestros clientes.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>PLAZA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Darles comodidad en nuestro establecimiento a los clientes.</li> <li>▪ Ofrecerles un buen servicio.</li> <li>▪ Establecer estrategias para darles un buen servicio a los clientes.</li> <li>▪ Cumplir con el compromiso que se tiene con el cliente.</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DE PRECIO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Establecer un precio a la necesidad de cada cliente.</li> <li>▪ Ofrecer precios menores a los de la competencia.</li> <li>▪ Establecer el precio de acuerdo al servicio de asesoría que requiere.</li> <li>▪ La calidad de servicio que se ofrece.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>DE PROMOCIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vincularse con eventos de capacitaciones.</li> <li>• Se realizar charlas gratuitas para los productores agrícolas para establecer vínculos.</li> <li>• Dar tarjetas personalizadas que lleven en la parte posterior los servicios que se brinda de asesoría.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>PUBLICIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear video publicitario.</li> <li>• Entregar tarjetas de presentación.</li> <li>• Creación de página web.</li> <li>• Publicidad masiva por radio, periódicos y redes sociales.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>PRESENTACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Darles una buena presentación de nosotros como profesionales.</li> <li>• Colores llamativos en el logo orientado a la naturaleza.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DE PERSONAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitaciones al personal de trabajo.</li> <li>• Motivación al personal de trabajo.</li> <li>• Personal preparado para cada área de la empresa.</li> <li>• Personal capacitado para brindar buen servicio de asesoría al cliente.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>DE PROCESO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respuestas inmediatas a los clientes.</li> <li>• Realizar manual de servicios de asesoría para los clientes.</li> <li>• Responder a los problemas que tengan nuestros clientes.</li> </ul>

Tabla 12. Tabla Estrategia Del Marketing Mix

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

## CAPÍTULO 3

### 3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS

#### 3.1. Diagrama del flujo del proceso del bien o servicio

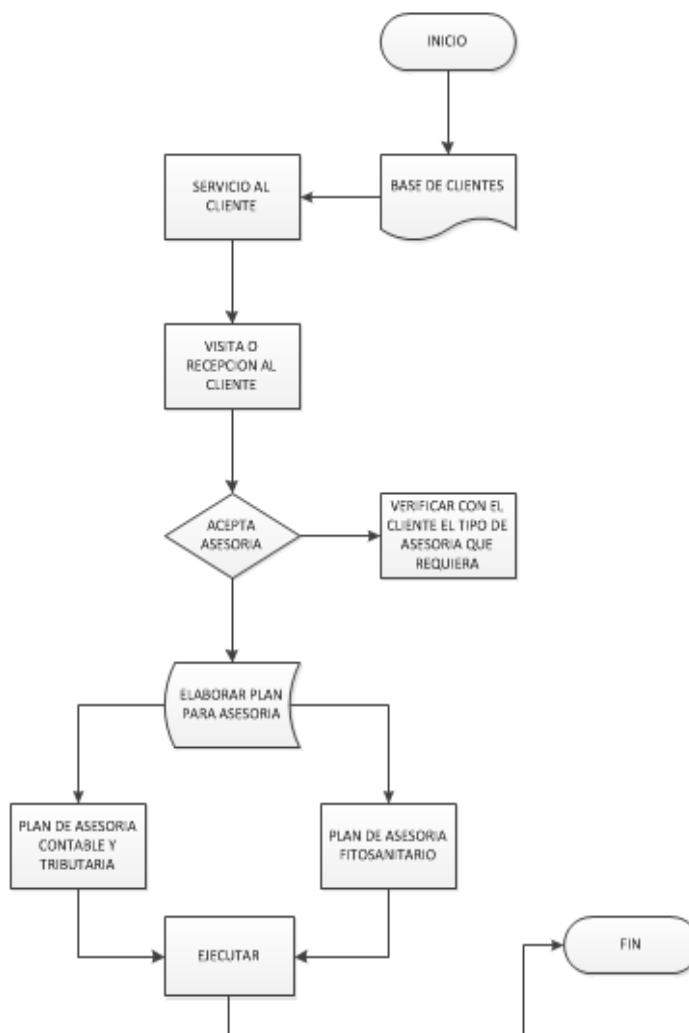


Figura 2. Diagrama del Flujo del proceso del Bien

#### 3.2. Especificaciones de los usuarios/materia prima a utilizarse

CONFITO S.A brindar una atención de alta calidad a nuestros clientes un servicio de asesoría contable y tributaria también una asesoría fitosanitaria a los pequeños productores agrícolas.



## Especificaciones de materia prima

### TABLA MATRIZ DE INSUMOS

RECURSOS MATERIALES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
ESCRITORIOS	2	\$119,19	\$238,38
LAPTOS	2	\$700	\$1.400
SILLAS	4	\$60	\$240
SILLON DE ESPERA	1	\$200	\$200
ARCHIVADOR	1	\$110	\$110
TELEVISOR	1	\$325,68	\$325,68
TELEFONO	2	\$25	\$50
INTERNET	1	\$60	\$60
<b>Total</b>			<b>\$2.624,06</b>

Tabla 13. Tabla Matriz de Insumo

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

### 3.3. Instalaciones

#### FIGURAS DE INSTALACIONES



Figura 3. Instalaciones



Figura 4. Instalaciones

**Elaborado:** Freddy Guzmán e Iván Silva

La estructura de CONFITO S.A contará con una superficie de 60 m<sup>2</sup> el cual cuenta con tres oficinas 2 para los asesores y la otra oficina para gerencia también cuenta con una sala de espera para nuestros clientes, tiene floreros que adornan el lugar y le dan un buen ambiente a la empresa.

### 3.4. Maquinarias y equipo con sus respectivos costos

Las máquinas que se necesitarían para brindar un mejor servicio de una manera más rápida más a nuestros clientes serían los siguientes:

**TABLA MATRIZ DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

<b>Maquinaria/Equipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Computadoras	2	\$700	\$1.400
Impresoras multifunciones	1	\$450	\$450
Televisor	1	\$325.68	\$325.68
Teléfono	2	\$25	\$50
Internet	1	\$60	\$60
<b>TOTAL</b>			<b>\$2.285.68</b>

Tabla 14. Matriz de Maquinaria y Equipo

**Elaborado:** Freddy Guzmán e Iván Silva

### 3.5. Localización del negocio: macro y micro localización

#### 3.5.1. Macro

CONFITO S.A está localizado en la ciudad de Milagro provincia del Guayas.

#### FIGURA LOCALIZACIÓN MACRO



Figura 5. Localización Macro

#### 4.1.2 Micro

CONFITO S.A esta ubicado en la ciudad de Milagro en las calles Haití y avenida de las Américas cerca del hospital de Valdez.

#### FIGURAS LOCALIZACIÓN MICRO



Figura 6. Localización Micro

### 3.6. Tamaño

CONFITO S.A es una compañía anónima que cuenta con dos personas que están poniendo en marcha la empresa con la finalidad de seguir creciendo y así poder llegar a dar trabajo a más profesionales.

#### 4.2.1 Logo

## FIGURAS LOGO Y SLOGAN



Figura 7. Logo

La organización adopta este logo ya que representa sencillez y firmeza, se eligió el color verde debido a que se busca relacionar con el dinero y la imagen del logotipo tiene forma de un laberinto en el que simboliza el servicio que brindamos, se puede decir que por un lado ingresa los problemas y por el otro salen resueltos y satisfechos.

Como slogan se escogió la frase de “Asesorías de calidad y productividad” que busca generar la confianza de nuestros clientes de que tanto su información contable como tributaria y fitosanitaria esté en manos de profesionales confiables y capacitadas para cumplir sus objetivos.

## CAPÍTULO 4

### 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

#### 4.1. Tipo de organización

CONFITO S.A es considerada una compañía anónima creada por jóvenes emprendedores los mismos que son accionistas del proyecto, el capital que se utiliza es para brindar nuestros servicios es propia, otorgándoles a nuestros clientes un servicio de asesoría de calidad.

CONFITO S.A se conformará como una empresa formal que cumple con todos los requisitos legales para que nuestra organización pueda ofrecer los servicios de asesoría contable y tributaria también los de fitosanitario.

#### 4.2. Estructura organizacional

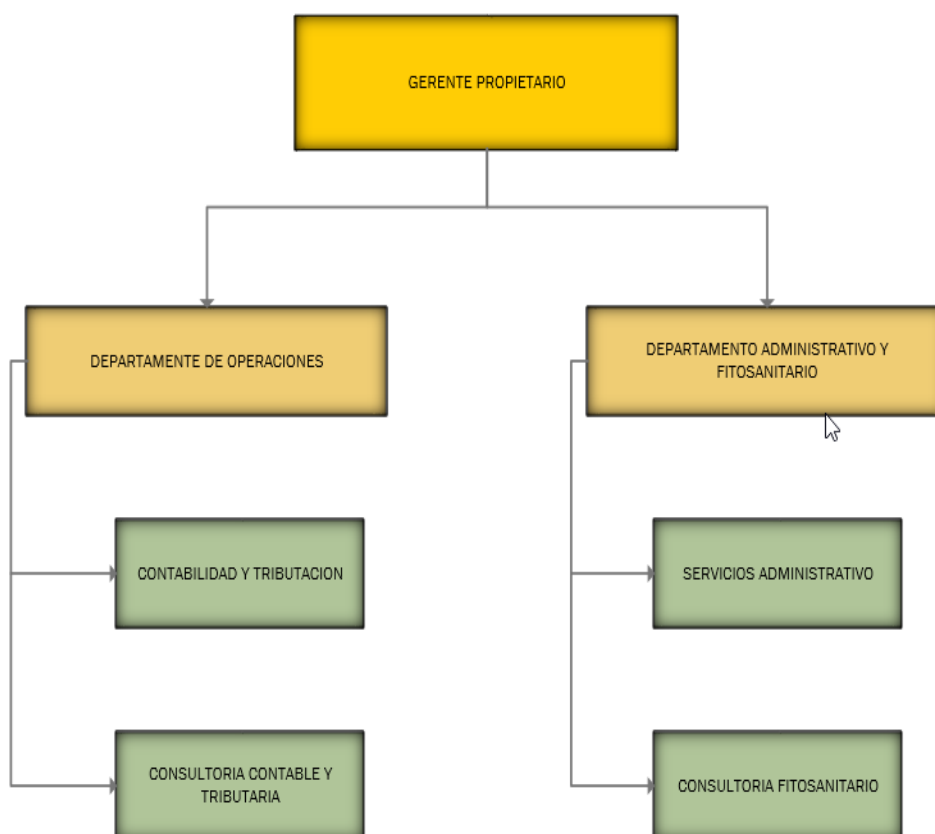


Figura 8. Estructura organizacional

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

### **4.3. Funciones y responsabilidades**

#### **GERENTE PROPIETARIO**

Es el representante legal de la compañía encargada de planear y planificar para poder tomar buenas decisiones también de poder supervisar todos los procedimientos administrativos contables para que estos tengan un buen desarrollo.

- Administrar y dirigir la compañía
- Cumplir con las obligaciones dispuesta por la ley
- Tomar decisión del presente y futuro de la compañía
- Proporcionar la seguridad interna
- Reclutar y contratar personal
- Establecer las políticas y reglamentos internos de la compañía

#### **DEPARTAMENTO DE OPERACIONES**

Este departamento es el responsable de los procedimientos y de poder llevar los objetivos de la compañía y una buena contabilidad y tributación.

- Atender a nuestros clientes poder identificar sus necesidades y comunicar los procesos a seguir para resolver los problemas contables y tributarios.
- Coordinar con el departamento administrativo y fitosanitario el seguimiento de las ofertas propuestas a nuestros clientes.
- Elaborar y presentar los informes a gerencia
- Controlar el proceso de facturas
- Efectuar el cobro correspondiente a los clientes.
- Elaborar los roles de pago mensualmente y proceder el pago correspondiente.

#### **CONSULTORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA**

Las personas encargadas de gestionar el cumplimiento contable y obligaciones tributarias tanto para personas naturales o jurídicas y así mantenerse actualizados en los temas tributarios y legales.

- Mantener al día los pagos de los impuestos de nuestros clientes.
- Estar actualizado sobre el reglamento y régimen tributarios.
- Atender a nuestros clientes que prefieran de nuestra asesoría con la finalidad de conocer sus necesidades para darle un servicio específico.

- Verificar los documentos de nuestros clientes para tomar una decisión de poder aceptar o no un contrato de servicio externo.

### DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO Y FITOSANITARIO

El encargado de establecer las normas para un buen funcionamiento dentro de la compañía.

- Llevar la documentación actualizada dentro de la compañía.
- Asistir a gerencia.
- Buscar a clientes potenciales para darles a conocer de nuestros servicios.
- Coordinar la logística de servicio a nuestros clientes.
- Mantener en óptimas condiciones las instalaciones de la compañía.

### CONSULTORIA FITOSANITARIO

La persona profesional encargada de asesorar a los clientes que requieren de los servicios de un buen control contra el Sigatoka negra.

- Un buen control de prácticas agrícolas.
- Planificar ciclos de fumigación.
- Dar asesorías a nuestros clientes.

#### 4.4. Flujo de procesos administrativo

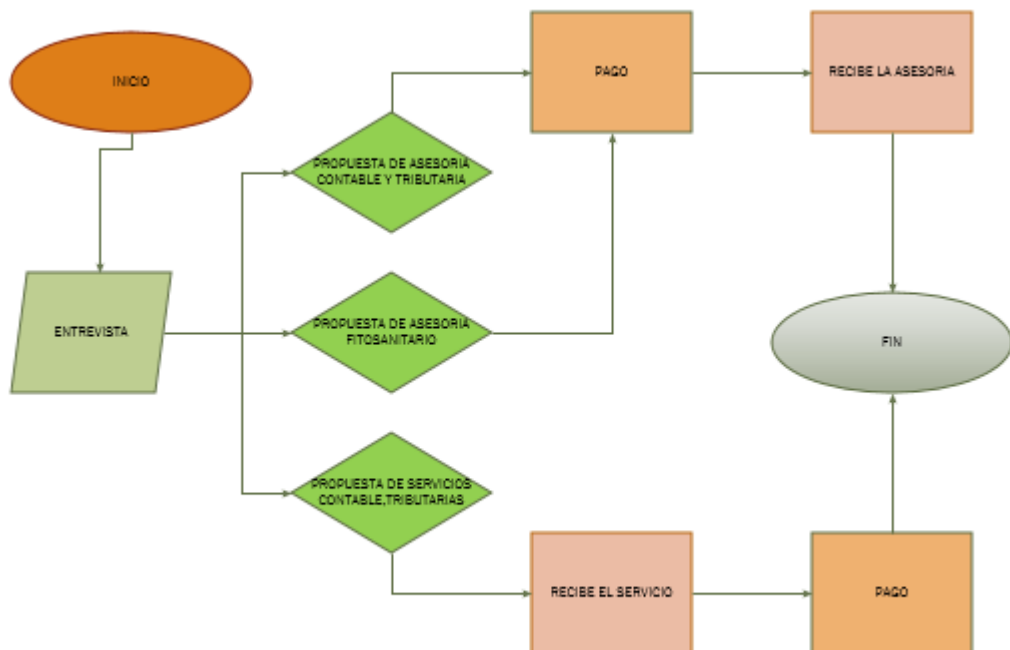


Figura 9. Flujo de Procesos Administrativo

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**



#### 4.5. Instalación, equipos y maquinarias para el personal administrativo

**Tabla MATRIZ INSTALACION EQUIPO Y MAQUINARIA**

<b>Equipos y maquinarias</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2 laptops marca Lenovo con procesador Core I7-6500U 6ta Generación 2.5 GHz, pantalla 15.6 WUXGA, Disco Duro 1TB Windows 7	\$700	\$1.400
2 sillas ejecutivas para oficina Megan KB-9604B	\$135	\$270
2 escritorios de oficinas tipo L	\$119.19	\$238.38
<b>Equipos y maquinarias</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2 impresoras de marca Epson L355 tinta continua	\$190	\$380
Contratación de internet plan corporativo datos e internet seguros corporativos de la empresa CNT (pagos mensuales)	\$60	\$60
Sillon de Espera para Visita de clientes	\$200	\$200
<b>TOTAL</b>		<b>\$2.548.38</b>

Tabla 15. Matriz Instalación Equipo y Maquinaria

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

## CAPÍTULO 5

### 5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

#### 5.1. Normativa relacionada con el emprendimiento

##### 1.2 COMPAÑIAS ANONIMAS

###### Requisitos:

**1.2.1** Son aplicables a esta compañía los requisitos precisados en los numerales 1.1.1, 1.1.2, 1.1.5 y 1.1.6, sobre los requisitos de la compañía de responsabilidad limitada. No obstante, lo dicho, se aclara que la compañía anónima no puede tener por nombre una razón social, con las salvedades correspondientes, perfectamente identificadas. (Superintendencia de compañías, valores y seguros., 2018)

###### 1.2.2 Forma de constitución

**1.2.2.1. Constitución simultánea.** - Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores Artículos 148 y 149 de la Ley de Compañías.

**1.2.2.2. Constitución sucesiva.** - Por suscripción pública de acciones, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores.

###### 1-2-3. Accionistas

**1.2.3.1. Capacidad:** Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor (constitución sucesiva) o fundador (constitución simultánea) se requiere la capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados. Artículo 145 de la Ley de Compañías. (Superintendencia de compañías, valores y seguros., 2018)

**1.2.3.2. Números de accionistas.** - La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada.

La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

###### 1.2.3. Capital

**1.2.3.1. Capital mínimo.** - El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de

ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía. (Superintendencia de compañías, valores y seguros., 2018)

Sin embargo, si se tratare de constituir una compañía cuyo objeto sea la explotación de los servicios de transporte aéreo interno o internacional, se requerirá que tal compañía específicamente se dedique a esa actividad con un capital no inferior a veinte veces el monto señalado por la Ley de Compañías para las sociedades anónimas (Dieciséis mil dólares de los Estados Unidos de América), según lo dispuesto en el Art. 46 de la Ley de Aviación Civil, reformada por la Ley No. 126, publicada en el R. O. 379 de 8 de agosto de 1998. (Superintendencia de compañías, valores y seguros., 2018)

Así también, si se desea constituir una compañía de salud y medicina prepagada, conforme lo dispone el artículo 4 de la Ley que regula el funcionamiento de las Empresas Privadas de Salud y Medicina Prepagada, publicada en el R. O. 12, del 26 de agosto de 1998, deberán ser sociedades anónimas, nacionales o extranjeras. Su objeto social será el financiamiento de los servicios de salud y medicina y tendrá un capital pagado mínimo de ochenta mil (80,000) UVC'S (doscientos diez mil trescientos doce dólares de los Estados Unidos de América. (Superintendencia de compañías, valores y seguros., 2018)

La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías). Lo expresado para el aporte y transferías de dominio de bienes tangibles e intangibles, así como aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal descritos en la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la anónima. (Superintendencia de compañías, valores y seguros., 2018)

**1.2.3.2. Acciones.** - La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar

libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley. (Superintendencia de compañías, valores y seguros., 2018)

## **CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL (BanEcuador)**

### **Personas naturales**

1. Presentación de la cédula de ciudadanía/identidad.
2. Original y una copia legible del certificado de votación (vigente).
3. Una copia de la plantilla de cualquier servicio básico del domicilio del solicitante: agua, energía eléctrica, o teléfono (válido hasta 60 días).
4. Proporcionar datos de referencias personales o familiares (que no vivan con el solicitante).
5. Depósito inicial \$20, 00 (veinte dólares americanos). (BanEcuador, 2018)

### **Personas jurídicas**

1. Solicitud de apertura de cuenta dirigida a BanEcuador (especificar las condiciones de las firmas de la cuenta).
2. Una copia del RUC (actualizado).
3. Original y copia legible de cédula de ciudadanía/identificación del representante legal, firmas autorizadas y del conyugue.
4. Original y copia legible del certificado de votación del Representante legal, firmas autorizadas y del conyugue.
5. Para extranjeros: original y copia a color de pasaporte/credencial de refugiado de representante Legal, firmas autorizadas y de los cónyuges.
6. Una copia de la planilla de cualquier servicio básico del domicilio de la empresa: agua, energía eléctrica o teléfono (validez hasta 60 días).
7. Una copia notariada de la escritura de constitución de la empresa, inscrita en el Registro Mercantil y de sus reformas a estatutos y aumentos de capital (si lo hubiera)
8. Una copia notariada de los nombramientos que certifiquen la condición del representante legal. (BanEcuador, 2018)
9. Estados financieros actualizados y presentados a la Superintendencia de Compañías, mínimo de un año atrás. En caso de que por disposición legal tiene la obligación de contratar a una auditoría externa, los estados financieros deberán ser auditados.

10. Confirmación del pago del impuesto a la renta del año inmediato anterior o constancia de la información publicada por el Servicio de Rentas Internas a través de su página web, de ser aplicable.
11. Nómina de socios y accionistas actualizada, en la que consten los montos de acciones o participaciones, obtenida por el cliente en el órgano de control competente.
12. Certificado de cumplimiento de obligaciones otorgado por el órgano de control competente, de ser aplicable.
13. Un certificado bancario o comercial por escrito por la empresa, Representante legal y firmas autorizadas.
14. Monto de apertura de cuenta 200 USD (doscientos dólares americanos).  
(BanEcuador, 2018)

### **Extranjeros**

1. Original y una copia a color del pasaporte.
2. Documento de movimiento migratorio.
3. Una copia de la plantilla de cualquier servicio básico del domicilio del solicitante: agua, energía eléctrica o teléfono (validez hasta 60 días).
4. Una copia del contrato de arrendamiento del solicitante (legalizado en el juzgado de inquilinato), adjuntar una copia legible de la cédula de ciudadanía/identidad del arrendador.
5. Personas extranjeras refugiadas: original y una copia de la credencial de refugiado (emitido por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana).
6. Dos certificados personales o familiares (personas que no vivan con el solicitante), por escrito.
7. Depósito inicial: Cuenta de ahorros \$20,00 (veinte dólares americanos)  
(BanEcuador, 2018)

### **ACCESO AL RUC**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), cumpliendo con los siguientes requisitos:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución

- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios

De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite. ( Cuida tu Futuro, 2019)

### **PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y DE SERVICIOS**

Permiso de funcionamiento, es el documento otorgado por la autoridad de Salud a los establecimientos sujetos de Control y Vigilancia Sanitaria, que cumplen con los requisitos determinados de acuerdo al tipo de establecimiento. El trámite de renovación o por primera vez se lo puede realizar en la Dirección Provincial y en las áreas de salud más cercanas. (PUBLICA, 2013)

Los propietarios o representantes legales de los negocios deberán presentar una solicitud dirigida al titular de la Dirección Provincial de Salud, con su nombre, número de la cédula o del Registro Único de Contribuyentes (RUC); nombre o razón social o denominación del establecimiento; actividad que se realiza y la ubicación. (PUBLICA, 2013)

Dependiendo de cada negocio, en la mayoría de los casos, a esta solicitud se deberá adjuntar el RUC, copia de la cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal de establecimiento; documentos que acrediten la personería jurídica; plano del establecimiento a escala 1:50; croquis de la ubicación del establecimiento; permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos y las copias de los certificados ocupacionales del personal que labora en el establecimiento, conferido por un centro de salud público. (PUBLICA, 2013)

El valor a cancelar para la obtención del permiso de funcionamiento está determinado de acuerdo al establecimiento comercial y de servicio, según el procedimiento de cálculo detallado en el art.- 20 del Reglamento de Funcionamiento de Establecimientos Sujetos a Control Sanitario. Para conocer el valor a pagar puede descargar el documento en el siguiente link (Ver documento PDF). Así por ejemplo en el menor de los casos un consultorio dental debe cancelar \$7,63; mientras que las

farmacias \$22,90; y en el mayor de en los casos un hotel de lujo cinco estrellas doradas deberán cancelar \$1.144.,80. (PUBLICA, 2013)

Cabe recordar que ningún funcionario que participe durante el proceso de renovación o entrega del permiso de funcionamiento no está autorizado a solicitar algún valor adicional a los establecidos por la ley. El pago debe ser respaldado por factura o comprobante de pago. En caso de ser víctima de coimas o detectar alguna irregularidad en este proceso, el Ministerio de Salud insta a la ciudadanía, notifique su caso a [denuncias@msp.gob.ec](mailto:denuncias@msp.gob.ec) para dar seguimiento al mismo. (PUBLICA, 2013)

El Acuerdo Ministerial 818 del 19 de diciembre de 2008 señala que los establecimientos que deben obtener los permisos, entre otros, son:

De servicios de salud públicos y privados

1. Comerciales y de servicios
2. Farmacéuticos
3. Servicios de turismo
4. De medicamentos homeopáticos
5. Escenarios permanentes de espectáculos
6. De productos naturales de uso medicinal
7. Servicios funerarios
8. De cosméticos y productos higiénicos
9. Estaciones para expendio de combustible y lubricantes
10. De alimentos

Estaciones de envasado y comercialización de gas doméstico e industrial

Cabe resaltar que las tiendas de abastos no deben obtener el permiso de funcionamiento, sino el certificado de condiciones higiénico sanitarias, por una sola vez y no deberá renovarse anualmente. (PUBLICA, 2013)

En el caso de obtener el permiso de funcionamiento por primera ocasión el plazo es hasta el 31 de diciembre de 2013. (PUBLICA, 2013)

## PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LOS NEGOCIOS

- 1) Comprar tasa administrativa / 2) Comprar solicitud de Tasa de Habilitación / 3) Copia de certificado de Uso de Suelo / 4) Copia de bomberos. (MILAGRO, 2017)
- 1) Trámites son trasladados de Secretaría Municipal a DUAC Centro para su recepción, después para ser derivado a DUAC del Centro de Atención Ciudadana / 2) director sumillo al Inspector / 3) Inspector revisa la documentación en: Plano Zonificado y Georeferenciado - Ordenanzas. / 4) Inspector realiza inspección en el sitio / 5) Aprueba el director en el caso de no existir novedades / 6) Inspector procede a la emisión del Permiso en el Sistema. Además, hay permisos de funcionamiento que requieren ser enviados a la Dirección de Ambiente y a Turismo para su respectivo informe antes de emitir el Permiso de Funcionamiento / 7) Se entrega al usuario código para cancelar en ventanilla / 8) Cancela Usuario y Obtiene el Permisos. (MILAGRO, 2017)

### 5.2. Descripción del impacto ambiental

Los servicios que se llevan a cabo dentro de la empresa de alguna manera provocaran un impacto ambiental que podría ser positivo como negativo, ya que por la utilización de papel estaremos practicando reciclaje, pero tratar que sean los menos perjudiciales para el medio ambiente.

### 5.3. Plan de control ambiental (compensación y/o mitigación)

El medio ambiente es algo primordial que considera CONFITO S.A que a pesar de que somos una pequeña empresa queremos ser un ejemplo para las demás organizaciones cumpliendo con las normativas y así crear estrategias que ayuden a minimizar el impacto ambiental que son producidos por nuestros servicios.

### MITIGACIÓN

PROBLEMA	MITIGACIÓN	COSTO
Energía Eléctrica	Compra de 4 reguladores de Voltaje a \$55.00 cada uno.	\$220.00

Tabla 16. Mitigación



## COMPENSACIÓN

PROBLEMA	MITIGACIÓN	COSTO
Consumo de Papel	Donar 70 árboles de cedro a \$3.25 cada 4 meses al municipio.	\$227.50

Tabla 17. Compensación

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

## TABLA PLAN DE CONTROL AMBIENTAL INTERNO

PROBLEMA	SOLUCION
➤ Higiene deficiente de las instalaciones.	➤ Tener un control de la limpieza para las instalaciones.
➤ Contaminación de suministros de papel.	➤ Darles reutilización a los papeles ya usados.
➤ Falta de mantenimiento de los equipos tecnológicos .	➤ Efectuar el mantenimiento de forma respectiva.

Tabla 18. Plan de Control Ambiental Interno

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

## CAPÍTULO 6

### 6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO

#### 6.1. Inversión y fuente de financiamiento

##### 6.1.1. Activos Fijos

ITEM	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	Año 0		
		CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
2	Grapadoras	2	\$ 8,00	\$ 16,00
3	Perforadoras	2	\$ 6,00	\$ 12,00
4	Botas	2	\$ 50,00	\$ 100,00
5	Televisor	1	\$ 325,68	\$ 325,68
6	Teléfono	2	\$ 25,00	\$ 50,00
7	<b>TOTAL DE EQUIPO DE OFICINA</b>		<b>\$ 414,68</b>	<b>\$ 503,68</b>
8	<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			
9	Lapto	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
10	Impresora	1	\$ 450,00	\$ 450,00
11	Software integral (contabilidad-tributaria)	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
12	<b>TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACION</b>	4	<b>\$ 2.150,00</b>	<b>\$ 2.850,00</b>
13	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
14	Escritorios	2	\$ 119,19	\$ 238,38
15	Sillas giratorias	4	\$ 60,00	\$ 240,00
16	Sillón de espera	1	\$ 200,00	\$ 200,00
17	archivador	2	\$ 110,00	\$ 220,00
18	mesa para juntas	1	\$ 200,00	\$ 200,00
19	sillas para clientes	2	\$ 40,00	\$ 80,00
20	Cafetera	1	\$ 100,00	\$ 100,00
21	Mesas de centro de vidrio	1	\$ 50,00	\$ 50,00
22	sillas de gerencia	4	\$ 120,00	\$ 480,00
23	<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>\$ 999,19</b>	<b>\$ 1.808,38</b>
24	<b>VEHÍCULO</b>			
25	Moto	1	\$ 1.906,50	\$ 1.906,50
26	<b>TOTAL DE VEHICULO</b>		<b>\$ 1.906,50</b>	<b>\$ 1.906,50</b>
27	<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>\$ 5.470,37</b>	<b>\$ 7.068,56</b>

Tabla 19. Inversión y Fuente de Financiamiento

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

El cuadro de los activos fijos refleja que la inversión total que se realizó es de \$7.068.56 para adquirir cada uno de los muebles y enseres, maquinarias, equipo de oficina y de computo que son necesarios para la empresa convirtiéndose en los gastos pre-operacionales es decir

del año cero de funcionamiento, convirtiéndose en parte importante para que la compañía inicie sus operaciones.

### Capital de Trabajo

<b>APORTACION DE ACCIONISTAS</b>	<b>\$6.000,00</b>
----------------------------------	-------------------

Tabla 20. Capital de Trabajo

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

El capital de trabajo refleja que se iniciarán las actividades de la empresa con las aportaciones de los socios de CONFITO S.A por un valor de \$6.000,00 pero además se realizará financiamiento con una entidad bancaria por un valor de \$9.000 para poder cubrir todos los gastos que se necesitan para el inicio de sus servicios de la compañía CONFITO S.A.

### Tabla de amortización

<b>MONTO</b>	9.000,00	
<b>INTERES</b>	0,99%	11,83
<b>PLAZO</b>	60	0,98583333
<b>PAGO</b>	199,65	

PERIODOS	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
0				9.000,00
1	110,55	89,10	199,65	8.889,45
2	111,65	88,01	199,65	8.777,80
3	112,75	86,90	199,65	8.665,04
4	113,87	85,78	199,65	8.551,17
5	115,00	84,66	199,65	8.436,17
6	116,14	83,52	199,65	8.320,04
7	117,29	82,37	199,65	8.202,75
8	118,45	81,21	199,65	8.084,30
9	119,62	80,03	199,65	7.964,68
10	120,80	78,85	199,65	7.843,88
11	122,00	77,65	199,65	7.721,88
12	123,21	76,45	199,65	7.598,669

Tabla 21. Tabla de Amortización

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

Para poder cubrir los costos y para el buen funcionamiento del negocio, se realizar un préstamo al BANECUADOR, por el valor de \$9000.00, con interés del 11.83%, con un plazo de 5 años con cuotas fijas mensuales de \$199.65, el interés total será de \$2978.28, la diferencia lo cubrirá por aporte de socios.

### Depreciación

<b>EDIFICIOS</b>	<b>5%</b>
<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>	<b>10%</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>10%</b>
<b>HERRAMIENTAS</b>	<b>10%</b>
<b>VEHICULOS</b>	<b>20%</b>
<b>COMPUTADORAS</b>	<b>33%</b>

Tabla 22. Depreciación

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

ITEM	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	Año 1		AÑO 1	
		Costo	%	DEP. ANUAL	DEP. ACUMU
1	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>				
2	Grapadoras	\$ 16,00	10%	\$ 1,60	\$ 1,60
3	Perforadoras	\$ 12,00	10%	\$ 1,20	\$ 1,20
4	Botas	\$ 100,00	10%	\$ 10,00	\$ 10,00
5	Televisor	\$ 325,68	10%	\$ 32,57	\$ 32,57
6	Telefono	\$ 50,00	10%	\$ 5,00	\$ 5,00
7	<b>TOTAL DE EQUIPO DE OFICINA</b>	<b>\$ 503,68</b>		<b>\$ 50,37</b>	<b>\$ 50,37</b>
8	<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>				
9	Lapto	\$ 1.400,00	33%	\$ 466,67	\$ 466,67
10	Impresora	\$ 450,00	33%	\$ 150,00	\$ 150,00
11	Software integral (contabilidad-tributaria)	\$ 1.000,00	33%	\$ 333,33	\$ 333,33
12	<b>TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACION</b>	<b>\$ 2.850,00</b>		<b>\$ 950,00</b>	<b>\$ 950,00</b>
13	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
14	Escritorios	\$ 238,38	10%	\$ 23,84	\$ 23,84
15	Sillas giratorias	\$ 240,00	10%	\$ 24,00	\$ 24,00
16	sillon de espera	\$ 200,00	10%	\$ 20,00	\$ 20,00
17	archivador	\$ 220,00	10%	\$ 22,00	\$ 22,00
18	mesa para juntas	\$ 200,00	10%	\$ 20,00	\$ 20,00
19	sillas para clientes	\$ 80,00	10%	\$ 8,00	\$ 8,00
20	Cafetera	\$ 100,00	10%	\$ 10,00	\$ 10,00
21	Mesas de centro de vidrio	\$ 50,00	10%	\$ 5,00	\$ 5,00
22	sillas de gerencia	\$ 480,00	10%	\$ 48,00	\$ 48,00
23	<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>\$ 1.808,38</b>		<b>\$ 180,84</b>	<b>\$ 180,84</b>
24	<b>VEHÍCULO</b>				
25	Moto	\$ 1.906,50	20%	\$ 381,30	\$ 381,30
26	<b>TOTAL DE VEHICULO</b>	<b>\$ 1.906,50</b>		<b>\$ 381,30</b>	<b>\$ 381,30</b>
27	<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 7.068,56</b>		<b>\$ 1.562,51</b>	<b>\$ 1.563,71</b>

Tabla 23. Depreciación

Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

Por naturaleza de nuestros activos los cuales por transcurrir el tiempo van a perder su valor se está aplicando el porcentaje correspondiente a cada uno de los que forman parte del giro del buen funcionamiento de nuestra empresa, esto da como resultado un valor anual, por medio del cual nos servirá de referencia para alimentar nuestro balance general en futuro, también para poder saber el valor real del activo con años anteriores.

## **6.2. Proyección de Ingresos**

### **6.2.1. Ventas**

Este es el principal sustento económico con el que contará nuestra empresa asesora, ya que se generara el dinero con el cual se recibirá en los primeros años por los diferentes servicios que se ofrece, también se debe hacer un enfoque que los tipos de servicios que se den anualmente se contara como unidades, esto será como fuente principal de ingresos con un total de \$72.809.00 al año.

## **6.3. Proyección de egresos**

### **6.3.1. Costos Directos**

Se está considerando materiales e insumos para poder brindar nuestras asesorías, en el caso de Asesorías fitosanitarias, se está considerando el costo más elevado ya que las asesorías son dadas en las localidades donde se encuentran ubicadas las plantaciones.

Del total de nuestros servicios ofrecidos y de acuerdo a las proyecciones dadas tenemos que nuestros costos anuales empiezan desde los \$11.310,20 y terminar de acuerdo con las proyecciones hasta el año 2024 un costo de \$16.569,96.

<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 50.641,84	\$ 50.641,84	\$ 50.641,84	\$ 50.641,84	\$ 50.641,84
GASTOS GENERALES	6.936,00	7.074,72	7.216,21	7.360,54	7.507,75
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 57.577,84</b>	<b>\$ 57.716,56</b>	<b>\$ 57.858,05</b>	<b>\$ 58.002,38</b>	<b>\$ 58.149,59</b>

Tabla 24. Proyección de egresos

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

<b>GASTOS</b>		
ARRIENDO	200,00	2400
ENERGIA ELECTRICA	40,00	480
SERVICIO TELEFONICO	25,00	300
AGUA POTABLE	10,00	120
INTERNET	30,00	360
PUBLICIDAD	30,00	360
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	30,00	360
UTILES DE ASEO	30,00	360
Plan de mitigación	25,00	300
Plan de compensación	73,00	876
Combustible	20,00	240
Viáticos	30,00	360
PAPELERIA	35,00	420
<b>TOTAL</b>	<b>578,00</b>	<b>6936</b>

Tabla 25. Gastos

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

### Gastos Administrativos

	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO BASE</b>	<b>SUB TOTAL</b>	<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>FONDOS DE RESERVA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	GERENTE GENERAL	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 91,67	32,17	\$ 45,83	\$ 122,65	\$ 91,67	\$ 1.483,98
<b>2</b>	ASESOR FITOSANITARIO	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	32,17	\$ 37,50	\$ 100,35	\$ 75,00	\$ 1.220,02
<b>3</b>	ASESOR CONTABLE	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	32,17	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 824,07
<b>4</b>	ASESOR TRIBUTARIO	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 41,67	32,17	\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 41,67	\$ 692,09
<b>5</b>	AUXILIAR	\$ -	\$ -	\$ -	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ 3.100,00	\$ 3.100,00	\$ 258,33	\$ 64,33	\$ 129,17	\$ 345,65	\$ 258,33	\$ 4.220,15
									\$ 50.641,84

Tabla 26. Gastos Administrativos

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

### Gastos Administrativos

Compuesto por todos los gastos administrativos por el cual esta agrupado por el personal administrativo y los que estarán en áreas de operación, tenemos que el total de estos será anualmente el valor de \$50.641,84, estima un incremento del 1% por año debido a los cambios que pueden existir por parte del gobierno.

### Gastos Generales

Esta incluido todos los pagos o compras que se requieran realizar para que la empresa pueda realizar su funcionamiento sin ningún inconveniente, de los cuales podemos resaltar el arriendo, energía eléctrica entre otros.

## CAPÍTULO 7

### 7. ESTUDIO FINANCIERO

#### 7.1. Estado de situación inicial

### Estado de Situación Inicial

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>	<b>15.000,00</b>	<b>16.064,90</b>	<b>22.198,92</b>	<b>35.152,63</b>	<b>54.259,69</b>	<b>89.094,79</b>
ACTIVO CIRCULANTE	15.000,00	10.558,84	18.255,37	31.821,59	51.541,16	86.988,76
CAJA	<b>15.000,00</b>	10.558,84	<b>18.255,37</b>	<b>31.821,59</b>	<b>51.541,16</b>	<b>77.568,50</b>
CLIENTES		-	-	-	-	9.420,26
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>-</b>	<b>5.506,05</b>	<b>3.943,55</b>	<b>3.331,04</b>	<b>2.718,54</b>	<b>2.106,03</b>
ACTIVO FIJO BRUTO		<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>
DEPRECIACION	-	<b>1.562,51</b>	<b>3.125,01</b>	3.737,52	4.350,02	4.962,53
<b>PASIVOS</b>	<b>9.000,00</b>	<b>8.905,56</b>	<b>8.401,57</b>	<b>8.146,02</b>	<b>8.297,59</b>	<b>11.188,40</b>
PASIVO CIRCULANTE	<b>9.000,00</b>	<b>8.905,56</b>	<b>8.401,57</b>	<b>8.146,02</b>	<b>8.297,59</b>	<b>11.188,40</b>
PROVEEDORES		1.102,30	<b>1.208,67</b>	1.345,93	1.469,15	1.619,73
IMPUESTOS X PAGAR	-	-	-	<b>222,65</b>	<b>1.234,81</b>	<b>3.931,44</b>
15% X PAGAR	-	204,59	<b>1.171,41</b>	2.331,05	3.345,09	5.637,23
PRESTAMOS BANCARIOS	9.000,00					
SALDO DE PRESTAMO		7.598,67	<b>6.021,49</b>	4.246,40	2.248,55	
<b>PATRIMONIO</b>	<b>6.000,00</b>	<b>7.159,34</b>	<b>13.797,35</b>	<b>27.006,61</b>	<b>45.962,10</b>	<b>77.906,38</b>
CAPITAL	6.000,00	6.000,00	<b>6.000,00</b>	6.000,00	6.000,00	6.000,00
UTILIDAD	-	1.159,34	<b>6.638,01</b>	13.209,26	18.955,49	31.944,28
UTILIDADES NO DISTRIB		-	<b>1.159,34</b>	7.797,35	21.006,61	39.962,10
<b>PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>15.000,00</b>	<b>16.064,90</b>	<b>22.198,92</b>	<b>35.152,63</b>	<b>54.259,69</b>	<b>89.094,79</b>

Tabla 27. Estado de Situación Inicial

### Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

Por medio de este se detalla cómo la empresa desde el año 0 antes de que empiece a funcionar, como se puede apreciar en el balance, el mismo está conformado por Activo y Pasivo, con la debida clasificación, por el otro lado tenemos el pasivo en el cual se encuentra el préstamo bancario que es parte vital para el comienzo del funcionamiento de nuestra empresa asesora y también podemos observar el patrimonio donde se está especificando el aporte de los socios conjunto con el capital de la empresa.

#### 7.2. Estados financieros proyectados

## BALANCE GENERAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>	<b>16.064,90</b>	<b>22.198,92</b>	<b>35.152,63</b>	<b>54.259,69</b>	<b>89.094,79</b>
ACTIVO CIRCULANTE	10.558,84	18.255,37	31.821,59	51.541,16	86.988,76
CAJA	<b>10.558,84</b>	<b>18.255,37</b>	<b>31.821,59</b>	<b>51.541,16</b>	<b>77.568,50</b>
CLIENTES	-	-	-	-	9.420,26
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>5.506,05</b>	<b>3.943,55</b>	<b>3.331,04</b>	<b>2.718,54</b>	<b>2.106,03</b>
ACTIVO FIJO BRUTO	<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>	<b>7.068,56</b>
DEPRECIACION	1.562,51	3.125,01	3.737,52	4.350,02	4.962,53
<b>PASIVOS</b>	<b>8.905,56</b>	<b>8.401,57</b>	<b>8.146,02</b>	<b>8.297,59</b>	<b>11.188,40</b>
PASIVO CIRCULANTE	<b>8.905,56</b>	<b>8.401,57</b>	<b>8.146,02</b>	<b>8.297,59</b>	<b>11.188,40</b>
PROVEEDORES	1.102,30	1.208,67	1.345,93	1.469,15	1.619,73
IMPUESTOS X PAGAR	-	-	<b>222,65</b>	<b>1.234,81</b>	<b>3.931,44</b>
15% X PAGAR	204,59	1.171,41	2.331,05	3.345,09	5.637,23
PRESTAMOS BANCARIOS					
SALDO DE PRESTAMO	7.598,67	6.021,49	4.246,40	2.248,55	- 0,00
<b>PATRIMONIO</b>	<b>7.159,34</b>	<b>13.797,35</b>	<b>27.006,61</b>	<b>45.962,10</b>	<b>77.906,38</b>
CAPITAL	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
UTILIDAD	1.159,34	6.638,01	13.209,26	18.955,49	31.944,28
UTILIDADES NO DISTRIB		1.159,34	7.797,35	21.006,61	39.962,10
<b>PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>16.064,90</b>	<b>22.198,92</b>	<b>35.152,63</b>	<b>54.259,69</b>	<b>89.094,79</b>

Tabla 28. Estados Financieros Proyectados



### Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

En este se va a poder apreciar los valores de los activos propios considerados en la inversión inicial, además de cada uno de los valores de amortizaciones correspondientes a los mismos, de estos se hace un enfoque en cada uno de los valores de los activos circulantes, ya que los compone los ingresos de la empresa.

Mientras en el pasivo podemos apreciar el aporte propio y también podemos apreciar los pagos que se deben efectuar por pagos a impuestos, se ve los pagos a proveedores y también los pagos a realizarse por concepto del préstamo bancario.

### 7.3. Flujo de Caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>	-	<b>72.809,00</b>	<b>80.271,92</b>	<b>88.499,79</b>	<b>97.571,02</b>	<b>107.572,05</b>
VENTAS EN EFECTIVO		72.809,00	80.271,92	88.499,79	97.571,02	107.572,05
RECUPERACION DE CXC		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTROS INGRESOS EN EFECT						
APORTACION DE ACCIONISTA						
<b>EGRESOS</b>	<b>7.068,56</b>	<b>67.785,74</b>	<b>70.179,54</b>	<b>72.537,72</b>	<b>75.455,60</b>	<b>79.148,86</b>
PAGO A PROVEEDORES		10.207,90	12.258,39	13.508,26	14.899,52	16.419,37
PAGO DE GASTOS		6.936,00	7.074,72	7.216,21	7.360,54	7.507,75
PAGO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS		50.641,84	50.641,84	50.641,84	50.641,84	50.641,84
PAGO DE INVERSIONES	7.068,56					
OTROS PAGOS						
PAGO POR DISTRIB DE UTILIDADES			204,59	1.171,41	2.553,69	4.579,90
<b>DIFERENCIA DEL FLUJO DE CAJA</b>	<b>- 7.068,56</b>	<b>5.023,26</b>	<b>10.092,39</b>	<b>15.962,07</b>	<b>22.115,43</b>	<b>28.423,20</b>
<b>SALDO ACUMULADO DE FLUJO DE CAJA</b>	<b>- 7.068,56</b>	<b>- 2.045,30</b>	<b>8.047,09</b>	<b>24.009,16</b>	<b>46.124,58</b>	<b>74.547,78</b>
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIADO</b>						
<b>INGRESOS</b>	<b>10.241,14</b>	-	-	-	-	-
APORTACION DE ACCIONISTAS	6.000,00					
PRESTAMOS BANCARIOS	4.241,14					
OTROS PRESTAMOS						
SOBRE GIRO BANCARIO						
<b>DESEMBOLSOS</b>	<b>-</b>	<b>2.395,86</b>	<b>2.395,86</b>	<b>2.395,86</b>	<b>2.395,86</b>	<b>2.395,86</b>
PAGO DE CAPITAL AL BANCO		1.401,33	1.577,18	1.775,09	1.997,85	2.248,55
PAGO DE INTERESES AL BANCO		994,53	818,68	620,76	398,01	147,31
OTROS PAGOS FINANCIADOS						
<b>DIFERENCIA DE L FLUJO DE CAJA FINANCI</b>	<b>3.172,58</b>	<b>2.627,40</b>	<b>7.696,53</b>	<b>13.566,21</b>	<b>19.719,57</b>	<b>26.027,34</b>
<b>SALDO FINAL ACUMULADO DEL FLUJO DE</b>	<b>3.172,58</b>	<b>5.799,98</b>	<b>13.496,51</b>	<b>27.062,72</b>	<b>46.782,29</b>	<b>72.809,64</b>

Tabla 29. Flujo de Caja

### Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva

El flujo de caja que podemos apreciar consta de la cuenta del banco y de la liquidez con la cual cuenta la empresa, por el cual se observa los beneficios conseguidos en el año, lo cual va a brindar que este flujo sea estable y en el cual se tendrá constante efectivo para responder a las necesidades que se pueda presentar en la empresa.

## Estado de Resultado Proyectado

# ESTADO DE RESULTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	72.809,00	80.271,92	88.499,79	97.571,02	116.992,31
COSTOS DE VENTAS	11.310,20	12.364,76	13.645,52	15.022,74	16.569,96
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>61.498,80</b>	<b>67.907,16</b>	<b>74.854,28</b>	<b>82.548,28</b>	<b>100.422,35</b>
GASTOS GENERALES	6.936,00	7.074,72	7.216,21	7.360,54	7.507,75
GASTOS ADMINISTRATIVOS	50.641,84	50.641,84	50.641,84	50.641,84	50.641,84
DEPRECIACIÓN ANUAL	1.562,51	1.562,51	612,51	612,51	612,51
<b>U.A.I.I</b>	<b>2.358,45</b>	<b>8.628,10</b>	<b>16.383,72</b>	<b>23.933,40</b>	<b>41.660,26</b>
INTRESES	994,53	818,68	620,76	398,01	147,31
<b>U.A.I</b>	<b>1.363,93</b>	<b>7.809,42</b>	<b>15.762,96</b>	<b>23.535,39</b>	<b>41.512,95</b>
IMPUESTOS	-	-	222,65	1.234,81	3.931,44
<b>U.A.R.T</b>	<b>1.363,93</b>	<b>7.809,42</b>	<b>15.540,31</b>	<b>22.300,58</b>	<b>37.581,51</b>
RT	204,59	1.171,41	2.331,05	3.345,09	5.637,23
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1.159,34</b>	<b>6.638,01</b>	<b>13.209,26</b>	<b>18.955,49</b>	<b>31.944,28</b>

Tabla 30. Estado de Resultado Proyectado

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

En este estado de resultado podemos observar el pronóstico del giro del negocio y se puede ver cuánto hemos generado en servicios (ventas) y desglosado todos los costos del mismo, con todos los impuestos a pagar, obteniendo una utilidad en el primer año de \$1159.34, pero en los siguientes años se ve cómo va a ir incrementando dado a las proyecciones realizadas.

#### 7.4. Análisis de la rentabilidad (VAN – TIR – Tiempo de recuperación – Otros)

TASA DE DESCUENTO	11,83%
-------------------	--------

<b>VALOR ACTUAL</b>	54.366,78
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	47.298,22
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>	124%

Tabla 31. Análisis de la Rentabilidad

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

Tenemos una tasa de retorno interna con una gran magnitud de rendimiento ya que no tenemos tantas obligaciones.

### Tasa de Rendimiento Promedio

<b>Sumatoria de Flujos</b>	69.637,06
<b>Años</b>	5
<b>Inversión Inicial</b>	10.241,14

Tabla 32. Tasa Rendimiento Promedio

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

Podemos observar que con la inversión inicial tenemos un gran rendimiento de ya que en 5 años tenemos un flujo de \$69.637.06

### Ratios Riesgos y Razones Financieras

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ROE</b>	0,16	0,48	0,49	0,41	0,41
<b>ROA</b>	0,07	0,30	0,38	0,35	0,36
<b>ROS</b>	0,02	0,08	0,15	0,19	0,27

Tabla 33. Ratios Riesgos y Razones Financieras

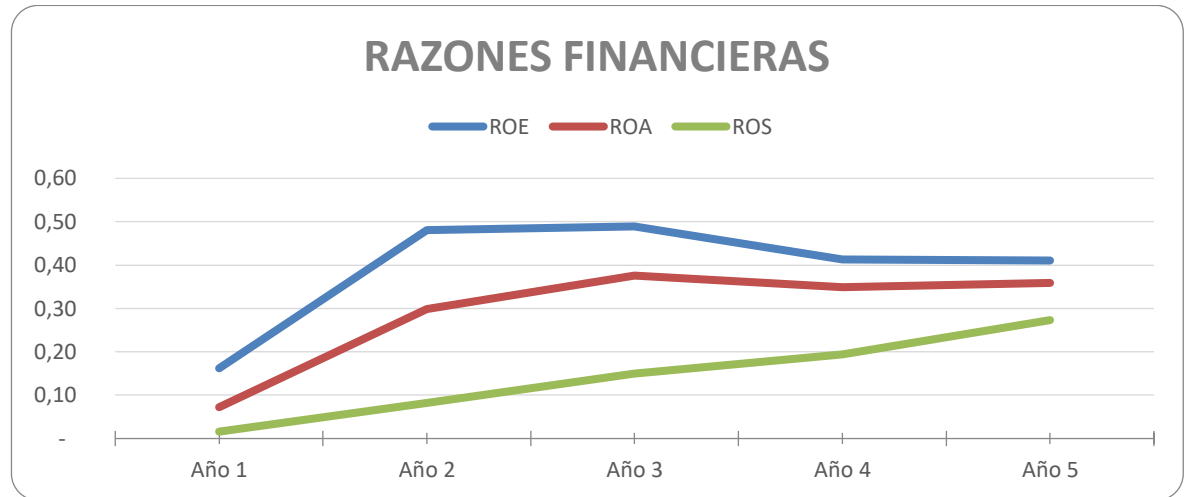
**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

#### ROE

Como podemos apreciar que en el año 1 se empieza 0.16 pero hasta el año 5 llegaremos a 0.41, esto porque poco a poco va incrementando la rentabilidad que obtendrá la empresa sobre el capital propio, esto refleja que se obtendrá un buen uso de los mismos.

#### ROA

Se observa un incremento anual, lo que se podemos llegar a la conclusión que cada año mejora y en el año 5 llega a su tope de 0.36, el cual es de mucha importancia porque se interpreta que se obtendrá un 36% más del 100%.



Graficos 11. Razones Financieras

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

### Punto de Equilibrio

costos directos	\$	12.364,76
costos indirectos	\$	57.716,56
Ventas	\$	80.271,92

Tabla 34. Punto de Equilibrio

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

En este podemos observar el total de las ventas no deben ser menos de \$80.271.92, esto con el fin de mantenerse en un punto exacto donde el negocio no va a ser rentable pero también no va a generar pérdidas.

ROS	utilidad neta/ventas	16%
Rotación de activos	ventas/ activo fijo total	512%
	<b>Dupont</b>	81%

Tabla 35. ROS

**Elaborado: Freddy Guzmán e Iván Silva**

**ROS**

Podemos observar cómo nuestras utilidades después de los impuestos van en aumento en cada año se observa este incremento, lo cual es algo positivo porque el negocio va a ser muy rentable.

### **7.5. Análisis de sensibilidad**

Nuestro plan de negocio hemos realizado el respectivo análisis de sensibilidad para poder profundizar y conocer que sucedería en una proyección de nuestro negocio si es un resultado positivo o negativo, de lo cual tomamos el servicio de declaraciones mensuales SRI que son lo de mayor demanda, para poder medir cuan sensible es este servicio, por lo que si se disminuye el precio seguirá siendo rentable para el negocio, el cual nos da un resultado positivo ya que tenemos una gran variedad de servicios que pueden soportar a otros y generar ingresos que aporten flujos económicos para la empresa.

## CONCLUSIONES

- Se obtuvo una visión clara y precisa de los objetivos que tiene la compañía que es ser líder en el mercado de asesoría contable, tributaria y Fitosanitario del cantón Milagro considerando las encuestas realizadas a los pequeños productores agrícolas donde manifiestan estar de acuerdo a recibir un servicio que les permita resolver sus problemas tanto contables, tributario y también fitosanitario.
- El poco conocimiento en los aspectos tanto contable, tributario y fitosanitario que tiene los pequeños productores agrícolas en el ejercicio de sus actividades estaría afectando la permanencia y participación en el mercado.
- Disponer con el personal altamente calificado y de trayectoria en la prestación de los servicios de asesoría contable, tributaria y fitosanitario marcando los márgenes de satisfacción al cliente de la compañía mismo.

## RECOMENDACIONES

- Confito, deberá contar con una constante investigación de mercado esto con el fin de tener precios competitivos y que sean de fácil acceso a los potenciales consumidores de nuestros servicios.
- La empresa deberá crear una página web en la que puedan los clientes tener fácil acceso a los servicios y poder solicitar citas o asesorías.
- La empresa debe obtener su local propio ya que así el dinero por arriendo se lo puede ocupar en otras necesidades que se presenten y poder solventarlas.
- La empresa deberá evaluar a medida de las demandas por los servicios que se ofrecen si es necesario incluir personal adicional para cubrir cada uno de los requerimientos.
- Tener en constante capacitación al cliente ya sea por la parte contable – tributaria como por la parte Agrícola, ya que esto va a poder tener una gran ventaja antes las diferentes competencias que se puedan presentar a futuro.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cuida tu Futuro. (2019). *Cuida tu Futuro*. Obtenido de Cuida tu Futuro Web Site:  
<https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>
- BanEcuador. (2018). Obtenido de BanEcuador web site:  
<https://www.banecuador.fin.ec/faq-items/requisitos-apertura-cuenta-de-ahorros/>
- Humphrey, A. S. (AGOSTO de 2004). Obtenido de  
[http://conaldi.edu.co/wp\\_ES/wordpress/administracion/wp-content/uploads/sites/23/2015/10/An%C3%A1lisis-DOFA-GRADO-10.pdf](http://conaldi.edu.co/wp_ES/wordpress/administracion/wp-content/uploads/sites/23/2015/10/An%C3%A1lisis-DOFA-GRADO-10.pdf)
- INEC. (2010). *ECUADOR EN CIFRAS CANTON MILAGRO*.
- MILAGRO, G. (31 de OCTUBRE de 2017). *GAD MILAGRO*. Obtenido de GAD MILAGRO:  
[http://milagro.gob.ec/archivos/pdf/lotaip/literald/literald\\_octubre2017.pdf](http://milagro.gob.ec/archivos/pdf/lotaip/literald/literald_octubre2017.pdf)
- PUBLICA, M. D. (31 de DICIEMBRE de 2013). *SALUD*. Obtenido de SALUD:  
<https://www.salud.gob.ec/conozca-los-requisitos-y-valores-a-pagar-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento-de-establecimientos-comerciales-y-de-servicios/>
- Ramirez-Corzo, C. (26 de febrero de 2010). *Overblog*. Obtenido de Overblog:  
<http://gerencia.over-blog.com/article-analisis-del-mercado-45738930.html>
- Superintendencia de compañías, valores y seguros. (21 de Enero de 2018). Obtenido de Superintendencia de compañías web site:  
[https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/instructivo\\_soc.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf)