



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES

TÍTULO DEL PROYECTO:

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN
DE UNA OFICINA DE ASESORÍA CONTABLE EN EL
CANTÓN EL TRIUNFO.**

Previo a la obtención del título de:
INGENIERO EN CONTADURÍA PÚBLICA Y
AUDITORÍA

Autores:

MIRIAM ESTEFANIA VIVES CHIRIBOGA
LETTY BRENDA HERNANDEZ ROMERO

Tutora:

ECON. EVELYN ARTEAGA A.

MILAGRO, 2012

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del proyecto de investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la **Unidad Académica de Ciencias Administrativas Comerciales** de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Título de: **ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORÍA CONTABLE EN EL CANTÓN EL TRIUNFO,**, presentado como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar por el título **INGENIERO EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA.**

El mismo que debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por la Egresada:

Miriam Estefanía Vives Chiriboga

C. I. # 092360029-0

Letty Brenda Hernández Romero

C. I. # 091950399-5

Milagro, febrero del 2012

TUTORA:

Econ. Evelyn Arteaga A.



DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTGACIÓN

El presente trabajo fue realizado en base a los conocimientos de sus autores MIRIAM ESTEFANIA VIVES CHIRIBOGA y LETTY BRENDA HERNANDEZ ROMERO de investigaciones efectuadas para el desarrollo del mismo. Por lo tanto declaro que el presente trabajo no ha sido presentado previamente para ningún grado o calificación profesional y consultando referencias bibliográficas que se incluyen en el presente documento.

Miriam Estefanía Vives Chiriboga

C. I. # 092360029-0

Letty Brenda Hernández Romero

C. I. # 091950399-5



CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del Título de otorga el presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones.

MEMORIA CIENTIFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedicamos en primer lugar a Dios por habernos guiado en el camino de la felicidad en segundo lugar nuestros padres por brindarnos su eterno apoyo y confianza y haber inculcado en nosotros valores y principios ya que sin ellos no hubiera sido posible llegar a esta etapa, a nuestros compañeros que han compartido sus conocimientos con nosotros.

A los Maestros por la confianza demostrada en todo momento, y por su apoyo a lo largo de la carrera.

MIRIAM

LETTY

AGRADECIMIENTO

A **Dios** por su infinito amor que en todo momento nos ha demostrado que se encuentra entre nosotros, guiándonos en cada paso que damos dándonos la fortaleza necesaria para seguir adelante en nuestra carrera.

A nuestros **padres, hermanos, e hijos**, por todo el apoyo demostrado en la realización de esta tesis.

A la Universidad Estatal de Milagro, Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales, por darnos la oportunidad de formarnos como profesionales.

A nuestra tutora **Econ. Evelyn Arteaga A.**, por su apoyo y confianza en el proyecto y su capacidad para guiar nuestras ideas.

A todos muchas gracias.

Miriam Vives Chiriboga

Letty Hernández Romero

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor
Rómulo Minchala Murillo
RECTOR DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
Presente,

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente precedo a hacer entrega de la Cesión de derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para obtención del Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORÍA CONTABLE EN EL CANTÓN EL TRIUNFO** y que corresponde a la unidad Académica de Ciencias de Administración y Comerciales.

Milagro, febrero del 2012

Miriam Estefanía Vives Chiriboga
C. I. # 092360029-0

Letty Brenda Hernández Romero
C. I. # 091950399-5

ÍNDICE GENERAL

Contenido Pág.

Carátula.....	i
Certificación de aceptación de tutor.....	ii
Declaración de autoría de la investigación.....	iii
Certificación de la defensa.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Cesión de derechos del autor a la UNEMI.....	vii
Índice General.....	vii
Índice de cuadro.....	ix

TEXTO

Introducción.....	14
-------------------	----

CAPÍTULO I.- EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema.....	15
1.1.1 Problematización.....	15
1.1.2 Delimitación del problema.....	16
1.1.3 Formulación del problema.....	16
1.1.4 Sistematización del problema.....	16
1.1.5 Determinación del tema.....	17
1.2 Objetivo	
1.2.1 Objetivo General.....	17
1.2.2 Objetivos Específicos.....	17
1.3 Justificación.....	17

CAPÍTULO II.- MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO	19
2.1.1 Antecedentes histórico.....	19
2.1.2 Antecedente referenciales.....	30
2.2 MARCO CONCEPTUAL	31
2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES	
2.3.1 Hipótesis General.....	32
2.3.2 Hipótesis Particulares.....	32
2.3.3 Declaración de las variables.....	33
2.3.4 Operacionalización de las Variables.....	34

CAPÍTULO III.- MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de investigación y sus perspectiva general.....	35
3.2 Población y muestra.....	35
3.2.1 Característica de la población.....	35
3.2.2 Delimitación de la población.....	35
3.2.3 Tipo de la muestra.....	36
3.3. LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS	37
3.3.1 Métodos teóricos.....	37
3.3.2 Métodos de investigación.....	38
3.4 PROCESAMIENTOS DE LA INFORMACIÓN	38

CAPÍTULO IV.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	39
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA.....	47

	47
4.3.RESULTADOS.....	
4.4 VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS.....	49
CAPITULO V.- PROPUESTA	
5.1 TEMA.....	50
5.2 JUSTIFICACIÓN.....	50
5.3 FUNDAMENTACIÓN.....	51
5.4 OBJETIVOS.....	52
5.5 UBICACIÓN.....	53
5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	54
5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	57
5.7.1 Actividades.....	72
5.7.2 Recursos, análisis financiero.....	73
5.7.3 Impacto.....	73
5.7.4 Cronograma.....	74
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	75
ESTADOS FINANCIEROS.....	76
Balance General.....	77
Estados de perdidas y ganancias.....	78
Proyección de ventas anual.....	79
Inversion Inicial.....	84
Gastos Administrativos.....	85
Amortizacion.....	87
Flujo de caja.....	88
Análisis Financieros.....	93
Análisis de Rentabilidad.....	94
Analisis del Van y Tir.....	96
CONCLUSIONES.....	97
RECOMENDACIONES.....	97

C. MATERIALES DE REFERENCIA

Anexos.....	98
Documentación legal.....	99
Formato de encuestas.....	101
Bibliografía.....	102
Linografía.....	103

RESUMEN

El Triunfo siendo un cantón pequeño perteneciente a la Provincia del Guayas se encuentra con grandes inconvenientes debido a que las macro y microempresas de este sector y lugares aledaños se encuentran desorganizados en la declaración de los impuestos tributarios por lo que surgió la creación de asesoría contable y tributaria para así poder otorgar un servicio prestado, tomando decisiones oportunas y a la vez ejecutarlas para así asegurar la máxima participación del cliente, a fin de lograr un asesoramiento confiable.

La consultoría es un trabajo difícil basado en el análisis de hechos concretos y en la búsqueda de soluciones. Por tal motivo debe ser indispensable la cooperación entre cliente y consultor, lográndose conjuntamente un enriquecido resultado final.

Este proyecto es factible ya que esta ajustado a las necesidades de las macro y microempresas en vista que no demandará esfuerzo físico,

La aplicación de la presente propuesta permitirá al cantón El Triunfo a mejorar las condiciones de cada macro y microempresa, implementando herramientas para una mejor organización, con el fin de lograr clientes satisfechos, gracias a la eficiencia y a la calidad de los servicios ofrecidos.

ABSTRACT

The Triunfo being a small county belonging to the Province of Guayas with great inconvenience is because the macro and micro in this area and surrounding areas are disorganized in the statement of the tax imposed by what came HERVIV creating soto provide a service, taking timely decisions and also run in order to ensure maximum participation of the client, in order to achieve reliable advice.

The consultancy is hard work based on the facts and analysis in the search for solutions. For that reason must be indispensable cooperation between client and consultant, achieving together a rich result.

This project is feasible as it is set to the needs of macro and micro view that demand in physical effort,

The application of this proposal will allow the village of El Triunfo to improve the macro and micro each, implementing tools for better organization in order to achieve satisfied customers, thanks to the efficiency and quality of services offered.

INTRODUCCION

El sector de pequeñas y medianas empresas en Ecuador constituye un importante aporte en la economía nacional, por ello es fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su competitividad e incrementar su participación en el comercio nacional e internacional.

Es por esto que la creación de una oficina de Asesoría Contable, Tributaria en el Cantón el Triunfo para las PYMES tiene como objetivo llegar a este nicho de mercado, considerando que las partes contables y tributaria de todo ente económico constituye la piedra angular del éxito, ya que nos permite cuantificar, medir y mejorar los resultados económicos expresados en términos monetarios, debido a la falta de un registro contable y tributario en las PYMES surge el proyecto de crear una oficina de asesoría contable y tributaria ya que este es un mercado insatisfecho a pesar de que juegan un rol importante dentro de la economía ecuatoriana.

Por tal razón para lograr todo esto hemos realizado un estudio de esta problemática, para buscar una solución eficiente a través de el análisis profundo de las fuerzas de Porter y el Foda las cuales nos ha servido para realizar un estudio de mercado el mismo que arrojado resultados favorables acerca de la oficina de asesoría contable y tributaria como un negocio viable, factible y rentable. Para lo cual hemos utilizado herramientas investigativas como la encuesta y la entrevista esto nos demostró que la demanda para el negocio propuesto permitirá obtener fructíferos ingresos económicos y una buena rentabilidad.

Es aquí cuando nace la oportunidad de ingresar a este mercado en expansión, esto podrá ser aplicando los conceptos y herramientas contables y tributaria para que así las empresas contratantes de la asesoría tengan la posibilidad de realizar un análisis profundo de su situación económica actual y futura.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización: Origen y descripción del problema

Los microempresarios del cantón El Triunfo hoy en día, juega un papel muy importante dentro de la economía del país, es por ello que tienen muy altas ambiciones de superación laboral y personal. Pero debido a la falta de conocimientos que tienen de cómo llevar sus operaciones contables y tributarias, ya que el cantón no cuentan con oficinas que presten un servicio de calidad, se les ha dificultado mejorar su competitividad e incrementar su participación en el mercado.

El estudio de esta problemática nos ha permitido conocer las limitaciones e insatisfacción que tienen los microempresarios, debido a que las oficinas existentes en El Triunfo prestan un servicio pésimo ya que realizan los trabajos al apuro, esto ha dado lugar que los microempresarios no hagan sus declaraciones y no paguen sus impuestos a tiempo, se aprovechan cobrando valores exagerados, provocando de esta manera que el cliente se encuentre constantemente insatisfecho y que busquen una nueva empresa que los asesore de la mejor manera.

Si esta problemática continua se les hará muy difícil a los microempresarios llevar en orden sus ingresos y gastos, y de la misma forma estar al día en sus impuestos.

Además, el desconocimiento en lo que respecta a las obligaciones tributarias y contables que tienen que cumplir para con el estado y otras instituciones de acuerdo con las leyes y demás disposiciones que rigen en el territorio ecuatoriano, lo conlleva a cometer errores que luego resultan onerosos.

Los microempresarios se han visto seriamente afectados en los últimos años principalmente por las malas asesorías. Las circunstancias descritas pueden llevar a que no resuelvan los problemas relacionados con la falta de asesoramiento contable

que tienen los microempresarios del cantón El Triunfo lo que está impidiendo a que ellos no puedan cumplir con las disposiciones legales y se convierta en contraventores de la ley.

Esta situación hace necesaria la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria para los microempresarios del cantón El Triunfo, para lograr la satisfacción del cliente comprometiéndonos a otorgar un servicio de calidad y de esta manera contribuir en el desarrollo empresarial y económico del país.

1.1.2. Delimitación del problema

Espacio: Ecuador

Región: Costa

Provincia: Guayas

Cantón: El Triunfo

Área: Ciencias Administrativas.

Campo de acción: Financiero

Aspecto: Proporcionar a los contribuyentes un servicio óptimo en cuanto a asesoría contable y tributaria.

Espacio: El proyecto se llevará a cabo en el Cantón El Triunfo, Provincia del Guayas (Ecuador).

Tiempo: 5 años

1.1.3 Formulación del problema

Insatisfacción de los pequeños y microempresarios por los servicios prestados actualmente en la oficina de asesoría contable y tributaria existente en el cantón El Triunfo.

1.1.4 Sistematización del problema

- ¿Cuáles son las causas por las que los microempresarios se encuentran insatisfechos en cuanto a asesoría contable y tributaria?
- ¿La falta de responsabilidad y mala asesoría contable ha ocasionado la insatisfacción del microempresarios del cantón?
- ¿Cómo afectaría a los microempresarios la escases de empresas que brinden asesorías contables?
- ¿Cómo se contribuiría con el desarrollo del Cantón El Triunfo si se implementaran nuevas oficinas de asesoría contable?

1.1.5 Determinación del tema

Análisis de factibilidad para la implementación de una Oficina de Asesoría Contable en el Cantón El Triunfo.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar las principales dificultades que presenta el sector micro empresarial en lo referente a asuntos contables y tributarios, mediante un estudio de mercado, con la finalidad de garantizar la creación de una oficina de Asesoría Contable y Tributaria, para el cumplimiento de sus obligaciones.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar las principales necesidades que tiene el sector micro empresarial en lo referente a los cumplimientos de normas tributarias, en el cantón el Triunfo.
- Explicar las carencias que tienen las oficinas de asesorías contables existentes.
- Receptar información de los microempresarios, mediante encuestas, y entrevistas, para conocer los principales problemas en el área comercial.
- Elaborar un completo estudio de mercado que permita establecer la factibilidad de implementar una oficina de asesoría contable.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se realizara con el fin de verificar que tan factible es crear una oficina de asesoría contable, que cuente con equipos de mejor tecnológica y personal capacitado.

Se ha seleccionado este tema debido a que en el cantón El Triunfo provincia del Guayas no existen empresa u oficinas dedicada a brindar un servicio de óptima calidad en cuanto a Asesoría Contable se refiere, que permita la ayuda a los microempresarios a poder declarar sus impuestos, llevar sus balances, sus transacciones diarias, sus inventarios, sus pérdidas o sus ganancias, y de esta forma contribuir con el desarrollo económico de nuestro País.

Este proyecto es de gran importancia para los microempresarios, puesto que será de gran ayuda para ellos declaren sus impuestos y que mejor que implementar una Asesoría Contable donde se pueda ayudarles con todo los servicios que ellos requieren.

Se pretende que con la implementación de Asesoría Contable, los microempresarios queden satisfechos con el servicio brindado y de esta forma todas las personas dedicadas al comercio declaren todos sus impuestos y lleven en buen camino su negocio.

De esta manera los clientes quedaran beneficiados con el servicio que se les han brindado y de esta forma regresará continuamente para que les ayuden con los servicios contables.

Por eso es muy importante que la persona encargada en atender a los clientes sea profesionalmente preparada, para que de esta forma pueda cumplir con todas las exigencias e inquietudes de los microempresarios.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1.- MARCO TEÓRICO

2.1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El sector empresarial del cantón El Triunfo años atrás utilizaba técnicas de registro contable que se basaban en libros denominados "libro diario" y "libro mayor". En el primero se llevaba el registro cronológico de las operaciones mercantiles; en el segundo se utilizaba para la clasificación de los movimientos contables que afectan a una misma cuenta. Se llevaban en forma manual por parte de los responsables del registro, llamados "tenedores de libros". Con la llegada de la era de la computación, se inició un movimiento para la incorporación de estas herramientas en prácticamente todos los órdenes de nuestra vida, incluyendo los negocios, por esto se inició paulatina y gradualmente un proceso de automatización del ciclo de contabilización de las operaciones de un negocio, debido al crecimiento poblacional, y la apertura de nuevos negocios dedicados a diferentes actividades comerciales, y al no contar con profesionales u oficinas que presten servicios de asesorías contables, los microempresarios han venido presentando fallas de gestión empresarial, por tal motivo, existe la necesidad de contar con una oficina de asesoría contable y tributaria que ayude a solucionar estos tipos de problemas.

La Contabilidad de hoy, nuevas tendencias

En el mundo de hoy la contabilidad está inmersa en la forma de hacer negocios y su retroalimenta de los retos y los cambios que deben hacer las organizaciones para lograr su misión. A principios del siglo XXI, se han incorporado conceptos nuevos en el mundo de los negocios, tales como globalización, competitividad, calidad, productividad, alianzas estratégicas, empresas de clase mundial, libre comercio,

valor agregado y reingeniería de procesos administrativos, los cuales han incrementado el grado de dificultad en la operación de las empresas.

Globalización

Podemos decir que es un nuevo orden mundial que pretende armonizar las economías y políticas en ese contexto, para llegar a establecer una sola unidad global. No persigue únicamente el intercambio de bienes y servicios entre los países, sino que va más allá, abarcando aspectos económicos y legales.

Competitividad

Es ofrecer al cliente bienes y servicios con atención, calidad, oportunidad y precio que represente un valor superior a lo que le proporcionaría la competencia. Si combinamos la competitividad con la globalización, comprenderemos la magnitud del reto que representa competir en un contexto mundial, el cual se siente en todas las áreas funcionales de una empresa.

Calidad y productividad

La competitividad en un contexto global ha traído como consecuencia que todas las organizaciones, públicas o privadas, dirijan sus esfuerzos hacia la productividad y la obtención de la calidad total, para poder sobrevivir. En este sentido, la calidad debe entenderse como la realización de una actividad con eficiencia y eficacia simultáneas. Es hacer las cosas bien la primera vez y en el menor tiempo posible, sacándole el mayor provecho a los recursos con que se cuenta en ese momento. Los estándares de calidad cambian día con día. Sin calidad en los diferentes procesos que intervienen en una organización no se da la productividad, y si no se es productivo no se puede ser competitivo en un ambiente de globalización.

Los sistemas de registro contables

Son los que brindan con mayor facilidad y flexibilidad información financiera más completa y detallada para la iniciativa privada, el gobierno, los bancos, los administradores y los individuos particulares, porque les permite evaluar actuaciones pasadas y les ayuda a preparar planes para el futuro, por medio de los cuales puedan alcanzar sus objetivos y metas financieras.

Creación de negocios

Para la creación de un negocio, es necesaria una buena combinación de iniciativa, visión, misión y determinación de empezar o cambiar algo, una fuerza de voluntad para continuarlo, liderazgo y motivación para involucrar a otras personas para lograr el objetivo propuesto, innovación para crear nuevos cambios y soluciones y saber administrar el riesgo con respecto a la posible ganancia. La visión ayuda a identificar y predecir rumbos de acción que se pueden dar en cierta situación, y permite evaluar mejor y tomar una decisión que lleve a lograr el objetivo de la jornada de trabajo. La misión deja claro a los directivos y al personal en general, hacia dónde se quiere llevar el negocio y qué lugar se desea ocupar en el entorno económico y social de un país.

Objetivos de las entidades económicas

El objetivo de las entidades económicas es servir a su clientela, ya sean clientes habituales, segmentos importantes de la sociedad o la sociedad misma. Hasta hace unos cuantos años se consideraba que el objetivo de los administradores de una entidad económica era maximizar el valor de su patrimonio, sin importar la forma en que esto se hiciera. Lo anterior se ha desechado totalmente, entendiéndose que los logros alcanzados por una empresa se deben al servicio brindado a sus clientes.

Tipos de entidades económicas

Existen tres diferentes tipos de entidades económicas, que juegan un rol específico dentro de la actividad económica de un país:

- Organizaciones lucrativas: el objetivo de esta entidad económica es la prestación de servicios o la manufactura y/o comercialización de mercancías a sus clientes, con el fin de obtener un beneficio llamado utilidad de dicha relación.
- Organizaciones no lucrativas: su característica principal es no perseguir fines de lucro, esto es que puede, como resultado de su operación, obtener utilidades; sin embargo, a diferencia de las organizaciones lucrativas, dichas utilidades no son destinadas al provecho personal de los socios, sino que íntegramente se reinvierten con la finalidad de continuar cumpliendo con el

objetivo para el que fueron diseñadas, ya sea la prestación de un servicio o la comercialización de un bien. Normalmente este tipo de organizaciones es común encontrarlas en la industria de la salud, la educación y otras más.

- Organizaciones gubernamentales: Este tipo de entidad económica, al igual que las anteriores, involucran recursos económicos cuantiosos, para lo cual es preciso contar con información contable. Los criterios contables bajo los cuales se elabora dicha información, difieren sustancialmente de aquellos que son válidos en las organizaciones lucrativas y no lucrativas.

Formas de organización en una entidad económica lucrativa

En las entidades económicas lucrativas, mejor conocidas como negocios, existen dos formas de organización:

- Persona física: En consideración de aspectos tales como los recursos necesarios para iniciar un negocio, la complejidad del mismo, el tamaño, etc., una sola persona puede constituirse en una entidad económica y comenzar a realizar el objetivo planeado. Por lo tanto, para cualquier efecto práctico, una entidad económica constituida por una sola persona, está funcionalmente completa y puede operar adecuadamente.
- Sociedad mercantil: Es el resultado de la combinación del talento y los recursos económicos de varias personas, con el propósito de hacer más factible la realización de una empresa.

¿Qué es contabilidad?

Contabilidad es algo más que una actividad que pueden entender los contadores profesionales. La contabilidad es el arte de interpretar, medir y describir la actividad económica que describe los recursos, actividades y logros de todo negocio sea grande o pequeño. La función contable es vital en todas las unidades de nuestra sociedad. Las grandes compañías por acciones, son responsables ante sus accionistas, ante las agencias gubernamentales y ante el público.

La contabilidad constituye una actividad de prestación de servicios cuya función es proporcionar información cuantitativa acerca de las entidades económicas; la información primordial es de naturaleza financiera y tiene como fin ser útil para la toma de decisiones dentro de una empresa o su vida diaria.

Si la información es utilizada para la administración se utilizará para responder preguntas como:

- ¿Cuáles son los recursos del negocio?
- ¿Qué deudas tiene?
- ¿Ha obtenido utilidades?
- ¿Son los gastos demasiado elevados con respecto a las ventas?
- ¿Se deben aumentar los precios de venta?

Estas y muchas preguntas más responde la contabilidad tanto en empresas comerciales como en lo personal. Si propietario de un negocio, gerente, banquero, abogado, ingeniero habrá de utilizar estos informes de una manera efectiva deberá comprender como fueron recopilados los datos y como se reunieron las cifras.

Propósito de la contabilidad

El propósito fundamental es proporcionar información financiera sobre una entidad económica. Quienes toman decisiones administrativas necesitan información financiera de una empresa para ayudarse en la planeación y el control de las actividades de la organización.

Creación de información contable

Un sistema contable, utiliza los métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para seguir las huellas de las actividades financieras. La información financiera requiere de personas externas como propietarios, acreedores, inversionistas potenciales, gobierno.

Las actividades financieras deben de ejecutar 3 pasos básicos:

- Registro de actividad financiera: se crea un registro sistemático de la actividad diaria en términos económicos.

- Clasificación de la información: la información debe de clasificarse en grupos o categorías.
- Resumen de la información: Se registra, clasifica y resume la información.

Contaduría Pública

Las empresas dedicadas a la contaduría pública son organizaciones que ofrecen una variedad de servicios de contabilidad al público. Estas empresas varían en tamaño; desde una persona hasta grandes organizaciones internacionales.

El contador público esta certificado para que esta sea su licencia para practicar, conferida por el estado a partir de rigurosos exámenes y evidencia de experiencia práctica. Los servicios básicos que ofrecen las empresas de contadores públicos certificados incluyen.

- **Auditoría:** es la función principal del contador público certificado. Estos se encargan de prestar los estados financieros de una empresa. La auditoría consiste en una investigación completa a través de la cual el contador público estudia los registros contables de la empresa. Otra evidencia con respecto a cada uno de los rubros del estado financiero, loa auditores son profesionales independientes y no empleados de la empresa. Los bancos, inversionistas y otros confían en la in formación proporcionada por los estados financieros de la compañía el otorgar créditos, préstamos y en la compra y venta de valores, confían en el auditor.
- **Servicios de consultoría Administrativa:** Los servicios de consultoría administrativa incluyen el diseño, la instalación y el mejoramiento del sistema de contabilidad, general del cliente, así como de cualquier sistema de información que pudiera tener relación con la determinación y el control de los costos. También incluyen asesoría en planeación financiera presupuestos, pronóstico y control de inventarios.

Contabilidad Privada

El jefe del departamento de contabilidad de una empresa pequeña o mediana generalmente se denomina contador. Los contadores de las empresas privadas deben registrar las transacciones y preparar estados contables.

Dentro del área de contabilidad general se han desarrollado varias especialidades como:

- **Diseño de sistemas contables:** incluye las formas contables los registros, los manuales de instrucción, los diagramas de flujo.
- **Contabilidad de costos:** Recopilación e interpretación de la información de costos.
- **Pronóstico financiero:** Es un plan de operaciones financieras para algún periodo futuro, expresado en términos monetarios (operaciones planeados y los resultados reales obtenidos).
- **Contabilidad Tributaria:** Planeación, tributaria y la preparación de las declaraciones de renta a las firmas de contadores públicos.
- **Auditoría interna:** Evalúan la eficiencia de las operaciones y determinan si las políticas de la empresa se están llevando a cabo en forma consistente en todas las divisiones de la compañía.

Las leyes y reglamentos que rigen en relación a las empresas que pueden funcionar en el País, específicamente para las PYMES deben cumplir con todos los requisitos de cualquier otra empresa, pero con ciertas excepciones debido a que sus capitales, patrimonios, número de empleados y afiliación a organismos especiales les pone límites para que a su vez puedan acceder a beneficios que les faciliten su desarrollo y crecimiento, como beneficios para las PYMEs la ley les da ciertos incentivos.

Por lo tanto si el propietario es una persona natural, debe solicitar el Registro Único de Contribuyentes (RUC), pagar patentes y regalías según sea el sector productivo al que pertenece la empresa, si desea tener apoyo para sus actividades, sean de producción o de servicios se puede afiliarse a la cámara que le corresponda según su actividad, esto le permitirá rebajas de impuestos, fijación de salarios mínimos y aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), acceso a créditos y capacitación, importación de insumos y maquinarias, entre otros.

Si es una persona jurídica la Ley obliga a cumplir con la Constitución legal de la empresa, facturas de compra de maquinaria y equipo que demuestren el valor de activos fijos registrados en el Ministerio de Finanzas, afiliación a una de las cámaras correspondientes a su actividad para recibir su apoyo y beneficios, el registro en la Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil, apertura del Registro Único de Contribuyentes (RUC), pago de patentes y regalías, según sea el sector productivo al que pertenece la empresa, certificado del Ministerio de Medioambiente de no causar daño.

Tipos de PYMES

- Las PYMES se pueden clasificar según el sector productivo o de servicios al que pertenezcan. Ej.: agrícola, comercial, turístico, financiero, etc.
- PYMES establecidas con fines públicos o privados. Ej.: Empresas de servicios municipales o provinciales: agua, luz; las privadas como: zapaterías, mueblerías, etc.
- PYMES según el monto de capital o patrimonio.
- PYMES según la cantidad de empleados.
- PYMES para la producción del mercado nacional o internacional o los dos a la vez.

Diagnóstico de las PYMES en el Ecuador

Una investigación publicada por el Ministerio de Comercio Exterior, concluye en que la pequeña y mediana empresa cumple un rol importante en el desarrollo económico del país, particularmente en absorción de empleo, producción de bienes y servicios y generación de riqueza.

La investigación presenta una serie de elementos de análisis y datos estadísticos necesarios para lograr un diagnóstico real de la situación de ese importante sector productivo, con miras a generar un “Programa Global de Desarrollo de la Pequeñas y Medianas Empresas”.

En ese sentido, la amplia investigación no direcciona su objetivo a ratificar el papel que “históricamente desempeña la pequeña y mediana empresa en aspectos claves

del convivir nacional”, sino en conocer los problemas que afectan su desenvolvimiento y que le impiden desplegar todas sus potencialidades.

La publicación enfoca, entre otros temas, la caracterización de las PYMES, factores de producción, con énfasis en recursos humanos, tecnología, gestión empresarial, análisis de la situación competitiva, es decir, tanto factores internos y condiciones de mercado como evaluación de la influencia del ambiente externo para el desenvolvimiento de las actividades productivas.

Ochocientos tres PYMES de las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua fueron objeto del diagnóstico. El estudio comprendió 8 sectores productivos: textiles y confecciones; productos alimenticios y bebidas; cuero y calzado; madera y muebles; papel, imprenta y editoriales; productos químicos y plásticos; productos minerales no metálicos; productos metálicos, maquinaria y equipo.

El diagnóstico señala que en la organización jurídica de la pequeña y mediana empresa prevalecen las compañías limitadas (37.3%) y que tienen un peso muy significativo aquellas que operan como personas naturales (35.2%), de lo cual se concluye que en la conformación del capital de la pequeña industria, se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar.

En relación con la teneduría de libros contables por parte de las PYMES, apenas el 39% de las mismas llevan registros, mientras que el 61% restante no lo hace. Además de este hecho, cabe indicar que del 39% que los lleva, el 87% lo hace por cuenta propia y el 13% lo hace por cuanto es un requerimiento legal para la realización de sus actividades normales. Este hecho indica que no existe una política contable suficientemente específica para este tipo de empresas.

Con respecto al empleo, los sectores de alimentos (20.7%), textil y confecciones (20.3%), maquinaria y equipo (19.9%) y productos químicos (13.3%), generan el 74% de plazas de trabajo de las PYMES. A través del diagnóstico, se ha podido determinar que el promedio de empleo es de 19 personas por empresa y que las mujeres representan el 33% del total de ocupados.

En cuanto al mercado, para el 44% de las empresas el mercado es básicamente local (su ciudad) mientras que para el 26% sería de alcance regional (ciudad, provincia de origen y provincias circunvecinas). El 8% habría extendido su radio de acción a otras provincias y solamente el 6% estaría sosteniendo el flujo exportable.

En el tema de factores de producción, el informe señala que, de todo el personal que trabaja en las PYMES afiliadas a la Cámara respectiva, el 67% está ocupado en actividades de producción, el 14% en administración, el 10% en ventas y el 9% complementario está asignado a control de calidad y mantenimiento.

En lo que respecta a tecnologías de información y comunicación, se advierte una débil incorporación de sistemas computarizados de manejo de la información, pues el 36% de las empresas, manifiesta que no dispone de ordenadores y el 35% que dispone de solo uno. Las empresas que estarían utilizando entre 2 y 3 representan el 20% y el 9% tendría más de tres.

Situación Actual de las PYMES

La situación de la pequeña industria manifiesta los siguientes indicadores:

- Escaso nivel tecnológico.
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- Falta de crédito, altos costos, dificultad de acceso.
- Mano de obra sin calificación.
- La producción se orienta básicamente al mercado interno.
- Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional.
- Ausencia de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- Insuficientes mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación y uso de tecnología.
- El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

Potenciales de las PYMES

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas, tales como

- Constituyen un factor clave para generar riqueza y empleo.
- Al dinamizar la economía diluye los problemas y tensiones sociales.
- Requiere menos costos de inversión.
- Utiliza la mayor cantidad de materias primas nacionales.
- Tiene la posibilidad de obtener nichos de mercado de exportación para bienes no tradicionales.
- El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.
- Tiene la capacidad de proveer bienes y servicios a la gran industria.
- Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

Importancia de las PYMES en la Economía

Todo el tejido empresarial ecuatoriano se nutre de las PYMES; en consecuencia, desarrollar las PYMES debe ser un objetivo nacional y una política de estado permanente, porque ello lleva implícito el crecimiento económico y el desarrollo humano. Las PYMES cumplen un rol importante en el desarrollo económico del país, particularmente en absorción de empleo, producción de bienes y servicios y generación de riqueza.

El desarrollo de las PYMES ayudará a formalizar y transparentar la economía ecuatoriana, con lo cual ganan los empresarios, porque tienen empresas consolidadas y rentables; ganan los ciudadanos, porque obtendrán bienes y servicios de calidad a bajo costo; gana el estado, porque se mejora la economía nacional y se amplía la base de datos de contribuyentes del Servicio de Rentas Internas (SRI).

La mayoría de las PYMES son organizaciones jóvenes, con estructura familiar y sus gestores han dado prueba de emprendimiento y son muy sensibles al cambio.

Las PYMES están implantadas en todo el territorio nacional, en consecuencia su crecimiento significaría el desarrollo de las capacidades locales y la ansiada equidad territorial. Al unir desarrollo de PYMES con desarrollo local se contrarrestaría la migración hacia las ciudades y hacia el extranjero que tanto daño le ha causado al país. El desarrollo de las PYMES lleva implícito la equidad social y el fortalecimiento de la estructura familiar.

La Cámara de la Pequeña industria enuncia algunos aspectos de la importancia de consolidar las PYMES en países en vías de desarrollo.

Los empresarios y comerciantes del Cantón El Triunfo de las microempresas (PYMES) presentan fallas en el asesoramiento contable desde mucho tiempo atrás tanto por falta de una buena asesoría.

La falta de experiencia de las personas que llevan asesoría contable han hechos que los microempresarios y pequeños comerciantes estén insatisfecho, ya que se han atrasados con sus declaraciones y pagos de impuestos. Es por eso que a medida que pase el tiempo es necesario implementar nuevas empresas u oficinas que presten un buen servicio.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

En estos últimos cinco años en el cantón el Triunfo ha existido una oficina que presta servicios de asesorías contables y tributarias, pero esta oficina no ofrece todos los servicios de asesoría contable y tributaria que los microempresarios necesitan para satisfacer sus necesidades comerciales, esto ha dado lugar a que los microempresarios no tengan otras opciones para elegir, ocasionando que muchas veces no hagan sus respectivas declaraciones y paguen sus impuestos a tiempo.

Es por eso que se ve la necesidad de implementar una oficina de asesoría contable que presten todos los servicios tributarios y así se pueda satisfacer las necesidades de los microempresarios.

Esta oficina contará con servicios de calidad y programas contables como Monica, Tmax, entre otros que se utilizaran para garantizar los trabajos.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

AUDITORIA. Revisión de la contabilidad de una empresa, de una sociedad, etc., realizada por un auditor.

ASESORÍA CONTABLE. Dentro de la empresa es el órgano cuyo objeto básico es orientar, aconsejar, sugerir acciones de carácter específico al elemento que dirige la organización. Los asesores actúan como consejeros de los directivos y del personal subordinado y en virtud de ello, no tiene autoridad directa sobre ningún miembro de los departamentos en los que hacen sus investigaciones. El asesor es una persona por lo general muy preparada con una visión muy amplia de muchas materias de carácter general.

CAPITAL DE TRABAJO: Es la cantidad de recursos de corto plazo que requiere una empresa para la realización de las actividades. Es equivalente a la diferencia entre el activo y el pasivo corriente.

COMPETITIVIDAD: Es la capacidad de ocupar y liderar los espacios dinámicos del mercado en proporciones cada vez mayores.

COMERCIALIZACION: Proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor. Involucra actividades como compraventa al por mayor y al por menor.

COMERCIANTE: Es la persona física o jurídica que se sirve de una empresa para realizar en nombre propio y en forma habitual una determinada actividad económica.

ECONOMIA: Ciencia cuyo objeto de estudio es la organización social de la actividad económica. En otras palabras, economía es la ciencia de cómo las sociedades resuelven o podrían resolver sus problemas económicos.

INDICADOR DE LIQUIDEZ: Mide la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

INDICES FINANCIEROS: Herramienta utilizadas para la interpretación de los estados de resultados de las empresas, con el fin de convertir esa información en elementos útiles para sus usuarios.

MICROECONOMIA: Rama de la teoría económica que estudia las acciones y reacciones individuales de los agentes económicos y de los pequeños grupos bien definidos de individuos. Su propósito es analizar la determinación de los precios relativos de los bienes y factores productivos y la asignación de estos últimos entre diversos empleos.

MICROEMPRESARIO: Como su palabra lo indica es aquel cuyo tamaño es menor al llamado mediano empresario, tomando en cuenta principalmente su mínimo capital de trabajo, y escasos medios o herramientas de trabajo, y su pequeño sitio de trabajo.

MICROEMPRESA: Es la expresión más pequeña de las indicativas empresariales o de negocios. Cuenta con un personal que oscila entre una o dos personas de forma más generalizada, hasta cinco personas, lo cual ya la convierte en pequeña empresa.

2.3 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.3.1 Hipótesis General

La implementación de una oficina de prestación de servicios de asesorías contables y tributarias ayudara a los micros y pequeños empresarios al fortalecimiento económico de sus negocios.

2.3.2 Hipótesis Particulares

1. La escases de una oficina que brinde servicios de asesoría contable y tributaria afectaría al desarrollo económico del cantón el Triunfo?
2. Las principales causas por las que los servicios de asesoría contable y tributaria existentes no presten un servicio de calidad se debería a la falta de responsabilidad y experiencia?
3. Al no contar con un buen servicio de asesoría contable y tributaria ocasionaría que los microempresarios no declaren sus impuestos a tiempo?

4. En que inciden ofrecer un servicio de calidad para el bienestar de los microempresarios?

5. Usted desearía contar con asesoría contable y tributaria.

2.3.3 DECLARACIÓN DE VARIABLES

Cuadro # 1

VARIABLES	CONCEPTOS
SERVICIOS	Es una actividad económica que produce utilidad a quien la recibe
ADMINISTRACIÓN	Es todo aquello que se oriente hacia un fin requiere ser organizado, controlado y coordinado.
CONOCIMIENTO	Es la facultad y acto de conocer
EXPERIENCIA	Es el conocimiento adquirido en la practica
RESPONSABILIDAD	Es la capacidad el deber de responder de los actos propios o de otros
CLIENTE	Es la persona que accede a un producto o servicio
DESARROLLO	Es una condición social en la cual las necesidades autenticas de la población se satisface con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales. Es la satisfacción y precios competitivos para el cliente de rentabilidad para la empresa.
CALIDAD	Es una forma de comunicación impersonal de largo alcance por lo que se utiliza medios masivos de comunicación.
PUBLICIDAD	Ciencia que estudia el mejor modo de utilizar los recursos escasos de la sociedad para lograr el bienestar material de sus miembros
ECONÓMICO	

2.4. OPERACIÓN DE LAS VARIABLES

Con el fin de obtener más información referente al tema de proyecto hemos localizado algunas variables a las cuales se le reconoce sus respectivos indicadores.

Cuadro # 2

VARIABLES	INDICADORES
Servicios	Nivel de estudio
Administrativo	Reporte Gerencial
Conocimiento	Emprendimiento
Experiencias	Productividad
Responsabilidad	Eficiencia
Clientes	Sistema
Desarrollo	Nivel económico
Economía	Ocupación
Calidad	Nivel de servicio
Publicidad	Economía

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación de este proyecto será de tipo documental, descriptiva, correlacional, explicativa, transaccional, cuantitativa e investigación de campo y porque nos permitirá buscar los lineamientos para crear una oficina que no existe, pero es posible crearla para ellos buscaremos información de un grupo humano involucrado.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la Población

El Triunfo es un cantón de la Provincia del Guayas. Su territorio tiene una extensión de **405** km² y su población es de **34.117** mil habitantes.

Su fértil suelo acoge una gran producción agropecuaria, siendo su principal producto la caña de azúcar, con **22.000** hectáreas de cultivos que abastecen a los Ingenios La Troncal "Aztra", San Carlos, Valdez y La Familiar. Además cultiva **12.000** hectáreas de banano y **6.000** de arroz en sus recintos.

3.2.2 Delimitación de la Población

El problema de este proyecto se presenta en Ecuador región costa en la provincia del Guayas Cantón El TRIUNFO; el objeto del estudio se centra en la parte empresarial en el área administrativa.

El tiempo que se desarrolló el presente proyecto se delimita al año 2012.

3.2.3 Tipo de Muestra

Para el desarrollo del proyecto se toma en consideración el tipo de muestra no probabilística, ya que la población es finita, este tipo de muestra no especifica al individuo, más bien se toma en consideración un porcentaje de empresarios para ser

entrevistados o encuestados y así obtener información verídica que ayudan a la obtención de datos para lograr un objetivo en común.

3.2.4 Tamaño de la Muestra

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población 34.117

p= posibilidad de que ocurra un evento, $p=0.5$

q= posibilidad de no ocurrencia de un evento, $q=0.5$

E= error, se considera el 5%; $E=0.05$

Z= nivel de confianza ,que para el 95% $Z=1.96$

$$n = \frac{N p q}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

$$n = \frac{34117(0.5)(0.5)}{\frac{(34117-1)0.05^2}{1.96^2} + 0.25}$$

$$n = \frac{8529.25}{\frac{(34116)0.0025}{3.8416} + 0.25}$$

$$n = \frac{8529.25}{22.45}$$

$n = 379$ Personas hacer encuestadas

Este tipo de muestra se la realizara tomando como base a una pequeña parte de la población del Cantón El Triunfo.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 MÉTODOS TEÓRICOS

El tipo de esta investigación de este proyecto será de tipo **INDUCTIVO** ya que ayudara a establecer un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómeno particular.

Deductivo.- Permitirá deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

Síntesis.- Es una herramienta que le permite a quien lo redacta comprender e interiorizarse en mayor medida en determinado contenido de su interés.

Comparativos.- El método comparativo permitirá comparar una información con otra.

Estadísticos.- Nos permitirá contar o medir elementos al recopilar datos estadísticos se ha de tener especial cuidado para garantizar que la información sea completa y correcta.

Analíticos.- Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

Hipotético.- Se trata de partir de la experiencia de los sentidos de la observación sensible de los hechos.

3.3.2 MÉTODOS EMPÍRICOS FUNDAMENTALES

El método empírico fundamental a utilizar en este proyecto es el método de observación. Con la finalidad de darle realce a al cantón y observando las necesidades de los comerciantes se ha llegado a la conclusión que en el TRIUNFO debería existir una oficina de asesoría contable.

3.3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Con la finalidad de alcanzar el objetivo propuesto en este proyecto se recurrirá a las técnicas de la encuesta y la entrevista, las mismas que se van a desarrollar con personas que directa o indirectamente se beneficiarían con el mismo.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Para el procesamiento de la información recolectada mediante encuestas y entrevistas se utilizará el sistema SPSS, el mismo que está diseñado para mostrar en forma estadística el resultado que se obtenga, para luego poder realizar un análisis exacto de los resultados obtenidos, tomando en consideración que se reducirá al mínimo el margen de error en los resultados.

CAPÍTULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

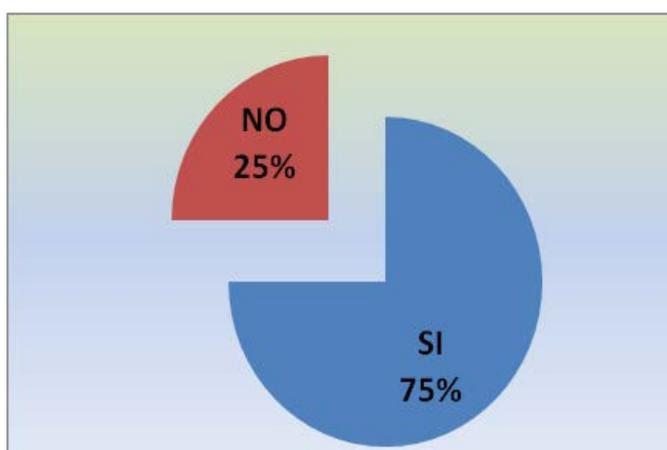
Para realizar el análisis actual a continuación se presentara los respectivos cuadros y gráficos del proceso de en cuestación.

1. ¿Conoce usted algún lugar donde se preste servicios de asesoría contable?

Cuadro # 1

Opciones	comerciantes	%
SI	285	75%
NO	95	25%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 1



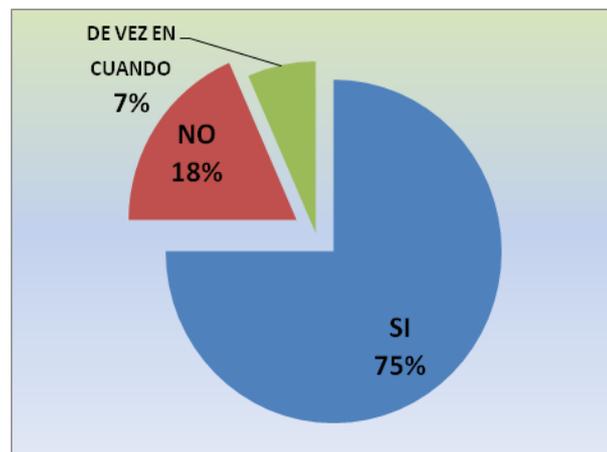
ANÁLISIS: De acuerdo a la encuesta realizada el 75% de los encuestados manifestaron que si conocen lugares donde se prestan servicios de asesoría pero un 25% dijeron desconocer. Esta información nos indica que la propuesta tiene competencia.

2. ¿Usted utiliza los servicios de asesoría contable?

Cuadro # 2

Opciones	comerciantes	%
SI	285	75%
NO	70	18%
DE VEZ EN CUANDO	25	7%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 2



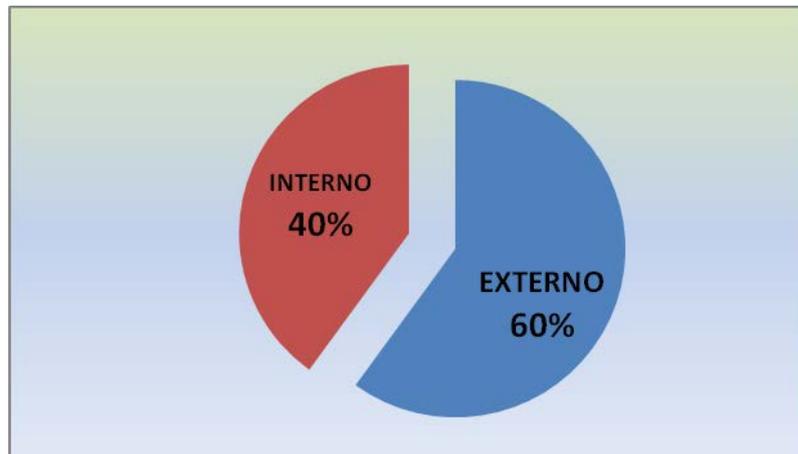
ANÁLISIS: En la encuesta realizada un 75% de microempresarios dijeron utilizar estos servicios, un 7% utiliza estos servicios de vez en cuando y un 18% no los utiliza. Como se puede observar estas personas tienen conciencia de que es importante realizar sus obligaciones tributarias o contables, cabe mencionar que parte de ellos podrían ser nuestros clientes, sin embargo se trabajará en aquellos que respondieron con las otras opciones para hacerlos clientes de esta nueva alternativa de negocio (Asesoría).

3. ¿Cómo su empresa lleva el control Contable y tributario?

Cuadro # 3

Opciones	# de comerciantes	%
INTERNO	136	40%
EXTERNO	342	60%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 3



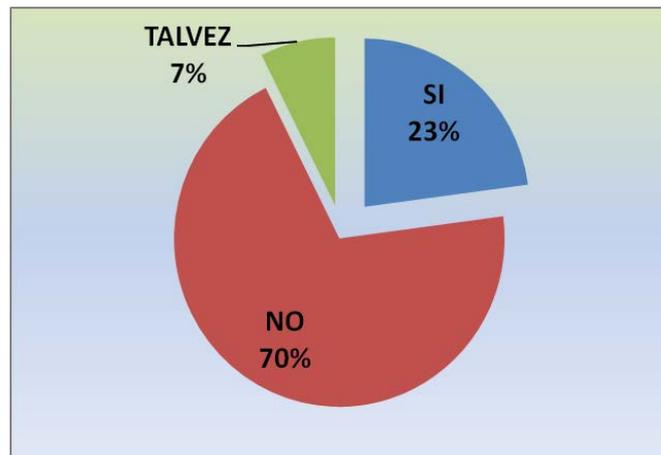
ANÁLISIS: Un 60% de las personas encuestadas respondieron que su control contables lo realizan auditores externos y un 40% lo realiza auditores internos. Como se puede apreciar los encuestados en gran parte buscan auditores externos para que ellos lleven sus registros contables, lo cual nos da la pauta que existe demanda para nuestra propuesta ya que a través de una excelente introducción lograríamos hacerlos clientes de esta empresa que iniciaría como nueva en el mercado.

4. ¿Cree usted que en la actualidad existe un lugar apropiado donde se pueda realizar este tipo de actividad?

Cuadro # 4

Opciones	# de comerciantes	%
SI	87	23%
NO	265	70%
TAL VEZ	28	7%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 4



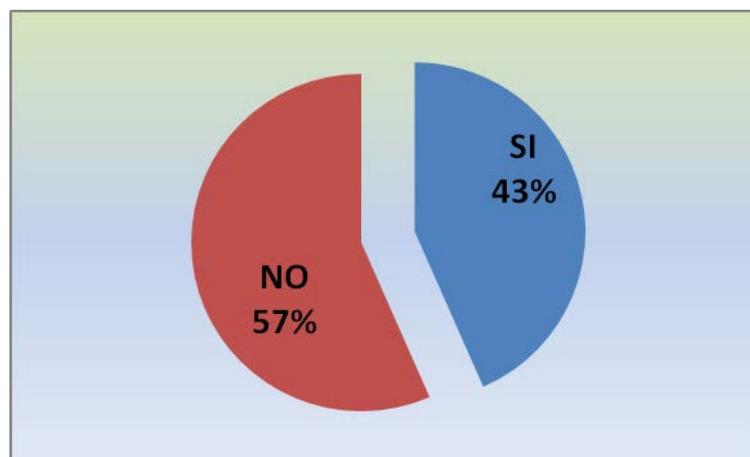
ANÁLISIS: El 70% de los encuestados expresaron que no existen lugares apropiados donde se presten servicios de asesoría contable, un 7% dijo que tal vez y un 23% dijeron que si. Información que nos indica que existe una insatisfacción sobre esta clase de servicios, a pesar de que existen sitios y profesionales que prestan la asesoría contable. Razón por la cual esta nueva empresa deberá satisfacer las expectativas del cliente para poder incursionar con paso firme en el sector comercial de esta localidad.

5. ¿ Es oportuna la entrega de los trabajos contables realizados?

Cuadro # 5

Opciones	# de comerciantes	%
SI	165	43%
NO	215	57%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 5



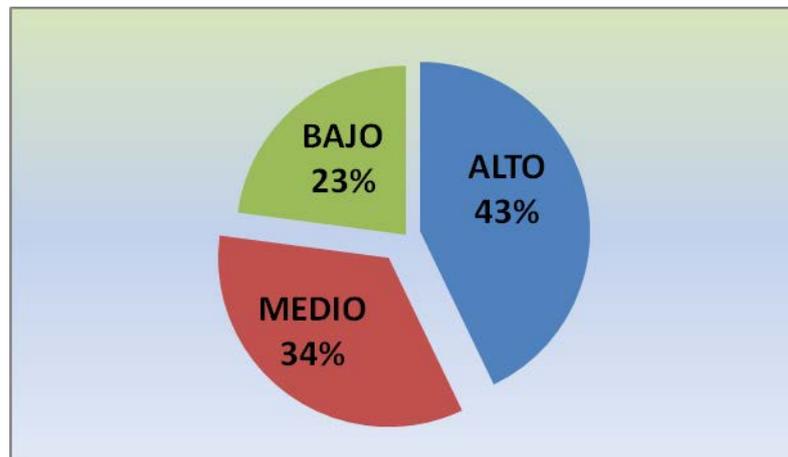
ANÁLISIS: Según la encuesta realizada el 57% respondieron que no son oportunas la entrega de los trabajos contables realizados pero un 43% opino que si era oportuna. Esta deficiencia de la competencia la empresa la deberá optimizar para así satisfacer las necesidades y exigencias del cliente, de una manera profesional donde el usuario se sienta conforma del trabajo realizado.

6. ¿Cuánta influencia usted considera que tiene un buen manejo de la parte contable y tributaria en el desarrollo de su empresa?

Cuadro # 6

Opciones	# de comerciantes	%
ALTO	163	43%
MEDIO	130	34%
BAJO	87	23%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 6



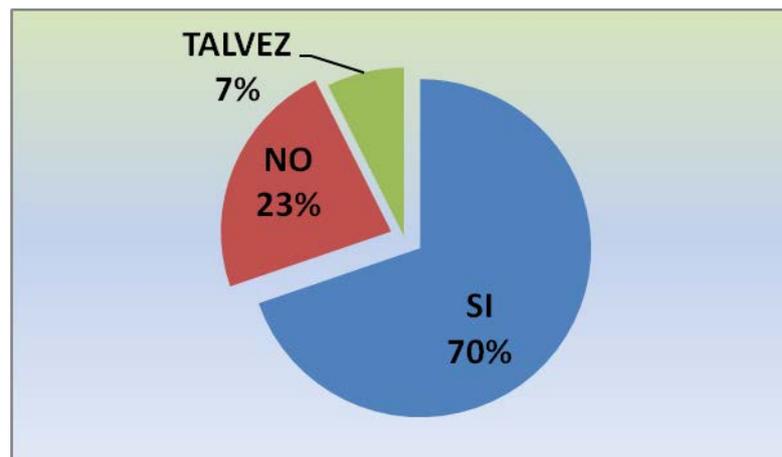
ANÁLISIS: De acuerdo con el estudio realizado el 43% de los microempresarios manifestaron que tiene un alta influencia un buen manejo de la parte contable y tributaria en el desarrollo de una empresa, mientras que un 34% medio y un 23% bajo. Esta información nos indica que estas personas están consientes de que estos servicios representan un factor relevante para la empresa, por ello, estarían de acuerdo en contar con un servicio de calidad para evitar caer en problemas contables y tributarios que afecten su participación en el mercado

7. ¿Le gustaría contar con una nueva alternativa de elección para prestación de servicios contables y tributarios?

Cuadro # 7

Opciones	# de comerciantes	%
SI	265	70%
NO	87	23%
TAL VEZ	28	7%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 7



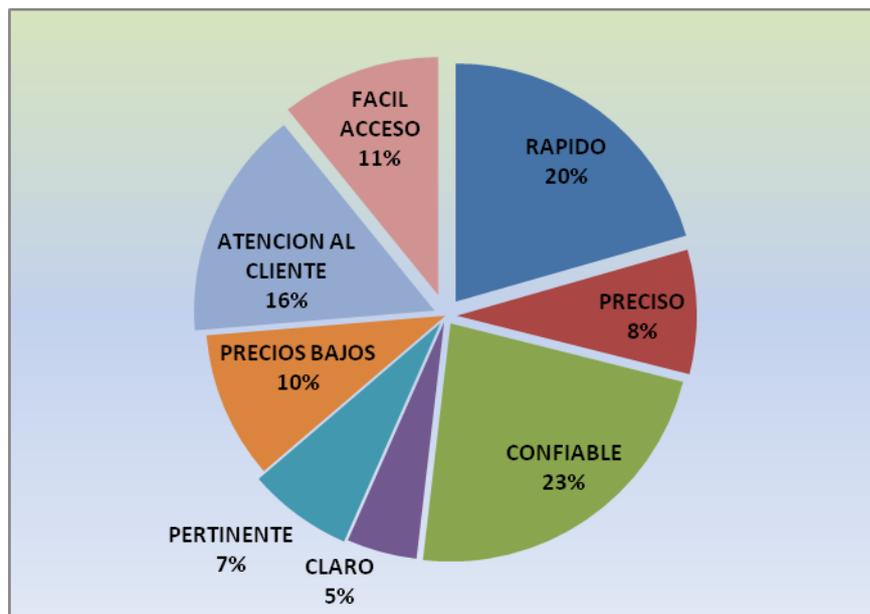
ANÁLISIS: según la encuesta realizado el 70% de los encuestados opino que si les gustaría contar con nuevas alternativas de elección para prestación de servicios contables y tributarios, mientras que un 7% dijo que tal vez y un 23% dijeron que no. Es importante emplear estrategias para que ese 30% de empresarios se mantengan operando al margen de las leyes tributarias y contables de una forma efectiva, llegando al grado de hacerlos nuestros clientes más fieles y potenciales.

8. Para usted un servicio idóneo debería ser:

Cuadro # 8

Opciones	# de comerciantes	%
RÁPIDO	78	20%
PRECISO	32	8%
CONFIABLE	87	23%
CLARO	18	5%
PERTINENTE	27	7%
PRECIOS BAJOS	38	10%
ATENCIÓN AL CLIENTE	59	16%
FÁCIL ACCESO	41	11%
TOTAL	380	100%

Gráfico # 8



ANÁLISIS: De acuerdo a los datos obtenidos en esta pregunta los aspectos que más resaltan los clientes son la confiabilidad, rapidez y atención al cliente, información que debe ser puesta en práctica por parte de esta nueva alternativa empresarial, para afianzar su participación y posicionamiento en este mercado.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

De acuerdo con la información obtenida en la encuesta realizada a los microempresarios y comparadas con otras encuestas que se efectuaron en el cantón El Triunfo nos damos cuenta que en realidad no han obtenido éxito en su labor ya que ellos mismo llevan a cabo sus operaciones contables careciendo del conocimiento, quizás por no hacer inversiones excesivas para llevar a cabo esta tarea refiriéndonos a la asesoría contable y tributaria, nuestro proyecto gracias al apoyo brindado por los microempresarios en los diferentes sectores del cantón por la concienciación que brindaremos y por que las personas ya tienen una idea clara de lo que es contar con servicios de asesorías y porque saben el impacto negativo que está obteniendo la falta de una empresa u oficina que preste sus servicios , también existen ideas claras sobre la puesta en marcha y de las inversiones que se piensa realizar para conseguir una buena calidad , obteniendo una perspectiva y una visión de crecimiento en un futuro no muy lejano después de aplicar este proyecto. La diferencia de este proyecto será que el trabajo va a tener un aporte en los microempresarios y en la comunidad.

4.3 RESULTADOS

1.- ¿Conoce usted algún lugar donde se preste servicios de asesoría contable?

La mayoría de los encuestados opinaron que si conoce lugares donde se prestan servicios de asesoría contable pero no cuenta con suficiente conocimiento del tema. Esto nos permitirá realizar un buen trabajo profundizando en el área contable y tributaria.

2. ¿Usted utiliza los servicios de asesoría contable?

Un gran porcentaje de los microempresarios si utiliza los servicios de asesoría contable.

3. ¿Cómo su empresa lleva el control Contable y tributario?

Según la encuesta realizada la mayoría respondió que sus controles contables las realizan contratando auditores externos.

4.- ¿Cree usted que en la actualidad existe un lugar apropiado donde se puede realizar este tipo de actividad?

Según varias opiniones de las personas comentan que no hay un lugar apropiado donde se presten estos servicios ya que no cuentan con una buena infraestructura.

5.- ¿Es oportuna la entrega de los trabajos contables realizados?

Un 57% de las personas comentan que no son oportunos la entrega de trabajos realizados, y el 43% opinan que si han recibidos sus trabajos a tiempos.

6.- ¿Cuánta influencia usted considere que tiene un buen manejo de la parte contable y tributaria en el desarrollo de su empresa?

Los encuestados comentan que si consideran que tiene una gran influencia el buen manejo de la parte contable y tributaria en el desarrollo económico de las empresas.

7.- ¿Le gustaría contar con una nueva alternativa de elección para prestación de servicios contables y tributarios?

La mayoría de microempresario encuestados respondieron que si le gustaría contar con nuevas oficinas o empresas que se dediquen a la prestación de servicios contables y tributarios.

8.- ¿Para usted un servicio idóneo debería ser?:

Según las personas encuestadas comentan que un servicio idóneo debe ser rápido, preciso, confiable, claro, pertinente, precios bajos, atención al cliente, fácil acceso.

En las encuesta realizadas a los microempresarios del cantón, se puede constatar que la mayoría de los ciudadanos están conscientes de que hace falta una oficina de asesoría contable y tributaria que brinde un servicio de calidad, ya que tienen conocimiento que al cancelar sus impuestos a tiempos es beneficioso para ellos y el estado y así contribuirían con el desarrollo del Cantón y del país.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro # 11

HIPÓTESIS GENERAL	VERIFICACIÓN
La implementación de una oficina de prestación de servicios de asesorías contables ayudara a los micros y pequeños empresarios al fortalecimiento económico de sus negocios.	Con la implementación de una oficina de prestación de servicios de asesorías contables se ayudara a los micros y pequeños empresarios al fortalecimiento económico de sus negocios y a crecer empresarialmente esta nueva alternativa empresarial (p:6)
Hipótesis particular N.- 1 El escases de una oficina que brinde servicios de asesoría contable y tributaria afectaría al desarrollo económico del cantón el triunfo.	Efectivamente la escases de una oficina que brinde servicios de asesoría contable y tributaria afecta al desarrollo económico del cantón el triunfo. (p:1)
Hipótesis particular N.- 2 Las principales causas por las que los servicios de asesoría contable y tributaria existentes no presten un servicio de calidad se debería a la falta de responsabilidad y experiencia.	El que no preste un servicio de calidad los actuales puntos de asesoría se da puesto que la falta de responsabilidad y experiencia no les permite ofertar un trabajo de calidad. (p:5)
Hipótesis particular N.- 3 Al no contar con un buen servicio de asesoría contable y tributaria ocasionaría que los microempresarios no declaren sus impuestos a tiempo	Al no contar con un buen servicio de asesoría contable y tributaria ocasiona que los microempresarios no declaren sus impuestos a tiempo (p:3)
Hipótesis particular N.-4 En que inciden ofrecer un servicio de calidad para el bienestar de los microempresarios?	Incidirá en el crecimiento económico de los microempresarios.(p:7)
Hipótesis particular N.-5. Usted desearía contar con asesoría contable y tributaria.	Al contar con una nueva alternativa de elección para prestación de servicios contables y tributarios se satisface a los microempresarios.(p:2)

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Creación de una oficina de asesoría contable y tributaria en el Cantón El Triunfo.

5.2 JUSTIFICACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas se ha detectado múltiples dificultades que tiene el sector micro empresarial en el Cantón El Triunfo por el desconocimiento que actualmente poseen en materia contable y tributaria, motivo por el cual se proyecta esta propuesta, con la finalidad de cubrir con una necesidad existente en el mercado, además de contar con los conocimientos adecuados para ejecutar este tipo de negocios, por lo cual se ha desplegado información relevante sobre este tema propuesto el cual consiste en la realización de objetivos que se deberán cumplir para lograr el posicionamiento de esta nueva alternativa empresarial en este sector comercial del cantón el Triunfo, además de contar con análisis de trascendencia para evaluar y conocer el mercado en el cual se va a incursionar, como es el Análisis de las cinco Fuerzas de Porter, Análisis FODA y Matrices que nos ayudaran a identificar nuestros factores internos positivos y negativos así como factores externos, con la finalidad de crear soluciones y estrategias para fortalecer la participación de la propuesta en el mercado. Dentro de este capítulo también se realizará el funcionamiento del Marketing el cual nos servirá para establecer estrategias promocionales como medio para captar la atención de los clientes.

Además se realizó una proyección financiera a través de presupuestos proyectos sobre los gastos e ingresos en los cuales incurrirá la oficina, demostrando financieramente que la propuesta es factible y relevante, cabe mencionar que se establecerán los sueldos y salarios del recurso humano que formará parte de esta organización de profesionales en materia contable y tributaria. Teniendo toda esta

información se establecerá las respectivas conclusiones y recomendaciones, las cuales aportaran al desarrollo empresarial de esta nueva alternativa de negocio, la misma que servirá como nexo en el crecimiento micro empresarial de los empresarios situados en el cantón El Triunfo.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

Dentro de la fundamentación se detallara los términos más relevantes del marco teórico.

Asesoría contable.- La asesoría contable está orientada a soluciones efectivas para el buen funcionamiento de su empresa. El rediseño del proceso contable de acuerdo a las necesidades de cada empresa, lo que le permitirá estar al tanto y valorar su estructura y también tomar medidas estratégicas para el logro de sus fines.

Auditoria.-El servicio de auditoría está planteado para ajustarse a la medida de sus necesidades; estableciendo los mecanismos preventivos y correctivos con el propósito de optimizar los procesos, procedimientos y controles de su empresa. Cabe señalar, que nuestra auditoria es integral.

Tributación.- Significa tanto el tributario pagar impuestos, como el sistema o régimen tributario existente en una nación. La tributación tiene por objeto recaudar los fondos que el estado necesita para su funcionamiento pero, según la orientación ideológica que se siga, puede dirigirse también hacia otros objetivos: desarrollar ciertas ramas productivas, redistribuir la riqueza

Servicios.- Dentro de los servicios de contabilidad que ofrecemos está el llevar contabilidades mediante un adecuado registro de las operaciones financieras de la entidad o del negocio por medio de un sistema de cómputo con el objetivo de obtener información actualizada y oportuna para la toma de decisiones; esta herramienta es la base de una administración exitosa pues el computador nos ahorrara tiempo, recursos humanos y administrativos además de darnos certeza y confiabilidad en las cifras, estadísticas, evaluaciones por áreas como: facturación, ventas, proveedores, deudas, créditos, etc., además de reportes periódicos como:

auxiliares, balanzas de comprobación, estados financieros y estados de resultados, variaciones en el capital, valor actualizado de los activos fijos etc.

Impuestos.- El impuesto es la prestación de dinero o en especie que establece el conforme a la ley con carácter obligatorio, a cargo de personas físicas y morales para cubrir el gasto público y sin que haya para ellas contraprestación o beneficio especial, directo e inmediato.

Desarrollo económico.- El desarrollo económico es la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo general

Crear una oficina de Asesoría Contable y tributaria en el cantón El Triunfo con la finalidad de ofrecer un servicio de ayuda profesional en esta área, a través de profesionales capaces y comprometidos en realizar un trabajo de calidad, que permitan mejorar la situación económica y financiera de los microempresarios de este sector.

5.4.2 Objetivos específicos.

- Establecer la estructura organizacional de la oficina, la cual consiste en la misión, visión, objetivos, organigramas y manuales.
- Realizar los respectivos análisis de mercado tomando como referencia el análisis de las cinco fuerzas de Porter.
- Establecer los factores internos y externos de la oficina a través del análisis Foda y matriz.
- Efectuar el funcionamiento del Marketing Mix, para establecer estrategias promocionales.

5.5 UBICACIÓN

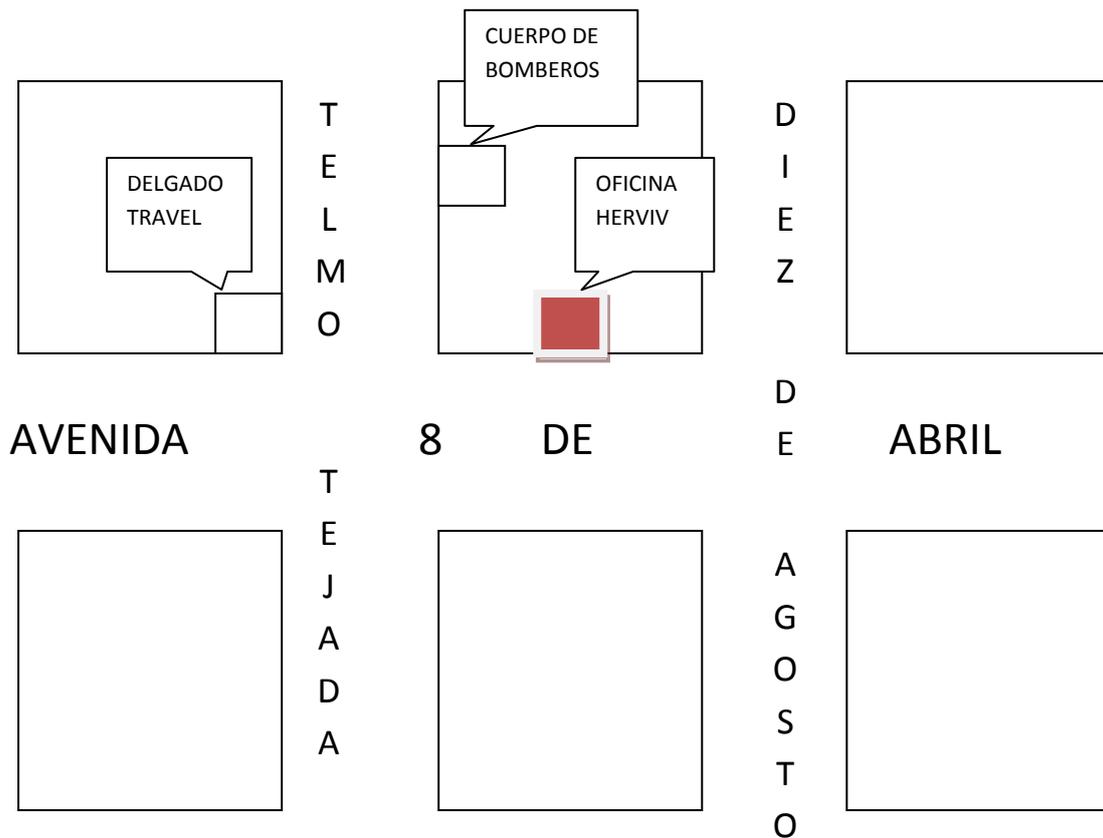
País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: El Triunfo

Calles: Av. 8 de Abril entre Telmo Tejada y 10 de agosto

Gráfico #9



INFRAESTRUCTURA

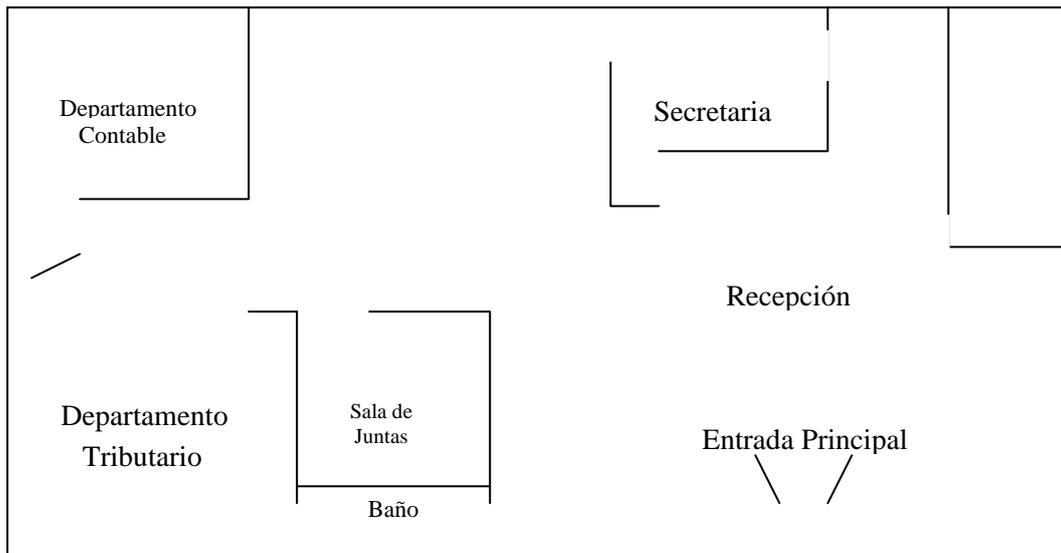
Al estar la empresa conformada por equipos de computación donde se llevarán los registros, requiere de una infraestructura adecuada con aire acondicionado como cualquier equipo electrónico, al mismo tiempo que deberá ser cerrada, cálida y acogedora.

Distribución de la Empresa

La oficina cuenta con 42 metros cuadrados. El personal inicial estará conformado por un Gerente General, un Asesor Contables, un Asesor Tributario, una secretaria y un Mensajero.

Distribución de Oficina

Gráfico #10



5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Misión

Ser una Oficina que brinde una asesoría contable y tributaria eficaz y eficiente para microempresarios y empresarios, con una excelente organización operacional a través del trabajo en equipo el cual enfoque su esfuerzo a satisfacer las necesidades del cliente.

Visión

Ser una oficina líder con profesionales de primera que aporte al desarrollo de los pequeños empresarios, en el área contable y tributaria, que garantice el éxito financiero de sus negocios manteniendo su permanencia en el mercado.

Objetivo General

Crear una empresa que brinde una asesoría de calidad requerida por PYMES en el Cantón El Triunfo, con la finalidad de ofrecer un servicio profesional de calidad, creando así un fuerte compromiso con ellos.

5.6.1 MARCO LEGAL

Es importante considerar que una sociedad anónima debe estar conformada por dos accionistas o más, y puede funcionar con uno de acuerdo a una nueva reforma en la ley de Superintendencia de Compañías en el mes de febrero, los mismos que pueden aumentar o disminuir dependiendo de la situación de la empresa.

Los requisitos de una Sociedad Anónima son:

- Capital mínimo US\$ 1000 (dividido en acciones).
- Se puede pagar mínimo el 25 % del valor nominal de cada acción.
- Plazo para cancelar el capital insoluto 2 años.
- La cesión de acciones se realiza mediante carta suscrita por el cedente y cesionario (el representante legal comunica a la superintendencia).
- Existe un capital autorizado (se protocoliza el acta, inscribe en registro mercantil y comunica a la Superintendencia de compañías).
- La responsabilidad de los accionistas es limitada.

Procedimiento para constituir una Compañía:

- Presentar petición por escrito, firmado por un abogado o interesado, del nombre a utilizarse por la compañía.
- Abrir una cuenta de integración de capital, en cualquiera de los bancos del país.
- Elevar a escritura pública ante un notario el respectivo trámite.
- Se ingresa a la Super-cias los testimonios con solicitud firmada por un abogado para su estudio.
- La Super-cias entregará al abogado patrocinador la resolución y extracto de la constitución de la misma.

El abogado patrocinador realizará:

- La anotación marginal respectiva ante el notario.
- Su inscripción en el Registro Mercantil.
- Publicación del extracto en un diario (Por solo una vez)
- Elaborar los nombramientos respectivos e inscribirlos en el Registro Mercantil.

Se presenta a la Super-cias.:

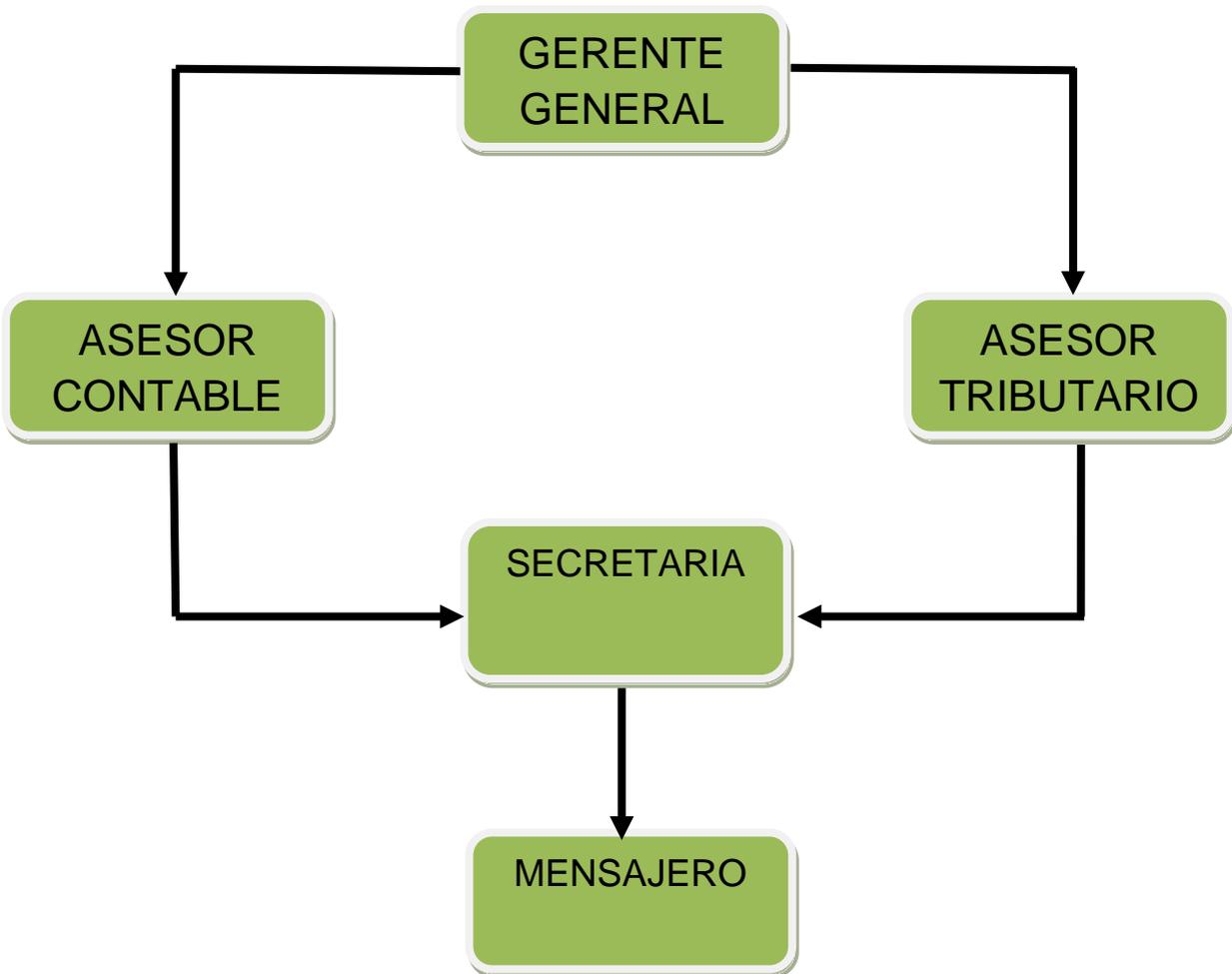
- Escrituras (4 Testimonios).
- Nombramientos.
- Extracto Publicado.
- Formulario de R.U.C.
- La Super-cias otorga un número de expediente para la compañía.

El abogado patrocinador, solicita al SRI el número de R.U.C. para su respectivo funcionamiento.

5.7. DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

5.7.1. Organigrama Estructural

Gráfico #11



MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: **GERENTE GENERAL**

Naturaleza del trabajo.

Ser responsable de supervisar, coordinar, controlar, planificar y tomar decisiones en todas las áreas del negocio

Características Específicas

- Requiere de alta moral comprobada.
- Lealtad, responsabilidad, respeto y buenas relaciones interpersonales.
- Capacidad y criterio para toma de decisiones.
- Ser comunicativo.

Perfil del cargo

Edad: 25-35 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Educación: Título de Tercer Nivel en C.P.A.

Experiencia: 3 años como mínimo en áreas similares.

Competencias conductuales

Iniciativa y talento para los negocios

Pensamiento Estratégico.

Trabajo en equipo.

Dinamismo y Energía.

Liderazgo

Conocimiento de idiomas:

Requiere ingles intermedio

Procesos en los que interviene

Reclutamiento, selección y contratación del personal.

Pago de proveedores.

Revisión de los estados financieros

Revisa informe de pago de sueld

MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: **ASESOR CONTABLE.**

Función Básica.

Proveer de información veraz y establecer procesos adecuados en la ejecución de la labor contable.

Características Específicas

- Capacidad de organización
- Capacidad de trabajo en equipo
- Personalidad equilibrada
- Poseer criterio e iniciativa para el ejercicio de sus labores

Perfil del Cargo

Edad: 25 – 40 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Educación: Título de Tercer Nivel en Ingeniería Comercial, CPA o carreras fines.

Experiencia: 2 años como mínimo en cargos o puestos similares

Competencias Técnicas

Educación: Título C.P.A.

Experiencia: 2 años como asesor en cargos o puestos similares.

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel financiero

Power Point

Cursos de Especialización:

- Procedimientos contables.
- Contabilidad avanzada.

Conocimiento de Idiomas:

Requiere inglés intermedio.

MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: **ASESOR TRIBUTARIO**

Función Básica.

Proveer información veraz a los clientes.

Características Específicas

- Capacidad de organización
- Capacidad de trabajo en equipo
- Personalidad equilibrada
- Poseer criterio e iniciativa para el ejercicio de sus labores
- Ser Comunicativo

Perfil del Cargo

Edad: 25 – 40 años

Género: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Técnicas

Educación: Título C.P.A.

Experiencia: 2 años como asesor en cargos o puestos similares.

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel financiero

Power Point

Cursos de Especialización:

- Tributación fiscal.

Conocimiento de Idiomas:

Requiere inglés intermedio

MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: SECRETARIA

CONDICIONES GENERALES:

PERFIL: La persona a desempeñar el cargo de Secretaria debe llenar los siguientes requisitos:

- Edad: 18-35 Años.
- Sexo: Femenino
- Estado Civil: No aplica.
- Grado de escolaridad: Bachiller.
- Conocimientos básicos: sistema, contabilidad, y secretariado ejecutivo.
- Cursos técnicos: en el manejo de maquinas registradoras y sobre software bajo Windows.
- Conocimientos especiales:
- Tener experiencia mínima de 2 meses.
- Habilidad: en el manejo de dinero, computadoras, sumadoras y maquinas electrónicas

Optimizar el tiempo de respuesta al cliente, manteniendo actualizada toda la información que esté bajo su responsabilidad, prestando de esta forma un servicio oportuno y organizado.

- Recomendaciones especiales: debe ser una persona honesta, responsable, y cumplir con las labores asignadas.
- Su cargo amerita guardar la información confidencial.

DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES:

- Recibo y archivo de correspondencia.
- Orientación al cliente.
- Elaboración y envío de correspondencia
- Atención del teléfono y registro de llamadas
- Elaboración de cartas varias
- Entrega de cheques de préstamos por cualquier línea.
- Elaboración y pago de cheques por concepto de Honorarios

MANUAL DE FUNCIONES

Descripción del cargo: MENSAJERO

Función Básica:

Realizar las labores con mucha concentración y responsabilidad.

DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES:

- Acudir a Bancos para realizar consignaciones, pagos, cambios de cheques y demás actividades relacionadas con entidades Bancarias.
- Hacer traslado de efectivo a los Bancos cuando sea necesario.
- Acatar órdenes del Consejo de Administración y Gerencia.
- Imponer orden en las personas que solicitan el servicio o una información
- Realizar todas las diligencias que tenga que ejecutar dentro y fuera de la oficina
- Realizar tareas que le sean asignadas por su jefe inmediato y así garantizar un trabajo de calidad.

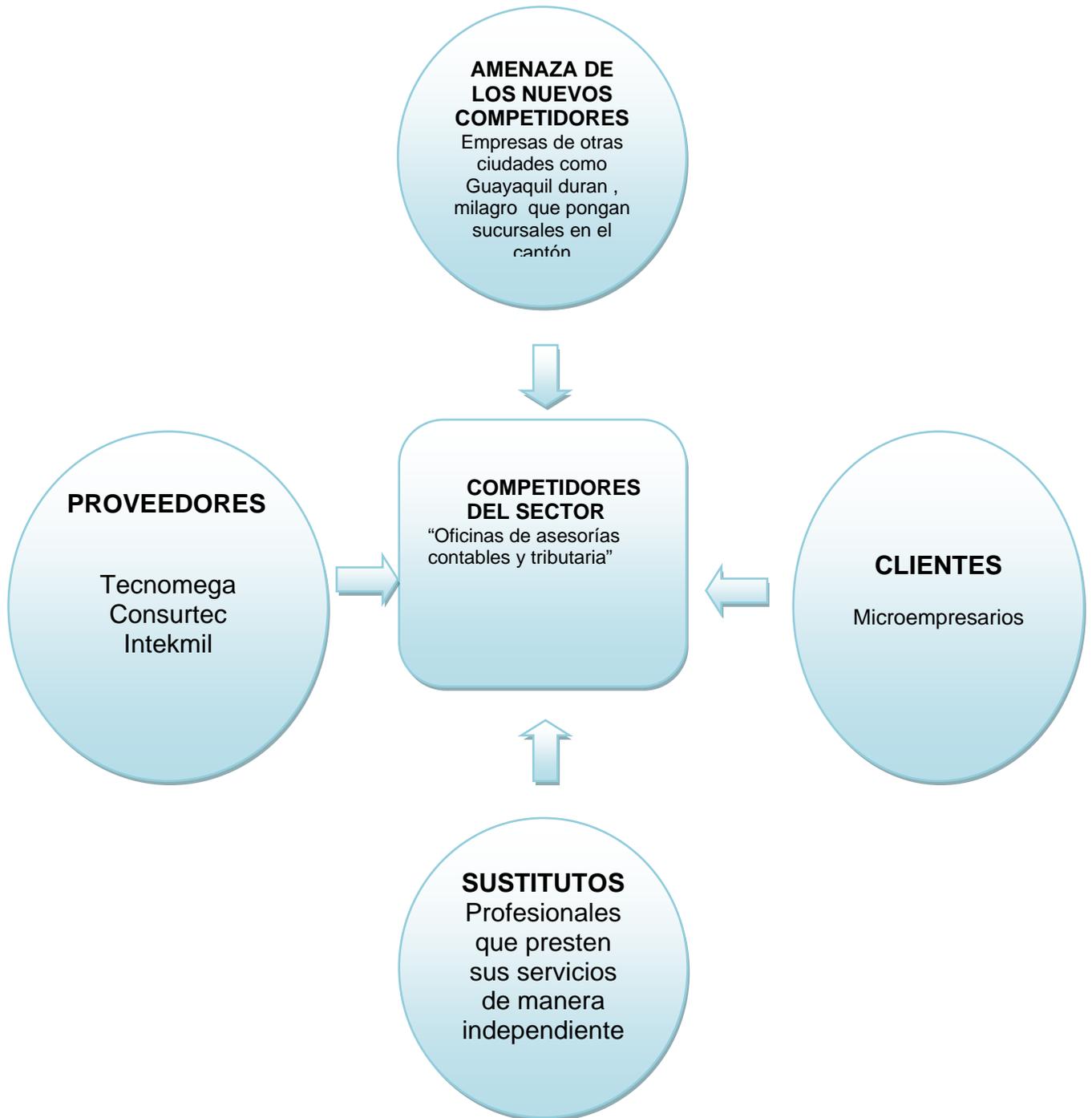
PERFIL LABORAL:

La persona a desempeñar el cargo de mensajero debe llenar los siguientes requisitos:

- Edad: 18-35 años.
- Sexo: Masculino
- Libreta Militar de primera clase.
- Estado Civil: No aplica.
- Grado de escolaridad: Bachiller..
- Disponibilidad de Tiempo: El requerido por el cargo.
- Condiciones físicas: Buen estado de salud físico y mental

Análisis Porter

Gráfico #12



Análisis del Modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter

Un punto importante a considerar es el análisis de la competencia, para ello se ha considerado el Análisis Porter como una herramienta para el cumplimiento de objetivos. Entre la principal competencia que se encuentran trabajando dentro del mercado de las PYMES están los Contadores y en una menor proporción empresas asesoras.

En el mundo comercial que viven los negocios, es necesario que existan las competencias porque nos obliga a ser mejores y a crear nuevas estrategias para las soluciones en cuanto a todo lo que pueda ocurrir. Por ello es preciso conocer a la competencia para comparar los servicios que ofrecen, logrando analizar las ventajas y desventajas, conociendo los beneficios que tienen los clientes en el área contable.

AMENAZA DE LOS NUEVOS COMPETIDORES El mercado o el segmento no es atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado. La rivalidad entre competidores para una empresa será más difícil competir en el mercado donde la competencia este muy bien posesionada, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entradas de nuevos productos. Consideramos como amenaza de nuevos competidores a empresas de otras ciudades que quieran establecer nuevas sucursales en el cantón el triunfo.

PROVEEDORES Son personas físicas o jurídicas, que prestan servicios, como soporte técnico, servicios de tecnología, conexión de internet, servicio de correo electrónico etc. A cambio de una retribución económica.

Tenemos como proveedores a los servidores de software que nos ofrecen programas de contabilidad o paquetes contables, destinados a sistematizar y simplificar tareas de contabilidad. El software contable registra y procesa las transacciones históricas que se generan en una empresa o actividad productiva: las funciones de compra, venta, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, control de

inventarios, balances, etc. Para ello solo hay que ingresar la información requerida y hacer que el programa realice los cálculos necesarios.

CLIENTES Son personas naturales o jurídicas que compran un servicio a cambio de dinero. Los clientes tienen la decisión de cambiar de proveedor de servicios sin embargo cuenta la seguridad y confianza que depositan en su asesor. Tenemos como clientes a micro empresarios y comerciantes los cuales van a necesitar de nuestros servicios de asesoría contable y de tributación.

SUSTITUTOS productos o servicios sustitutos son aquellos que el cliente puede consumir, como alternativa, cuando cualquier sector baja la calidad de sus productos o servicios por debajo de un límite por el cual el cliente esté dispuesto a pagar o sube el precio por arriba de este límite. Si bien no son un competidor directo del sector, bajo ciertas circunstancias pueden provocar que el cliente deje de consumir los productos que ofrece, y comience a consumir los productos sustitutos. Consideramos como sustitutos a profesionales informales que trabajan de manera independiente, que prestan sus servicios a menor costo esto ocasionaría que nuestros clientes los prefieran.

COMPETIDORES DEL SECTOR.- No es difícil retirarse del mercado. Porque no existen muchos competidores.

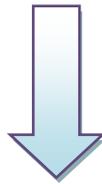
Mediante el estudio realizado en el transcurso de éste proyecto se ha detectado como barrera de entrada para la conformación de este tipo de empresas: el efecto experiencia, es por esto que una oficina de asesoría contable y tributaria deberá tener estrategias de promoción para lograr la atención de las PYMES y poco a poco ir obteniendo experiencia.

Son aquellas empresas u oficinas de asesorías contables que se encuentran cerca de nuestra oficina los cuales los consideraríamos como nuestra competencia.

Gráfico # 13

ANÁLISIS FODA

FACTORES INTERNOS



FORTALEZA

- Ubicación estratégica del negocio.
- Profesionales altamente capacitados.
- Continúa capacitación y actualización en las áreas de contabilidad y tributación.
- Asesoramiento personalizado acorde a los requerimientos del cliente.



DEBILIDADES

- Poco tiempo en el mercado.
- Espacio físico pequeño.
- No contar con los recursos financieros necesarios por parte nuestra por la cual estamos empezando.
- Falta de credibilidad por parte de los microempresarios.

FACTORES EXTERNOS



OPORTUNIDADES

- Microempresas estables que aporten al crecimiento económico de la sociedad.
- Escases de oferta de servicios contables y tributarios.
- Programas de Asesoría y Servicios acorde a la exigencia del medio.
- Escasos conocimientos contables y tributario por parte de los microempresarios.



AMENAZAS

- Creación de nuevas oficinas de asesoría contable y tributaria que ofrecen servicios similares.
- Servicios a menor precio por parte de la competencia directa.
- Inestabilidad política del País.
- Competencia desleal.
- Asesores informales.

ESTRATEGIAS FO FA - DO DA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Microempresas estables que aporten al crecimiento económico de la sociedad.	Creación de nuevas oficinas de asesoría contable y tributaria que ofrecen servicios similares.
	Escases de oferta de servicios contables y tributarios.	Servicios a menor precio por parte de la competencia directa.
		Inestabilidad política del País.
	Programas de Asesoría y Servicios acorde a la exigencia del medio.	Competencia desleal.
Escasos conocimientos contables, administrativos y financieros por parte de los microempresarios.	Asesores informales.	
FORTALEZAS	FO	FA
Ubicación estratégica del negocio.	Fijar un rubro mensual como fondo para capacitación y actualización	
Profesionales altamente capacitados.		
Continúa capacitación y actualización en las áreas de contabilidad y tributación.	Brindar charlas de actualización para clientes y público en general relacionados con las leyes tributarias	Planificar la creación de servicios de valor agregado para complementar los actuales
Asesoramiento personalizado acorde a los requerimientos del cliente.		Fortalecer el conocimiento de la consultoría para sacar ventajas en los servicios ofrecidos.
	Ofrecer bajos costos operativos por lo que le podemos dar mayor valor a los clientes.	
DEBILIDADES	DO	DA
Poco tiempo en el mercado.	Creación de un plan de publicidad para dar a conocer los servicios ofrecidos por esta oficina	Mejorar nuestros precios en relación a la competencia.
Espacio físico pequeño.		
No contar con los recursos financieros necesarios.		
Falta de credibilidad por parte de los microempresarios.	Elaboración de encuestas de mercado a fin de conocer las expectativas de los potenciales clientes y crear servicios que se acomodan a dichas expectativas	realizar una fuerte campaña de publicidad para darnos a conocer en el mercado y así llamar la atención de los micro empresarios y comerciantes.

5.7.2 Marketing Mix

LOGOTIPO

Nombre de la Microempresa: ASESORIA “VIVES&HERNANDEZ”

Slogan: Nuestro compromiso: Un trato personal y profesional a nuestros clientes

Logo:

Gráfico # 12



Producto

El producto es el servicio que se va a ofrecer en el mercado, asesorar a las PYMES para que mantengan al día sus finanzas.

Un producto es una serie de atributos conjuntados en forma identificable. Los atributos como nombre de marca y servicio posventa, que activan la motivación del consumidor o sus hábitos de compra no intervienen en absoluto en esta interpretación.

En el caso de nuestra oficina, el objetivo sería dar a conocer a las pequeñas y medianas empresas que el producto o servicio que reciben va a satisfacer sus necesidades, para lo cual, la empresa pondrá a disposición una serie de servicios, tales como; servicios de contabilidad, elaboración de anexos transaccionales, elaboración de declaración de impuestos, auditorías entre otros.

Precios

Los precios estarán basados en los estudios realizados y según las cantidades de las empresas se obtendrán las ganancias.

VALORES DE LOS SERVICIOS

- Contabilidad \$200
- Auditorias \$150
- Asesorías Tributarias \$150
- Asesorías Contable \$150
- Declaración de impuesto \$200

Al ser una oficina que busca obtener rentabilidad en el corto, mediano y largo plazo, brindara un servicio a medianas y pequeñas empresas a un precio razonable, para de esta manera ser competitivos en el mercado.

Para la determinación inicial de precios, este estudio se basa en la experiencia de quienes lo elaboran, pues, dichas personas han trabajado durante varios años en esta rama económica. Cabe mencionar que los precios estarán de acuerdo al movimiento economico de las empresas.

El ingreso es cuantificado al valor justo de los bienes o servicios recibidos, ajustado por la cantidad de cualquier efectivo o equivalentes de efectivo transferidos.

Plaza

Es el lugar donde se va a vender el producto. En el cantón El Triunfo.

La consultoría contable estará ubicada en la Avda. 8 de Abril entre Telmo Tejada y 10 de agosto.

Nuestra plaza estará dirigida al sector comercial y micro empresarial del cantón El Triunfo.

Por lo antes mencionado, el canal de distribución que nuestra oficina utilice permitirá llegar al cliente, brindando un servicio personalizado, acorde a las

necesidades de cada uno, para de esta manera cumplir con las expectativas de los comerciantes y micro empresarios. Por otra parte es importante tener una buena ubicación de la empresa para prestar los servicios.

Publicidad y Promoción.- Para la introducción de la oficina y en lo posterior de manera trimestral, se publicará en el diario del cantón, sección principal el mismo que contendrá el logo y la información de los servicios que ofrece la empresa.

Se entregarán tarjetas de presentación en mini discs que contendrán los servicios que ofrece la empresa así como la misión, visión y objetivos, para que los clientes conozcan las soluciones que pueden obtener al utilizar el servicio de la asesoría.

La publicidad está dirigida directamente a las PYMES para de esta manera incentivarlos a que adquieran nuestros servicios, será realizada mediante prensa escrita.

PRENSA ESCRITA

Gráfico # 13



V & H ASESORIAS
VIVES & HERNANDEZ

Nuestro compromiso: Un trato personal profesional a nuestros clientes



- Consultoría y asesoría contable, tributaria.
- Realizamos contabilidad a pequeñas y medianas empresas
- Declaraciones, pago de impuestos asesoría contable y tributaria.

DIRECCION:AV. 8 DE ABRIL ENTRE TELMO TEJADA Y 10 DE AGOSTO
TELF. 080054539 - 085726124
EL TRIUNFO -ECUADOR

**V
& ASESORIAS
H VIVES & HERNANDEZ**

Nuestro compromiso: Un trato personal profesional a nuestros clientes

OFRECEMOS A:
Micro Y Pequeños Empresarios

SERVICIOS:

- Auditorias
- Asesoramiento contable
- Asesoramiento tributario
- Declaración de impuestos



DIRECCION: AV. 8 DE ABRIL ENTRE TELMO TEJADA Y 10 DE AGOSTO
TELF. 080054539 - 085726124

EL TRIUNFO -ECUADOR

5.7.1 Actividades

Para la presente propuesta las actividades a realizar están organizadas de la siguiente manera:

Las primeras semanas nos dedicaremos al alquiler, limpieza de la oficina y al sacar los respectivos permisos de funcionamiento.

Adecuación de la oficina de asesoría contable, esto consistirá en amueblar e instalar los equipos de computo.

En la cuarta semana nos dedicaremos a realizar entrevistas de trabajos para seleccionar al personal que laborara en nuestras oficinas.

En la siguiente semana será la apertura oficial de nuestra oficina

5.7.2 Recursos, análisis financiero

De acuerdo parámetros establecidos para el desarrollo de la presente propuesta, es necesario detallar a continuación el Recurso material y el Talento Humano requerido.

Cuadro # 15

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO

EQUIPOS DE OFICINA	2.700,00
MUEBLES Y ENSERES	3.250,00
EQUIPO DE COMPUTO	3.500,00
TOTAL	9.450,00

5.7.3. Impacto

- Después de haber determinado que existe un mercado potencial explotable, al cual se puede ingresar sin dificultad y que, a simple apreciación se observa una probable rentabilidad (proceso que se analizará a profundidad en el estudio económico financiero), es de suma importancia verificar si existe la factibilidad de proporcionar el servicio antes mencionado.
- Para esto se debe analizar los insumos, equipos, muebles y enseres y demás artículos indispensables para iniciar las labores; también debe cuantificarse el personal requerido para prestar de forma eficiente y eficaz el servicio.
- Determinar la localización óptima de las instalaciones; considerar la tecnología, especialmente en paquetes tecnológicos necesarios; investigar sobre los aspectos legales concernientes a la constitución de la compañía y los que influirán para el normal proceso de actividades (tales como impuestos, requerimientos de información de entidades de control, entre otras).

- En base a todo lo antes mencionado y analizado puede concluirse que existe el mercado necesario para que HERVIV S.A. opere y obtenga una rentabilidad que sustente las actividades.
- Con la creación de la oficina de Asesoría Contable y Tributaria HERVIV, lograremos brindar un servicio de calidad, el cual nos permitirá demostrar a nuestros clientes los beneficios y ventajas obtendrán al tener al día sus contabilidades y obligaciones tributarias.
- Con el asesoramiento que daremos a las pequeñas y medianas empresas en la parte contable, estaremos dándoles puntos por tener un mejor enlace entre las diferentes áreas.
- Esto permitirá tener una visión a futuro tanto económica como empresarial de sus negocios.

5.7.4 CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	DURACIÓN DE SEMANAS											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ALQUILAMIENTO DE LA OFICINA												
SACAR PERMISOS DE FUNCIONAMIENTOS												
ADECUACION DE LA OFICINA												
CONTRATACION DE PERSONAL												
APERTURA DE LA OFICINA												

LINEAMIENTO PARA EVALUAR LA PROPUESTA

Después de realizar los estudios pertinentes para determinar la factibilidad de la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria.

Nuestra oficina se constituirá para brindar soluciones a micro empresarios y comerciantes de pequeñas y medianas empresas mediante la asesoría acertada, responsable y oportuna.

Brindaremos servicios de asesoría Contable-Tributaria para optimizar el recurso humano para el desarrollo de diferentes actividades.

Serviremos de fuente de información y guía para facilitar y aplicar los procedimientos, a la misma para el desarrollo del personal de la empresa.

Conocer cuál es la importancia de su gestión para la obtención de resultados óptimos en su empresa.

ESTADOS FINANCIEROS

**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE**

	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVO					
Activo corriente					
Caja - Bancos	31.283,10	51.416,85	74.315,86	104.557,10	137.961,83
Total Activo Corriente	31.283,10	51.416,85	74.315,86	104.557,10	137.961,83
Activo Fijo - Inmovilizado					
Equipos de computo	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00
Muebles y Enseres	3.250,00	3.250,00	3.250,00	3.250,00	3.250,00
Equipos de oficina	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00
Dep. Acumulada	1.574,91	3.149,82	4.724,73	5.399,73	6.074,73
Total Activo Fijo	7.875,09	6.300,18	4.725,27	4.050,27	3.375,27
TOTAL ACTIVO	39.158,19	57.717,03	79.041,13	108.607,37	141.337,10
PASIVO					
Pasivo a corto Plazo					
Proveedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Entidades de crédito	7.135,57	3.825,36	0,00	0,00	0,00
Otras deudas a corto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Pasivo Corto Plazo	7.135,57	3.825,36	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	7.135,57	3.825,36	0,00	0,00	0,00
PATRIMONIO					
Aportaciones accionistas	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
Utilidad / Perdida del Ejercicio	27.522,62	31.846,00	36.693,64	42.867,68	48.269,27
Utilidad/Perdidas acumuladas	0,00	17.545,67	37.847,50	61.239,69	88.567,84
TOTAL PATRIMONIO	32.022,62	53.891,67	79.041,13	108.607,37	141.337,10
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	39.158,19	57.717,03	79.041,13	108.607,37	141.337,10

PERDIDAS Y GANANCIAS**AL 31 DE DICIEMBRE**

	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS	70.000,00	77.175,00	85.085,44	93.806,69	103.421,88
Ventas	70.000,00	77.175,00	85.085,44	93.806,69	103.421,88
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTO DE VENTAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD BRUTA	70.000,00	77.175,00	85.085,44	93.806,69	103.421,88
GASTOS	42.477,38	45.329,00	48.391,80	50.939,01	55.152,62
Gastos directos	4.250,00	4.462,50	4.685,63	4.919,91	5.165,90
Gastos de Indirectos - Administración	28.656,00	31.163,40	33.890,20	36.855,59	40.080,45
Depreciaciones	1.574,91	1.574,91	1.574,91	675,00	675,00
Gasto financiero	1.396,47	950,69	435,54	0,00	0,00
Gastos planes operativos	6.600,00	7.177,50	7.805,53	8.488,52	9.231,26
UTILIDAD OPERATIVA	27.522,62	31.846,00	36.693,64	42.867,68	48.269,27
Otros Gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DEL 15% P.T.	27.522,62	31.846,00	36.693,64	42.867,68	48.269,27
Impuesto 15% part. Trabajadores	4.128,39	4.776,90	5.504,05	6.430,15	7.240,39
UTILIDAD ANTES DEL IMP. RENTA	23.394,23	27.069,10	31.189,59	36.437,53	41.028,88
Impuesto 25%	5.848,56	6.767,28	7.797,40	9.109,38	10.257,22
UTILIDAD/PERDIDA NETA	17.545,67	20.301,83	23.392,19	27.328,15	30.771,66

PROYECCION DE VENTA ANUAL

AÑO 2012

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
CONTABILIDAD	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
AUDITORIA	10	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	76
DECLARACION DE IMPUESTOS	6	2	4	2	1	1	2	4	2	5	2	4	35
ASESORIA TRIBUTARIA	10	5	2	4	2	3	3	5	3	3	3	10	53
ASESORIA CONTABLE	10	2	3	3	5	3	3	2	3	4	3	10	51
	51	30	30	30	29	28	29	32	29	33	29	45	395

PRECIO DEL PRODUCTO	
PRECIO DE VENTA	
CONTABILIDAD	200,00
AUDITORIA	150,00
DECLARACION DE IMPUESTOS	200,00
ASESORIA TRIBUTARIA	150,00
ASESORIA CONTABLE	150,00

AÑO
2012

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
CONTABILIDAD	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	
AUDITORIA	1.500,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	
DECLARACION DE IMPUESTOS	1.200,00	400,00	800,00	400,00	200,00	200,00	400,00	800,00	400,00	1.000,00	400,00	800,00	
ASESORIA TRIBUTARIA	1.500,00	750,00	300,00	600,00	300,00	450,00	450,00	750,00	450,00	450,00	450,00	1.500,00	
ASESORIA CONTABLE	1.500,00	300,00	450,00	450,00	750,00	450,00	450,00	300,00	450,00	600,00	450,00	1.500,00	
TOTAL	8.700,00	5.350,00	5.450,00	5.350,00	5.150,00	5.000,00	5.200,00	5.750,00	5.200,00	5.950,00	5.200,00	7.700,00	70.000,00

AÑO 2013

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
CONTABILIDAD	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	189
AUDITORIA	11	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	80
DECLARACION DE IMPUESTOS	6	2	4	2	1	1	2	4	2	5	2	4	37
ASESORIA TRIBUTARIA	11	5	2	4	2	3	3	5	3	3	3	11	56
ASESORIA CONTABLE	11	2	3	3	5	3	3	2	3	4	3	11	54
	54	32	32	32	30	29	30	34	30	35	30	47	415

PRECIO DEL PRODUCTO	
INCREMENTO	1,05
PRECIO DE VENTA	
CONTABILIDAD	210,00
AUDITORIA	157,50
DECLARACION DE IMPUESTOS	210,00
ASESORIA TRIBUTARIA	157,50
ASESORIA CONTABLE	157,50

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
CONTABILIDAD	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	3.307,50	
AUDITORIA	1.653,75	992,25	992,25	992,25	992,25	992,25	992,25	992,25	992,25	992,25	992,25	992,25	
DECLARACION DE IMPUESTOS	1.323,00	441,00	882,00	441,00	220,50	220,50	441,00	882,00	441,00	1.102,50	441,00	882,00	
ASESORIA TRIBUTARIA	1.653,75	826,88	330,75	661,50	330,75	496,13	496,13	826,88	496,13	496,13	496,13	1.653,75	
ASESORIA CONTABLE	1.653,75	330,75	496,13	496,13	826,88	496,13	496,13	330,75	496,13	661,50	496,13	1.653,75	
TOTAL	9.591,75	5.898,38	6.008,63	5.898,38	5.677,88	5.512,50	5.733,00	6.339,38	5.733,00	6.559,88	5.733,00	8.489,25	77.175,00

AÑO 2014

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
CONTABILIDAD	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	198
AUDITORIA	11	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84
DECLARACION DE IMPUESTOS	7	2	4	2	1	1	2	4	2	6	2	4	39
ASESORIA TRIBUTARIA	11	6	2	4	2	3	3	6	3	3	3	11	58
ASESORIA CONTABLE	11	2	3	3	6	3	3	2	3	4	3	11	56
	56	33	33	33	32	31	32	35	32	36	32	50	435

PRECIO DEL PRODUCTO	
INCREMENTO	1,05
PRECIO DE VENTA	
CONTABILIDAD	220,50
AUDITORIA	165,38
DECLARACION DE IMPUESTOS	220,50
ASESORIA TRIBUTARIA	165,38
ASESORIA CONTABLE	165,38

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
CONTABILIDAD	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	3.646,52	
AUDITORIA	1.823,26	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	1.093,96	
DECLARACION DE IMPUESTOS	1.458,61	486,20	972,41	486,20	243,10	243,10	486,20	972,41	486,20	1.215,51	486,20	972,41	
ASESORIA TRIBUTARIA	1.823,26	911,63	364,65	729,30	364,65	546,98	546,98	911,63	546,98	546,98	546,98	1.823,26	
ASESORIA CONTABLE	1.823,26	364,65	546,98	546,98	911,63	546,98	546,98	364,65	546,98	729,30	546,98	1.823,26	
TOTAL	10.574,90	6.502,96	6.624,51	6.502,96	6.259,86	6.077,53	6.320,63	6.989,16	6.320,63	7.232,26	6.320,63	9.359,40	85.085,44

AÑO 2015

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CONTABILIDAD	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	208
AUDITORIA	12	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	88
DECLARACION DE IMPUESTOS	7	2	5	2	1	1	2	5	2	6	2	5	41
ASESORIA TRIBUTARIA	12	6	2	5	2	3	3	6	3	3	3	12	61
ASESORIA CONTABLE	12	2	3	3	6	3	3	2	3	5	3	12	59
	59	35	35	35	34	32	34	37	34	38	34	52	457

INCREMENTO	1,05
PRECIO DE VENTA	
CONTABILIDAD	231,53
AUDITORIA	173,64
DECLARACION DE IMPUESTOS	231,53
ASESORIA TRIBUTARIA	173,64
ASESORIA CONTABLE	173,64

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
CONTABILIDAD	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	4.020,29	
AUDITORIA	2.010,14	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	1.206,09	
DECLARACION DE IMPUESTOS	1.608,11	536,04	1.072,08	536,04	268,02	268,02	536,04	1.072,08	536,04	1.340,10	536,04	1.072,08	
ASESORIA TRIBUTARIA	2.010,14	1.005,07	402,03	804,06	402,03	603,04	603,04	1.005,07	603,04	603,04	603,04	2.010,14	
ASESORIA CONTABLE	2.010,14	402,03	603,04	603,04	1.005,07	603,04	603,04	402,03	603,04	804,06	603,04	2.010,14	
TOTAL	11.658,83	7.169,51	7.303,52	7.169,51	6.901,49	6.700,48	6.968,50	7.705,55	6.968,50	7.973,57	6.968,50	10.318,74	93.806,69

AÑO 2016

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CONTABILIDAD	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	219
AUDITORIA	12	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	92
DECLARACION DE IMPUESTOS	7	2	5	2	1	1	2	5	2	6	2	5	43
ASESORIA TRIBUTARIA	12	6	2	5	2	4	4	6	4	4	4	12	64
ASESORIA CONTABLE	12	2	4	4	6	4	4	2	4	5	4	12	62
	62	36	36	36	35	34	35	39	35	40	35	55	480

PRECIO DEL PRODUCTO	
INCREMENTO	1,05
PRECIO DE VENTA	
CONTABILIDAD	243,10
AUDITORIA	182,33
DECLARACION DE IMPUESTOS	243,10
ASESORIA TRIBUTARIA	182,33
ASESORIA CONTABLE	182,33

VENTA DE PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CONTABILIDAD	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	4.432,37	
AUDITORIA	2.216,18	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	1.329,71	
DECLARACION DE IMPUESTOS	1.772,95	590,98	1.181,96	590,98	295,49	295,49	590,98	1.181,96	590,98	1.477,46	590,98	1.181,96	
ASESORIA TRIBUTARIA	2.216,18	1.108,09	443,24	886,47	443,24	664,85	664,85	1.108,09	664,85	664,85	664,85	2.216,18	
ASESORIA CONTABLE	2.216,18	443,24	664,85	664,85	1.108,09	664,85	664,85	443,24	664,85	886,47	664,85	2.216,18	
TOTAL	12.853,86	7.904,39	8.052,13	7.904,39	7.608,90	7.387,28	7.682,77	8.495,37	7.682,77	8.790,86	7.682,77	11.376,41	103.421,88

INVERSION INICIAL PARA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO

ACTIVOS	
EQUIPOS DE OFICINA	2.700,00
MUEBLES Y ENSERES	3.250,00
EQUIPO DE COMPUTO	3.500,00
TOTAL	9.450,00

GASTOS ADMINISTRATIVOS

				1,05		
Gastos Administrativos	Nº Personas	Sueldo mensual 2012	Sueldo mensual 2013	Sueldo mensual 2014	Sueldo mensual 2015	Sueldo mensual 2016
Gerente General	1	600,00	652,50	709,59	771,68	839,21
Contador	1	600,00	652,50	709,59	771,68	839,21
asesor tributario	1	600,00	652,50	709,59	771,68	839,21
secretaria	1	264,00	287,10	312,22	339,54	369,25
Mensajero	1	264,00	287,10	312,22	339,54	369,25
Total Gastos Adm. Mensual		2.328,00	2.531,70	2.753,22	2.994,13	3.256,12

			1,05		
Gastos Generales	gasto mensual 2012	gasto mensual 2013	gasto mensual 2014	gasto mensual 2015	gasto mensual 2016
Luz	20,00	21,75	23,65	25,72	27,97
Agua	15,00	16,31	17,74	19,29	20,98
Telefono	25,00	27,19	29,57	32,15	34,97
Total Gastos Mes	60,00	65,25	70,96	77,17	83,92

TOTAL COSTOS INDIRECTOS MENSUAL	2.388,00	2.596,95	2.824,18	3.071,30	3.340,04
TOTAL COSTOS INDIRECTOS ANUAL	\$28.656,00	\$31.163,40	\$33.890,20	\$36.855,59	\$40.080,45

				1,05		
VALORES ANUALES		2012	2013	2014	2015	2016
ARRIENDO		2.400,00	2.610,00	2.838,38	3.086,73	3.356,82
PUBLICACIONES		1.200,00	1.305,00	1.419,19	1.543,37	1.678,41
OTROS GASTOS		3.000,00	3.262,50	3.547,97	3.858,42	4.196,03
		\$6.600,00	7.177,50	7.805,53	8.488,52	9.231,26

DEPRECIACION

ACTIVOS	COSTO	%DEPREC.	T.ANUAL
EQUIPO DE COMPUTO	2.700,00	0,33	899,91
MUEBLES Y ENSERES	3.250,00	0,10	325,00
EQUIPOS DE OFICINA	3.500,00	0,10	350,00
TOTAL			1.574,91

AMORTIZACION

PRESTAMO	10.000,00	monto
INTERES	15,00%	tasa
PAGOS	3	años
FORMA PAG.	2	semestral

PERIODO	PAGO	PRINCIPAL	INTERESES	PENDIENTE	AMORTIZABLE	
1	2.130,45	1.380,45	750,00	8.619,55	10.000,00	2012
2	2.130,45	1.483,98	646,47	7.135,57	8.619,55	
3	2.130,45	1.595,28	535,17	5.540,29	7.135,57	2013
4	2.130,45	1.714,93	415,52	3.825,36	5.540,29	
5	2.130,45	1.843,55	286,90	1.981,81	3.825,36	2014
6	2.130,45	1.981,81	148,64	- 0,00	1.981,81	
	12.782,69	10.000,00	2.782,69			

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA MENSUAL AÑO 2012													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUB	NOV	DIC	TOTAL
SALDO INICIAL													
INGRESOS													
VENTA DE SERVICIOS	8.700,00	5.350,00	5.450,00	5.350,00	5.150,00	5.000,00	5.200,00	5.750,00	5.200,00	5.950,00	5.200,00	7.700,00	70.000,00
PRESTAMOS BANCARIOS													10.000,00
APORTE PROPIO													4.500,00
TOTAL DE INGRESOS	8.700,00	5.350,00	5.450,00	5.350,00	5.150,00	5.000,00	5.200,00	5.750,00	5.200,00	5.950,00	5.200,00	7.700,00	84.500,00
EGRESOS													
ARRIENDO	2.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.400,00
PUBLICACIONES	1.200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.200,00
OTROS GASTOS	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.000,00
PAGO A PROVEEDORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	28.656,00
COSTOS DIRECTOS	4.250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.700,00
PAGO DE INTERES - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.396,47	1.396,47
PAGO CAPITAL - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.864,43	2.864,43
TOTAL EGRESOS	13.238,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	2.388,00	6.648,90	53.216,90
FLUJO GENERADO	-4.538,00	2.962,00	3.062,00	2.962,00	2.762,00	2.612,00	2.812,00	3.362,00	2.812,00	3.562,00	2.812,00	1.051,10	31.283,10
SALDO FINAL DE FLUJO	512,00	3.474,00	6.536,00	9.498,00	12.260,00	14.872,00	17.684,00	21.046,00	23.858,00	27.420,00	30.232,00	31.283,10	

FLUJO DE CAJA MENSUAL AÑO 2013

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL	31.283,10												
INGRESOS													
VENTA DE SERVICIOS	9.591,75	5.898,38	6.008,63	5.898,38	5.677,88	5.512,50	5.733,00	6.339,38	5.733,00	6.559,88	5.733,00	8.489,25	77.175,00
TOTAL DE INGRESOS	40.874,85	5.898,38	6.008,63	5.898,38	5.677,88	5.512,50	5.733,00	6.339,38	5.733,00	6.559,88	5.733,00	8.489,25	108.458,10
EGRESOS													
ARRIENDO	2.610,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.610,00
PUBLICACIONES	1.305,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.305,00
OTROS GASTOS	3.262,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.262,50
PAGO A PROVEEDORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	2.596,95	31.163,40
COSTOS DIRECTOS	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	371,88	4.462,50
PAGO DE INTERES - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	950,69	950,69
PAGO CAPITAL - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.310,21	3.310,21
IMPUESTOS	9.976,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.976,95
TOTAL EGRESOS	20.123,28	2.968,83	7.229,72	57.041,25									
FLUJO GENERADO	20.751,58	2.929,55	3.039,80	2.929,55	2.709,05	2.543,68	2.764,18	3.370,55	2.764,18	3.591,05	2.764,18	1.259,53	51.416,85
SALDO FINAL DE FLUJO DE CAJA	20.751,58	23.681,13	26.720,93	29.650,48	32.359,53	34.903,20	37.667,38	41.037,93	43.802,10	47.393,15	50.157,33	51.416,85	

FLUJO DE CAJA MENSUAL AÑO 2014

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL	51.416,85												
INGRESOS													
VENTA DE SERVICIOS	10.574,90	6.502,96	6.624,51	6.502,96	6.259,86	6.077,53	6.320,63	6.989,16	6.320,63	7.232,26	6.320,63	9.359,40	85.085,44
TOTAL DE INGRESOS	61.991,76	6.502,96	6.624,51	6.502,96	6.259,86	6.077,53	6.320,63	6.989,16	6.320,63	7.232,26	6.320,63	9.359,40	136.502,29
EGRESOS													
ARRIENDO	2.838,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.838,38
PUBLICACIONES	1.419,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.419,19
OTROS GASTOS	3.547,97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.547,97
PAGO A PROVEEDORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	2.824,18	33.890,20
COSTOS DIRECTOS	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	390,47	4.685,63
PAGO DE INTERES - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	435,54	435,54
PAGO CAPITAL - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.825,36	3.825,36
IMPUESTOS	11.544,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11.544,18
TOTAL EGRESOS	22.564,36	3.214,65	7.475,55	62.186,43									
FLUJO GENERADO	39.427,40	3.288,31	3.409,86	3.288,31	3.045,21	2.862,88	3.105,98	3.774,51	3.105,98	4.017,61	3.105,98	1.883,85	74.315,86
SALDO FINAL DE FLUJO DE CAJA	39.427,40	42.715,71	46.125,56	49.413,87	52.459,07	55.321,95	58.427,93	62.202,44	65.308,42	69.326,03	72.432,02	74.315,86	

FLUJO DE CAJA MENSUAL AÑO 2015

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL	74.315,86												
INGRESOS													
VENTA DE SERVICIOS	11.658,83	7.169,51	7.303,52	7.169,51	6.901,49	6.700,48	6.968,50	7.705,55	6.968,50	7.973,57	6.968,50	10.318,74	93.806,69
TOTAL DE INGRESOS	85.974,70	7.169,51	7.303,52	7.169,51	6.901,49	6.700,48	6.968,50	7.705,55	6.968,50	7.973,57	6.968,50	10.318,74	168.122,56
EGRESOS													
ARRIENDO	3.086,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.086,73
PUBLICACIONES	1.543,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.543,37
OTROS GASTOS	3.858,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.858,42
PAGO A PROVEEDORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	3.071,30	36.855,59
COSTOS DIRECTOS	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	409,99	4.919,91
PAGO DE INTERES - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PAGO CAPITAL - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMPUESTOS	13.301,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.301,44
TOTAL EGRESOS	25.271,25	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	3.481,29	63.565,45
FLUJO GENERADO	60.703,45	3.688,22	3.822,23	3.688,22	3.420,20	3.219,19	3.487,21	4.224,26	3.487,21	4.492,28	3.487,21	6.837,45	104.557,10
SALDO FINAL DE FLUJO DE CAJA	60.703,45	64.391,67	68.213,90	71.902,12	75.322,32	78.541,51	82.028,71	86.252,97	89.740,18	94.232,45	97.719,66	104.557,10	

FLUJO DE CAJA MENSUAL AÑO 2016

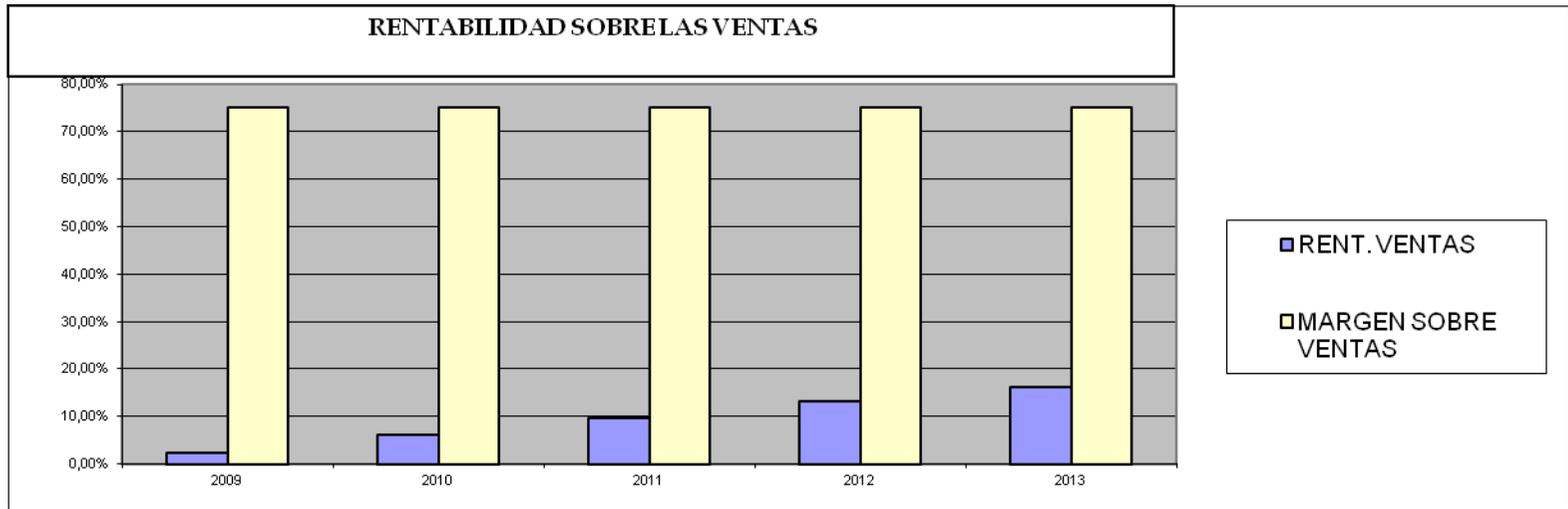
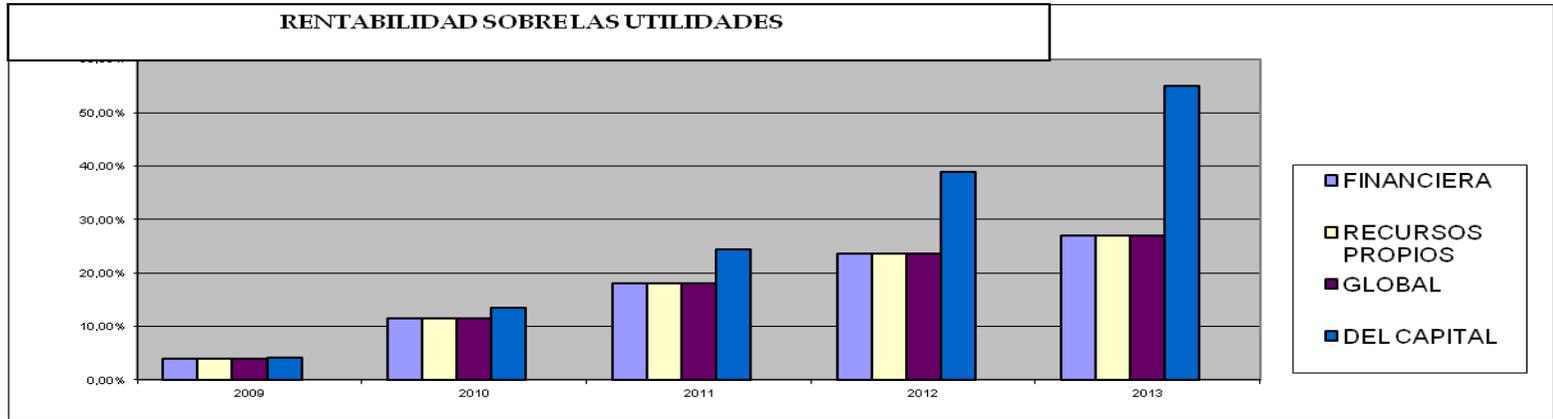
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL	104.557,10												
INGRESOS													
VENTA DE SERVICIOS	12.853,86	7.904,39	8.052,13	7.904,39	7.608,90	7.387,28	7.682,77	8.495,37	7.682,77	8.790,86	7.682,77	11.376,41	103.421,88
TOTAL DE INGRESOS	117.410,97	7.904,39	8.052,13	7.904,39	7.608,90	7.387,28	7.682,77	8.495,37	7.682,77	8.790,86	7.682,77	11.376,41	207.978,99
EGRESOS													
ARRIENDO	3.356,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.356,82
PUBLICACIONES	1.678,41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.678,41
OTROS GASTOS	4.196,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.196,03
PAGO A PROVEEDORES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	3.340,04	40.080,45
COSTOS DIRECTOS	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	430,49	5.165,90
PAGO DE INTERES - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PAGO CAPITAL - PRESTAMO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMPUESTOS	15.539,54	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.539,54
TOTAL EGRESOS	28.541,33	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	3.770,53	70.017,15
FLUJO GENERADO	88.869,64	4.133,86	4.281,60	4.133,86	3.838,37	3.616,75	3.912,24	4.724,84	3.912,24	5.020,33	3.912,24	7.605,88	137.961,83
SALDO FINAL DE FLUJO DE CAJA	88.869,64	93.003,50	97.285,10	101.418,96	105.257,32	108.874,07	112.786,31	117.511,15	121.423,39	126.443,72	130.355,96	137.961,83	

ANALISIS FINANCIEROS

RATIOS								
	2012	2013	2014	2015	2016	FORMULA	EXPLICACIÓN	
AUTONOMÍA	0,82	0,93	1,00	1,00	1,00	<u>RECURSOS PROPIOS</u>	Autonomía financiera que indica nivel de autofinanciación	
						ACTIVOS TOTALES		
ESTABILIDAD	0,25	0,12	0,06	0,04	0,02	<u>INMOVILIZADO</u>	Estructura de financiación del inmovilizado	
						EXIG. LARGO + R. PROP.		
FONDO DE MANIOBRA	24.148	47.591	74.316	104.557	137.962	RECURS. PROPIOS A LARGO - INMOVILIZADO	Capital de trabajo. Parte de activo circulante financiado con recursos a largo plazo.	

ANALISIS DE RENTABILIDAD

	2012	2013	2014	2015	2016	FORMULA	EXPLICACIÓN
FINANCIERA	70,29%	55,18%	46,42%	39,47%	34,15%	$\frac{(B^{\circ} + G. \text{FINANC.}) \times 100}{\text{RECURS. TOTALES}}$	Rentabilidad financiera de todos los recursos empleados en la empresa
RECURSOS PROPIOS	85,95%	59,09%	46,42%	39,47%	34,15%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$	Rentabilidad de los recursos propios
GLOBAL	70,29%	55,18%	46,42%	39,47%	34,15%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{RECURSOS TOTALES}}$	Rentabilidad económica de todos los recursos empleados
DEL CAPITAL	611,61%	707,69%	815,41%	952,62%	1072,65%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$	Rentabilidad del capital social
RENT. VENTAS	25,07%	26,31%	27,49%	29,13%	29,75%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{VENTAS}}$	Rentabilidad de la ventas
MARGEN SOBRE VENTAS	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	$\frac{\text{MARGEN} \times 100}{\text{VENTAS}}$	Porcentaje de margen sobre ventas



Tasa de descuento		18%		
AÑO	GASTOS	INGRESOS	RESULTADO	VA
0	48.956,00		-48.956,00	-48.956,00
1	0,00	31.283,10	31.283,10	26.511,10
2	0,00	51.416,85	51.416,85	36.926,78
3	0,00	74.315,86	74.315,86	45.230,93
4	0,00	104.557,10	104.557,10	53.929,39
5	0,00	137.961,83	137.961,83	60.304,39
	48.956,00	399.534,76	350.578,76	VAN = 173.947

Resumen de la inversión	
Rto. contable	8,16109891
Rto. contable medio	2,7203663
Plazo de recuperación	2
VAN	173.947
TIR	99,45%

RESUMEN.- el valor actual del VAN es de 173.947 este valor es positivo por lo tanto el proyecto es aceptable, al igual que la tasa de retorno que es del 99,45% la cual es superior de la tasa de mercado que es del 18%.

Conclusiones

Después de haber realizado los estudios pertinentes para demostrar la factibilidad, viabilidad y rentabilidad de este proyecto; es importante mencionar que el objetivo más relevante radica en que los comerciantes y microempresarios buscan Asesoría profesional para solucionar problemas en sus negocios y así poder incrementar sus ingresos.

El punto a destacar para el éxito de este proyecto, mejorando con esfuerzo, dedicación y deseo de hacer bien las cosas por parte de todos los miembros que laboraran en la oficina de asesoría contable.

Recomendaciones

Una vez que se empiece las actividades laborables de este proyecto, debemos mencionar que el brindar este tipo de asesoría contable y tributaria es muy rentable debido al crecimiento empresarial en este cantón, se recomienda ubicar la oficina de asesoría contable en un lugar estratégico dando a conocer los servicios profesionales que se van a brindar en todo lo que concierne a estas leyes mediante los diferentes medios de comunicación a los comerciantes y microempresarios de esta localidad.

Además se deberá estar al tanto de las nuevas reformas que es estado realice en lo que concierne a las leyes tributarias en nuestro país.

ANEXOS

DOCUMENTACIÓN LEGAL

RUC

Permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos.

Requisitos:

- Copia del testimonio de la escritura pública de constitución inscrita en los registros públicos.
- Documento de identidad del representante legal.
- Recibo de agua, luz, telefonía fija, televisión por cable de los dos últimos meses o la última declaración jurada de predio o autoevalúo.
- El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tiene ningún costo monetario.

Si tienes una fecha proyectada para iniciar tus actividades comerciales, inscríbete en el RUC hasta 30 días antes de la misma.

PATENTE MUNICIPAL

Servirá para obtener el permiso de funcionamiento es otorgado por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón El Triunfo, los documentos deben ser entregados en secretaría de Alcaldía con copia para su recibido, concurrir al siguiente día en las tardes a la D.U.A.C para coordinar la inspección

Requisitos

- Comprar tasa administrativa ventanilla #2 llenarla y adjuntar
- Certificado de no adeudar al municipio

- Copia de cedula y certificado de votación
- Copia del certificado del cuerpo de bomberos
-

PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS

Este permiso es emitido por el cuerpo de bomberos de la localidad, previa inspección de los encargados del respectivo establecimiento.

Requisitos

- Copia del registro único de contribuyentes (RUC)
- Copia del nombramiento del representante legal
- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal.
- Planilla de energía eléctrica
- Pago de tasa o permiso, de acuerdo a la actividad económica

ENCUESTA

OBJETIVO: Creación de una Oficina de Asesoría Contable en el Cantón El Triunfo

INSTRUCCIONES: El siguiente cuestionario es para evaluar el grado de aceptación en el Cantón el Triunfo el proyecto de una oficina de asesoría contable. Se le agradece que marque con una (X) la opción que usted considere correcta, sin manchones, sin enmendaduras. Pedimos seriedad al momento de contestar el mismo.

1. ¿Conoce usted algún lugar donde se preste servicios de asesoría contable?

SI

NO

2. ¿Usted utiliza los servicios de asesoría contable?

SI

NO

DE VEZ EN CUANDO

NOTA:

En caso de la pregunta ser contestada que no responda

3. ¿Cómo su empresa lleva el control contable y tributario?

INTERNO

EXTERNO

4. ¿Cree usted que en la actualidad existe un lugar apropiado donde se pueda realizar este tipo de actividad?

SI

NO

TALVEZ

5. ¿ Es oportuna la entrega de los trabajos a los clientes?

SI

NO

6. ¿Cuánta influencia usted considera que tiene un buen manejo de la parte contable y tributaria en el desarrollo de su empresa?

ALTO

MEDIO

BAJO

7. ¿Le gustaría contar con una nueva alternativa de lección para prestación de servicios contables y tributarios?

SI

NO

TALVEZ

8. Para usted un servicio idóneo debería ser:

RAPIDO

PRECISO

CONFIABLE

CLARO

PERTINENTE

PRECIOS BAJOS

ATENCION AL CLIENTE

FACIL ACCESO

BIBLIOGRAFIA

- BENJAMIN, Enrique: *Auditoria administrativa*, México, 2007.
- BLANCHARD, Olivier: *Libro de macroeconomía*, México, 2006.
- KLOTTER, Philip: *Marketing internacional de lugares y destinos*, España, 2007
- PARKIN, Michael, ESQUIVEL, Gerardo y AVALOS, Marcos: *Libro de microeconomía*, México, 2006.
- STATON, William j. ETZEL, Michael y WALKER, Bruce j.: *Fundamentos de marketing*, Mexico .2007
- ROMERO, Javier :*Principio de contabilidad*, México, 2006
- ZAPATA, Pedro: *Contabilidad general*, México, 2008
- ROMERO, Javier : *Contabilidad avanzada*, México, 2009
- YATES, Carmen: *La empresa sabia*, Mexico, 2008
- MUÑOZ ,A: *El mundo de las empresas*, Colombia,2008
- ROBLES, Manuel: *La contabilidad y sus análisis*, España, 2006
- RAMIREZ, Helio: *Finanzas publicas*, Mexico,2008
- RUBIO, Pedro: *Manual de análisis financieros*,Mexico,2007

LINCOGRAFÍA

www.microempresas.com

www.scn.org

www.universidadabierta.edu.mx

www.elasesorcontable.com.ec

www.microempresarios.com

www.colegiosdecontadoresdelquayas

www.consuempresa.com

www.asesoria-contable-impuestos.com

www.asesorempresarial.com

www.dspace.espol.edu.ec

www.Pymes-Ecuador.htm

www.contacto@gestionyadministracion.com

www.tiposdepymes.htm

www.Supercias/Consultas.htm