



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

Plan de negocios para una empresa consultora que ofrece servicios de asesoría contable, tributaria y financiera con la implementación de software propio a las PYMES y asociaciones en el cantón Daule.

**TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PREVIO A OPTAR
EL TITULO DE CONTADOR PUBLICO AUTORIZADO.**

Autor:

Oswaldo Tinoco Cruz

Samborondon, Septiembre, 2014

ÍNDICE GENERAL

1	Justificación	6
2	Problema a resolver	7
3	Objetivo General	9
4	Resumen Ejecutivo	10
5	Misión y Visión	11
6	Metas.....	12
7	Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas).....	13
8	Análisis de mercados.....	14
8.1	Mercado Objetivo.....	14
8.2	Análisis PESTAL	14
8.3	Análisis FODA.....	21
8.4	Análisis de las 4 Ps	23
8.5	Análisis de la demanda y oferta	25
8.6	Estrategia de diferenciación.....	26
8.7	Acciones de promoción	27
8.8	Canal de distribución.....	27
9	Análisis Operativo.....	28
9.1	Localización y descripción de las instalaciones	28
9.2	Procesos	29
9.3	Principales funciones operativas.....	31
9.4	Organigrama.....	33
9.5	Recursos humanos	33
10	Análisis Financiero.....	38
10.1	Estados de resultados proyectados a 5 años	38
10.2	Flujo de caja proyectado a 5 años	39
10.3	Análisis del punto de equilibrio.....	39
10.4	Análisis de sensibilidad.....	40
10.5	Análisis de la Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión	41
11	Viabilidad del proyecto (conclusiones)	42
12	Recomendaciones	43
	Bibliografía.....	44

ANEXOS	45
Inversión Inicial.....	45
Ventas.....	46
Gastos administrativos.....	47
Gastos de ventas	50
Capital de trabajo	51
Gastos financieros	51
ENCUESTA.....	54
RESULTADOS TABULADOS DE ENCUESTAS	55
HOJAS DE VIDA	57

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: Localización de las instalaciones	28
Gráfico 2 : Diagrama de Procedimientos	30
Gráfico 3: Organigrama	33
Gráfico 4: Estados de Resultados Integrales Proyectados.....	38
Gráfico 5: Flujo de caja proyectado	39
Gráfico 6: Análisis de sensibilidad.....	40
Gráfico 7: TIR y VAN	41
Gráfico 8: Índices de rentabilidad	41

INDICE DE ANEXOS GRAFICOS

Anexo 1: Activo no corriente	45
Anexo 2: Gastos pre-operativos	45
Anexo 3: Inversión inicial	46
Anexo 4: Ingreso por venta	46
Anexo 5: Sueldos y salarios	47
Anexo 6: Presupuesto de sueldos y salarios	47
Anexo 7: Presupuesto de servicios básicos	47
Anexo 8: Presupuesto de suministros de oficina.....	48
Anexo 9: Presupuesto de impuestos.....	48
Anexo 10: Presupuesto de internet y celular	48
Anexo 11: Presupuesto de arriendo.....	48
Anexo 12: Presupuesto de depreciación área administrativa	49
Anexo 13: Presupuesto de mantenimiento	49
Anexo 14: Amortización de gastos pre-operacionales	49
Anexo 15: Gastos administrativos	50
Anexo 16: Presupuesto de Publicidad	50
Anexo 17: Gastos de ventas	50
Anexo 18: Capital de trabajo y Ciclo de efectivo	51
Anexo 19: Condiciones de crédito	51
Anexo 20: Intereses.....	52
Anexo 21: Tabla de amortización	53

1 Justificación

En este plan de negocios la empresa asesora aspira aportar a los gerentes, administradores y directivos de las PYMES y asociaciones de herramientas que le permiten desarrollar una gestión exitosa, mostrar con anticipación cuales serían las metas a alcanzar, coordinar las actividades junto con sus colaboradores, mejorar el control mediante la delegación y asignación de responsabilidades.

Esta investigación, desde el punto de vista de las ciencias contables, permitirá sincerar la información bajo normas NIIF para PYMES, tomando en cuenta que no tienen obligación pública de rendir cuentas, porque sus acciones no se negocian en mercado de valores, sin embargo sus estados financieros tienen propósito de información general para usuarios externos, tales como directivos, socios, propietarios no implicados en la gestión del negocio, acreedores, así como instituciones financieras públicas o privadas, de esta manera puedan ser analizados y puedan acceder a créditos para compra de activos o capital de trabajo.

De la misma forma, la generación de reportes para los organismos de control (IESS, SRI, Superintendencia de compañías, SEPS) con la implementación de un software contable-financiero, lo que coadyuvaría a una mejor toma de decisiones.

La investigación será de campo y documental, se harán encuestas en el ámbito empresarial de las PYMES y asociaciones.

2 Problema a resolver

Las PYMES y asociaciones para que puedan mejorar su participación en el mercado local, deben junto con la colaboración de todos los actores, alcanzar metas y objetivos propuestos, delegar autoridad y designar responsabilidades, en un ambiente de incertidumbre y sin la asesoría adecuada esto es más complejo.

La empresa ofrece a las PYMES y asociaciones del cantón Daule, un servicio de asesoría contable, tributaria y financiera, con la implementación de un software que provea información sobre la posición financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo, para que sea útil en la toma de decisiones a un amplio rango de usuarios, además de las características cualitativas de la información : Comprensibilidad, Relevancia, Materialidad, Fiabilidad, Esencia sobre forma, Prudencia, Integridad, Comparabilidad, Oportunidad, Equilibrio entre costo y beneficio.

Este software cumple con los requerimientos de la administración tributaria, incluida la facturación electrónica, adaptable a cualquier tipo de empresa, compatible con todos los sistemas operativos y navegadores, además cuenta con distintos niveles de seguridad, así como garantiza la privacidad de la información, nuestro personal, todos profesionales, títulos refrendados en el SENESCYT, con años de experiencia en el ámbito empresarial, les brindara un excelente servicio con alto sentido de responsabilidad, honradez y ética.

De acuerdo a la información, tenemos que apenas el 11% llevan registros contables, (INEC, 2012) por lo tanto no poseen la información contable-financiera idónea para la toma de decisiones, puede ser que debido a su poca preparación y conocimiento, también hay que tener en cuenta el factor cultural, la información acerca de cuentas por cobrar, cuentas por pagar, información detallada sobre costos directos e indirectos, es limitada, en muchos casos esta información no es generada en los tiempos adecuados.

En algunos casos no usan kardex, la desorganización en el área de producción puede traer inconvenientes, sin el uso de órdenes de compra, desactualización de los datos del personal, reportes para pagos de afiliación IESS, reportes sistematizados para pagos al SRI, en el área de oficina no usan tecnología o software para llevar registros contables, la utilización de herramientas tecnológicas es muy reducida (MICIP, marzo 2002, pag.12).

3 Objetivo General

Plan de Negocios para la creación de empresa consultora que ofrece servicios de asesoría contable, tributaria y financiera con la implementación de un software ERP de autoría intelectual propia para las PYMES y Asociaciones en el Cantón Daule.

4 Resumen Ejecutivo

Analizar la situación actual de las PYMES y asociaciones en el Cantón Daule.

Evaluar el nivel y condiciones en que se desarrollan las actividades contables y tributarias que generan la información de las PYMES y asociaciones.

Proponer un plan de negocios de una empresa consultora que ofrezca servicios contables tributarios y financieros con software propio que contribuya a mejorar la gestión de las PYMES y asociaciones.

5 Misión y Visión

Visión: Ser la empresa con mayor reconocimiento y acogida, por ofrecer servicios de asesoría y tecnológicos de calidad e innovadores; con un grupo humano de profesionales honestos, éticos y comprometidos con el desarrollo de la de la pequeña y mediana empresa de nuestro país.

Misión: Ofrecer un excelente servicio de asesoría contable, tributaria y financiera con la implementación de tecnología que solucione, aporte y direcciona a nuestros clientes alcanzar sus metas empresariales.

6 Metas

Las metas de la empresa se las puede resumir en el corto plazo y largo plazo. Dentro de las metas de corto plazo, se puede considerar, la cobertura de todas las micro y pequeñas empresas así como asociaciones y cooperativas de la zona del cantón Daule; en principio, la satisfacción de estos clientes, se transformará en una herramienta de promoción de la propia empresa y los servicios que esta ofrece. Como metas de largo plazo, está el crecimiento de la empresa, incrementando su cobertura hacia la mediana empresa del sector antes denominado. La experiencia de cada uno de los integrantes, en implementaciones de sistemas y servicios, es en el corto plazo, la clave para llevar al cliente, a una satisfacción total de sus necesidades.

Como meta corporativa, la empresa apunta a ofrecer soluciones en todo el ámbito tecnológico posible, mediante una constante capacitación y reingeniería de los servicios ofrecidos.

7 Viabilidad legal (permisos, licencias, registro de marcas)

La empresa, al ser una persona jurídica, para su legal funcionamiento necesita elaborar la constitución legal de la compañía, afiliación a una de las cámaras existentes, registro mercantil, registrarse en la Superintendencia de Compañías, abrir el registro único de contribuyentes, pago de patentes, uso de suelo, certificado del Ministerio de Medioambiente, facturas de compra de equipos que demuestren el valor de activos fijos, permiso de bomberos, registro del software en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

8 Análisis de mercados

Mercado Objetivo

El mercado objetivo de la empresa de asesorías contables, definido como rango de acción el cantón Daule, serán las pequeñas empresas del sector, enfocándose prioritariamente en las distintas asociaciones existentes en la zona. Por lo general las grandes y medianas empresas, al tener estructurada dentro de su organización, un área contable y en muchas de ellas un área de sistemas, no necesitan servicios de asesorías contables o tecnológicas. No se descarta, que en el proceso de crecimiento de la empresa, se incorporen con el tiempo servicios destinados a las medianas empresas en el sector de la tecnología. Las pequeñas empresas y asociaciones del sector, en su mayoría, tercerizan o no poseen servicios contables, las organizaciones caminan casi dentro de la ilegalidad, y no tienen un asidero o referente de toma de decisiones basados en servicios como el que se desea brindar.

Análisis PESTAL

En lo concerniente al análisis de factores internos y externos que son incluidos en este plan de negocios, tenemos: político, económico, socio-cultural, tecnológico, ambiental, legal.

Político:

Existe una gran apertura del actual gobierno, para la creación de pequeñas y medianas empresas que generen empleo. Existen fuentes de financiamiento del estado, como la Corporación Financiera Nacional, que apoya en la creación de pequeñas empresas otorgando créditos con ventajas en relación a las opciones de financiamiento privadas, existen una serie de

beneficios fiscales apoyados en la expansión de la matriz económica que busca no solo el cambio de paradigmas y cultura empresarial, el desarrollo de una nueva estructura económica al poner énfasis en el valor agregado a las exportaciones primarias.

Económico:

En el primer trimestre del 2014, el PIB se incrementó en 0.5%, con relación al trimestre anterior, y en 4.9% respecto al primer trimestre del 2013. Ecuador estuvo entre el grupo de países con mayor crecimiento de América latina

El PIB en valores corrientes (a precios de cada trimestre) alcanzó los US\$ 24.622 millones de dólares en el primer trimestre del 2014. En el mismo periodo, el PIB en valores constantes de 2007 se ubicó en US\$ 17.156 millones. El deflactor del PIB (143,5) mostró un crecimiento de los precios consolidados de la economía en 1,0% respecto al trimestre anterior.

Los elementos que contribuyen al crecimiento del PIB 2014.1 son: el Gasto de consumo final de los hogares, 0.32; las exportaciones 0.12. Los componentes que contribuyeron negativamente fueron: Formación bruta de capital fijo,-0.09; el gasto de consumo final del gobierno general,-0,10. Las importaciones contribuyeron en -0.10 a PIB, con signo contrario.

En el primer trimestre de 2014, las variables que contribuyeron en mayor medida a la evolución económica inter-anual del PIB (4.9%), fueron: el Gasto de consumo final de los hogares, 2.31; las exportaciones de bienes y servicios ,1.99 y la Formación bruta de capital fijo en 1.32.

En el primer trimestre del 2014, el crecimiento del PIB fue de 0.5%.

La inflación anual de agosto de 2014 se ubicó en 4.15%, porcentaje superior al de igual mes del 2013 (2.27%). Por divisiones de consumo, 5 agrupaciones se ubicaron por sobre el promedio general, siendo los mayores porcentajes los de bebidas no alcohólicas; bienes y

servicios diversos; alimentos y bebidas no alcohólicas y, Educación mientras que en las comunicaciones se registró deflación.

En agosto de 2014, se registró una tasa de inflación del 0.21%; en este resultado influyó el mayor registro positivo de la división de alimentos y Bebidas no alcohólicas. Por otro lado, cinco divisiones de consumo de registraron deflación, siendo la de mayor porcentaje la de recreación y cultura.

A partir del año 2007 el índice de precios al productor nacional (IPP) muestra una tendencia al alza. Los años 2007 y 2008 son los años de mayor variación. El comportamiento general de la inflación depende de ciertos productos de la sección de alimenticios, bebidas, tabaco y textiles y de la sección de agricultura, silvicultura y pesca, las que en su conjunto aportan del 50% a la canasta de IPP.

En el mes de junio de 2014, la tasa de incidencia de pobreza de la población nacional urbana del país se situó en 16.3% mientras que la tasa observada en junio de 2013 fue de 14.9%

El índice de la actividad económica coyuntural (IDEAC) se construye en base a 12 indicadores que representan un 70% del total de la producción real en el país. Este índice muestra un crecimiento sostenido desde el año 2011, aunque registra una ligera desaceleración en el primer semestre de 2013 y en el primer trimestre de 2014; siendo el valor obtenido en julio de 530.50 El índice de confianza del consumidor (ICC) se ubicó en 46.2 puntos en el mes de junio de 2014. En mayo de 2014 fue de 44.3 puntos.

En julio de 2014, el Ciclo del Índice de Confianza Empresarial (ICE) se encontró 3.3% por encima del crecimiento promedio de corto plazo.

La Inversión Extranjera Directa a partir del año 2010 muestra un comportamiento ascendente. La IED para el año 2013 fue de USD 725.1 millones; monto superior al registrado en

el 2012 (USD 584.6 millones) en USD 140.5 millones. La mayor parte de IED en al 2013 se destinó a la Exportación de Minas y Canteras e Industria Manufacturera.

En el primer trimestre de 2014, el saldo neto de IED fue de USD 133.7 millones, esto es, USD 76.6 millones menos que el trimestre anterior (USD 210.3 millones) y USD 15.3 millones más que el primer trimestre de 2013 (USD 118.4 millones). Las ramas de actividad en donde más se ha invertido son: Comercio, Explotación de Minas y Canteras e Industria Manufacturera.

Durante el primer trimestre de 2014, Canadá y China destinaron la mayor parte de IED en el Ecuador a la rama de Explotación Minas y Cantera (USD 59 millones), Estados Unidos, Inglaterra, Costa Rica y Suiza a Industria manufacturera.

A fines del año 2013, el saldo de la deuda externa pública fue de USD 12.920,2 millones, 14.3% del PIB, mientras que el saldo de la deuda externa privada fue de USD 5.685,4 millones, esto es 6% del PIB. A fines del mes de julio 2014, el saldo de la deuda externa pública fue de USD 15,229.5 millones y el de la deuda externa privada fue de USD 6,160.3 millones. En el mes de julio, la tasa de variación de la deuda externa pública fue positiva en 4.3 % y la deuda privada en 0.43% (www.bce.gob).

La Superintendencia de Compañías del Ecuador en la resolución SC-INPA-UA-G- 0-005 publicada en el RO 335 del 07-12-2010 acoge a la normativa de la resolución 1260 de la Comunidad Andina de Naciones con las siguientes variables:

Valores en US\$	Micro-empresas	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal Ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 199	200 o mas
Valor bruto de ventas anuales	< - 100.000	100.001 - 1'000.000	1'000.001 – 5'000.000	Mayor a 5'000
Monto activos	< - 100.000	100.001 – 750.000	750.001- 3'999.999	4'000 o mas

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

Elaborado por: El autor

Socio-cultural:

Los cambios experimentados en el Ecuador, durante este último gobierno, favorecen la creación de empresas de servicios contables y tecnológicos. La cultura generada desde una institución como el Servicio de Rentas Internas, apoyada por una idea de que lo nacional es tan bueno como lo extranjero, dan confianza en los actores del mercado objetivo de este proyecto, tales como asociaciones y pequeñas empresas, de que la regularización fiscal y el acceso a la tecnología, pondrán en ventaja competitiva a los actores de nuestra economía.

Tecnología:

El Ecuador va avanzando tecnológicamente, el uso de computadores y acceso al internet va incrementando su nivel de expansión dentro de hogares y empresas en el país. Hacia diciembre del 2011, según el INEC, el 60,2% de la población nacional había usado internet en los últimos 12 meses y el 55,6% había usado un computador en ese mismo periodo. Esta tendencia, no decreciente, del acceso a la tecnología, es un excelente indicador para el desarrollo

de pequeñas empresas que se dediquen a ofrecer servicios de consultoría contable utilizando como base la tecnología.

Ambiental:

Dentro del Ecuador, la formación de empresas incluye la presentación de investigaciones sobre el impacto ambiental que podrían generar. El acceso a servicios sanitarios, servicios básicos como electricidad y agua, dan la posibilidad de que el emprendedor tenga confianza y pueda adquirir herramientas tecnológicas que motiven su desarrollo.

El software esta actualizado con las nuevas reglamentaciones de acuerdo a la administración tributaria, lista incluso para la facturación electrónica.

Legal: La Constitución de la Republica del año 2008, en el artículo 283 establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la constitución determine, la economía popular y solidaria se regulara de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Asamblea Constituyente, 2008).

En el año 2011 la Asamblea Nacional aprobó la Ley orgánica de Economía Popular y solidaria (Asamblea Nacional, 2011), desde febrero del 2012 está en vigencia el reglamento a dicha ley, en la cual se reconoce a las organizaciones de este tipo de economía , como lo establece el artículo 1, que dice: “donde sus integrantes, individual o colectivamente , organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajó y al ser humano como sujeto y fin de su

actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital” (Ministerio Inclusion Economía y Social, 2011).

De acuerdo con lo establecido en la ley orgánica de la economía popular y solidaria, en su artículo 13 al tratar sobre las normas contables, las organizaciones, sujetas a esta ley se someterán en todo momento a las normas contables dictadas por la Superintendencia, independiente de la aplicación de las disposiciones tributarias existentes (Superintendencia economía popular y solidaria, 2012).

En su artículo 167, entre las obligaciones de las organizaciones de la economía popular y solidaria señala: “g) llevar la contabilidad actualizada de conformidad con el Catalogo Único de Cuentas” (Superintendencia de Economía Popular y solidaria, 2012).

Los ingresos percibidos por las organizaciones previstas en la Ley de Economía Popular y Solidaria siempre y cuando las utilidades obtenidas sean reinvertidas en la propia organización. Para el efecto, se considerará:

a) Utilidades.- Los ingresos obtenidos en operaciones con terceros, luego de deducidos los correspondientes costos, gastos y deducciones adicionales, conforme lo dispuesto en esta Ley.

b) Excedentes.- Son los ingresos obtenidos en las actividades económicas realizadas con sus miembros, una vez deducidos los correspondientes costos, gastos y deducciones adicionales, conforme lo dispuesto en la Ley. (Ley de Regimen Tributario Interno, pág. 8)

Análisis FODA

FORTALEZAS:

- Conocimiento profundo de la ley en relación a las PYMES.
- Software empresarial propio y adaptado a la legislación Ecuatoriana.
- Amplia experiencia profesional en la solución de problemas contables y tecnológicos.
- Métodos definidos en cuanto a levantamiento de información, implementación de procesos empresariales e implantación de soluciones informáticas totales.
- Facilidades en cuanto a la adaptación de cambios surgidos por la normativa legal en lo que tiene relación al proceso contable y/o informático implementado.
- Servicio de mantenimiento permanente en la solución ofertada.
- Conocimiento profesional y extenso del uso de la tecnología para generar publicidad de los servicios ofertados.

OPORTUNIDADES:

- Mercado objetivo poco desarrollado y mal atendido.
- Competencia incipiente en la zona a implementar el proyecto.
- Obligatoriedad de las PYMES y asociaciones de regularse legalmente frente al estado.
- Necesidad del servicio.
- Existencia del poder adquisitivo frente al servicio ofertado.

- Poco conocimiento y capacitación de la población objetivo en lo que respecta a las obligaciones legales frente al estado.

- Uso de las redes sociales y tecnología para publicitar el servicio.

DEBILIDADES:

- Servicio poco conocido en el mercado objetivo.

- Distancia a recorrer desde la localidad base, a los distintos puntos donde se quiera ofertar el servicio.

- Necesidad de un préstamo financiero para el inicio de operaciones.

- Temor de los clientes objetivos frente a la innovación empresarial.

AMENAZAS:

- Constantes cambios normativos en la legislación Ecuatoriana.

- Entrada de una empresa a ofrecer el mismo tipo de servicio, con mayores recursos que les permita permanecer en el mercado sin generar ingresos en el corto plazo.

- Rechazo de clientes en el mercado objetivo por prácticas culturales arraigadas.

Análisis de las 4 Ps

PRODUCTO: Servicio de asesoría contable financiera tributaria con software de autoría propia.

El software está desarrollado en visual .net (lenguaje de programación), con una base de datos SQL server (lenguaje de acceso a base de datos), que para el caso de la implementación, puede variar entre SQL 2005 y SQL 2008.

El sistema operativo sobre el que corre la aplicación, puede ser Windows XP, Windows Vista, Windows 7, Windows 8, Windows server, de 32 ó 64 bits.

El hardware mínimo puede ser cualquier equipo basado en procesadores Intel, amd hacia arriba, con un mínimo de 1 Gb de memoria RAM y un mínimo de 120 GB de disco duro.

PRECIO: La empresa tiene definido ofrecer paquetes de servicios con diferentes precios:

Paquete Servicio Contable: La empresa ofrece servicios de llevar contabilidad y demás obligaciones tributarias a los clientes. El software estará instalado en las oficinas de la empresa y será el responsable por la custodia y buen manejo de los datos del cliente. Para el caso, se estima firmar un contrato de confidencialidad de datos.

Paquete Servicio Software: La empresa instala un software ERP en las instalaciones del cliente, este a su vez, debe tener la infraestructura necesaria para albergar la tecnología ofrecida, el cliente es dueño de sus datos y manejará el sistema a su conveniencia.

Paquete Servicio Software e infraestructura: La empresa le ofrece la implementación total de un software ERP más el montaje de la infraestructura tecnológica necesaria para su desarrollo, el cliente es dueño de sus datos y la infraestructura montada y manejará el sistema a su conveniencia.

PLAZA: Como oficina principal, se tendrá una localizada en las ciudadelas donde inicia el cantón Daule. El producto será presentado en la oficina principal, oficina o localidad del cliente.

PROMOCION: la promoción incluye, armar carpetas de presentación de los servicios propuestos con las diferentes opciones de implementación, las mismas que podrán ser entregadas en la localidad del cliente a manera de contacto inicial, para este efecto también se prevé visitas a los potenciales clientes. El uso de las redes sociales debe ser intensivo, así como una promoción activa teniendo como referencia base de datos de correos de PYMES y asociaciones.

Análisis de la demanda y oferta

Según cifras del SENPLADES, el cantón Daule cuenta con una población de 120.300 habitantes, con una población económicamente activa del 47,4%. Cuenta con alrededor de 2.200 establecimientos económicos entre micro, pequeñas, medianas y grandes (www.sin.gob.ec/inicio).

De acuerdo con la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, el cantón Daule cuenta con alrededor 60 asociaciones las que servirán como mercado objetivo de nuestra investigación (www.seps.gob.ec).

De las 60 asociaciones analizadas, tan solo 12 asociaciones y/o cooperativas utilizan algún tipo de sistema conformándose con un 20%, 25 llevan sus registros contables en una hoja de Excel para un 41,67% y 23 lo hace de manera manual con 38,33%, 56 empresas están dispuestas a contratar un servicio de asesoría contable y tributario que incluya una aplicación contable, tal como el ERP que la empresa ofrecerá a sus clientes, lo que conforma un 93,33% en la intención de adquirir un servicio de esta naturaleza versus un 6,67% que no están interesados. De los 3 problemas más frecuentes al que se enfrentan las asociaciones y cooperativas, están, el no saber manejar sus obligaciones fiscales que representa 80% de la tendencia, la desorganización es el segundo factor que más preocupa al sector con un 75% de la tendencia, y por último, la imposibilidad de acceder a cifras contables, estados de resultados de gestión y balances generales con una tendencia del 38,33%.

Las anteriores cifras, combinadas con una experiencia de uso de computadoras de por lo menos 61,67%, hacen de la zona, un mercado en constante demanda ser servicios de asesoría contable e implementación de tecnología.

Estrategia de diferenciación

La estrategia de diferenciación, es aquella que convierte a nuestra empresa en única, le da un valor agregado al producto que hace al potencial cliente sienta la necesidad de adquirir el servicio, por encima de las ofertas de la competencia. Para esto, se han diseñado dos tipos de estrategias:

- Soporte disponible para los clientes los 365 días del año.
- Actualización gratuita de software, bajo normas NIIF para PYMES y con los últimos requerimientos en materia de regulaciones tributarias y/o legales que el gobierno requiera.
- Consultoría sin costo adicional en materia financiera u organizacional de acuerdo con el requerimiento del cliente.
- A la presentación de una cotización de servicios de empresas reconocidas como competencia, se ofrecerá una revisión en el precio de acuerdo con los posibles servicios contratados por el cliente.

Con estos cuatro pilares, la empresa espera consolidar una demanda, que por lo general, en el resto de empresas que prestan servicios de consultoría y tecnología, tienen un costo representativo para el cliente. La alternativa de ofrecer descuentos sobre cotizaciones, si bien es cierto no es una idea nueva en el mercado, al dar cumplimiento a lo ofrecido, se espera captar la mayor cantidad de clientes y que éstos a su vez, representen una fuente de difusión o mercadeo de los servicios a ofrecer.

Acciones de promoción

Dentro de las acciones de promoción debemos puntualizar que la empresa se dedicará a procurar servicios contables y tecnológicos, con el ofrecimiento de un sistema ERP que como solución informática se encamina a formalizar procedimientos y funciones dentro de las empresas. Para promocionar este tipo de servicios, se utilizarán distintos tipos de estrategias: el uso de las redes sociales, concertación de citas con directivos, socios, propietarios, elaboración de carpetas de presentación de la empresa y los servicios a ofrecer, llamadas telefónicas.

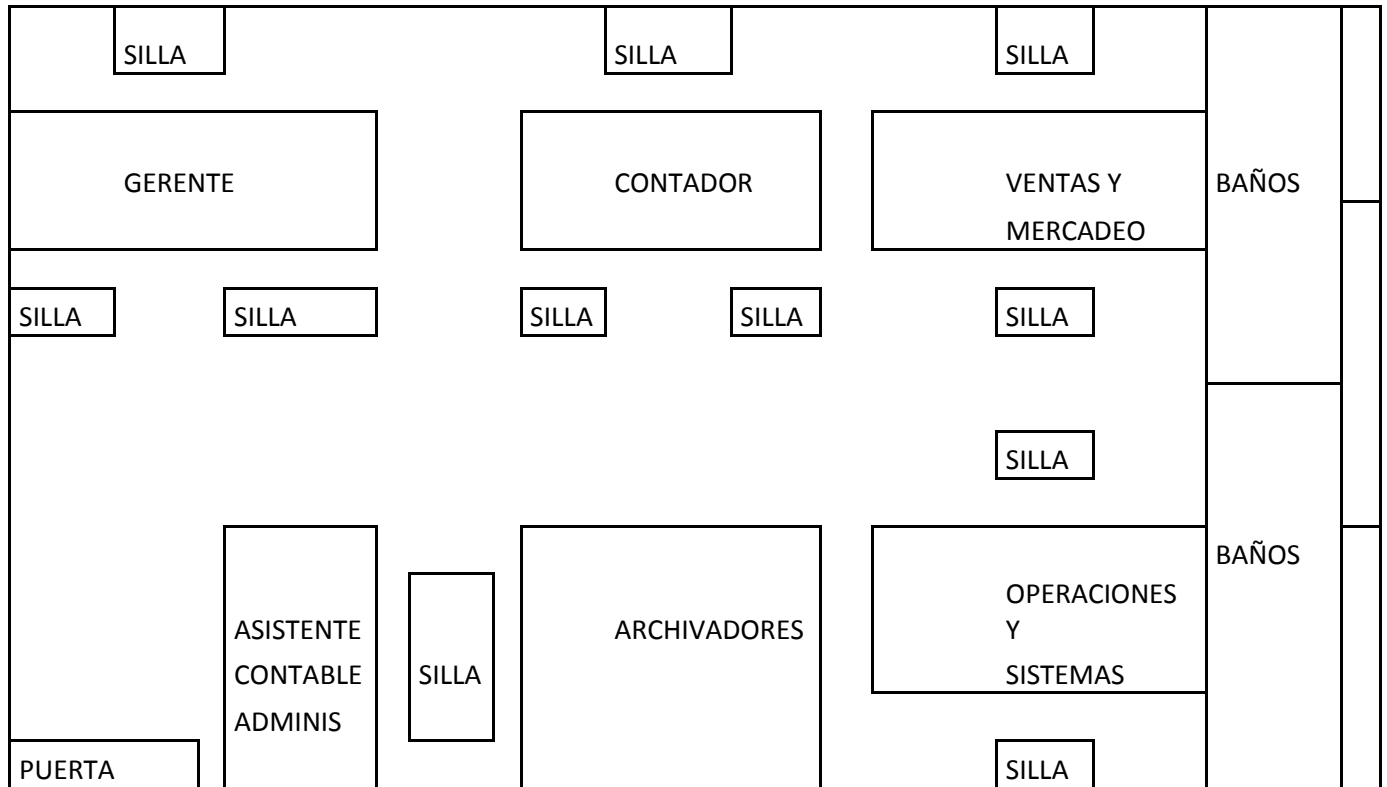
Canal de distribución

La estrategia de distribución a utilizar, al tener un servicio como el elemento a ofrecer a las distintas empresas y asociaciones del sector del cantón Daule, se encuadra únicamente dentro del canal de distribución directo. Como proveedores de servicios contables y tecnológicos, es imprescindible tener el contacto directo con el cliente, lo cual nos lleva a conocer de primera mano sus necesidades, procedimientos y funcionalidades, sobre lo cual se adaptará cualquier solución ofertada.

9 Análisis Operativo

Localización y descripción de las instalaciones

Gráfico 1: Localización de las instalaciones



Elaborado por: El autor

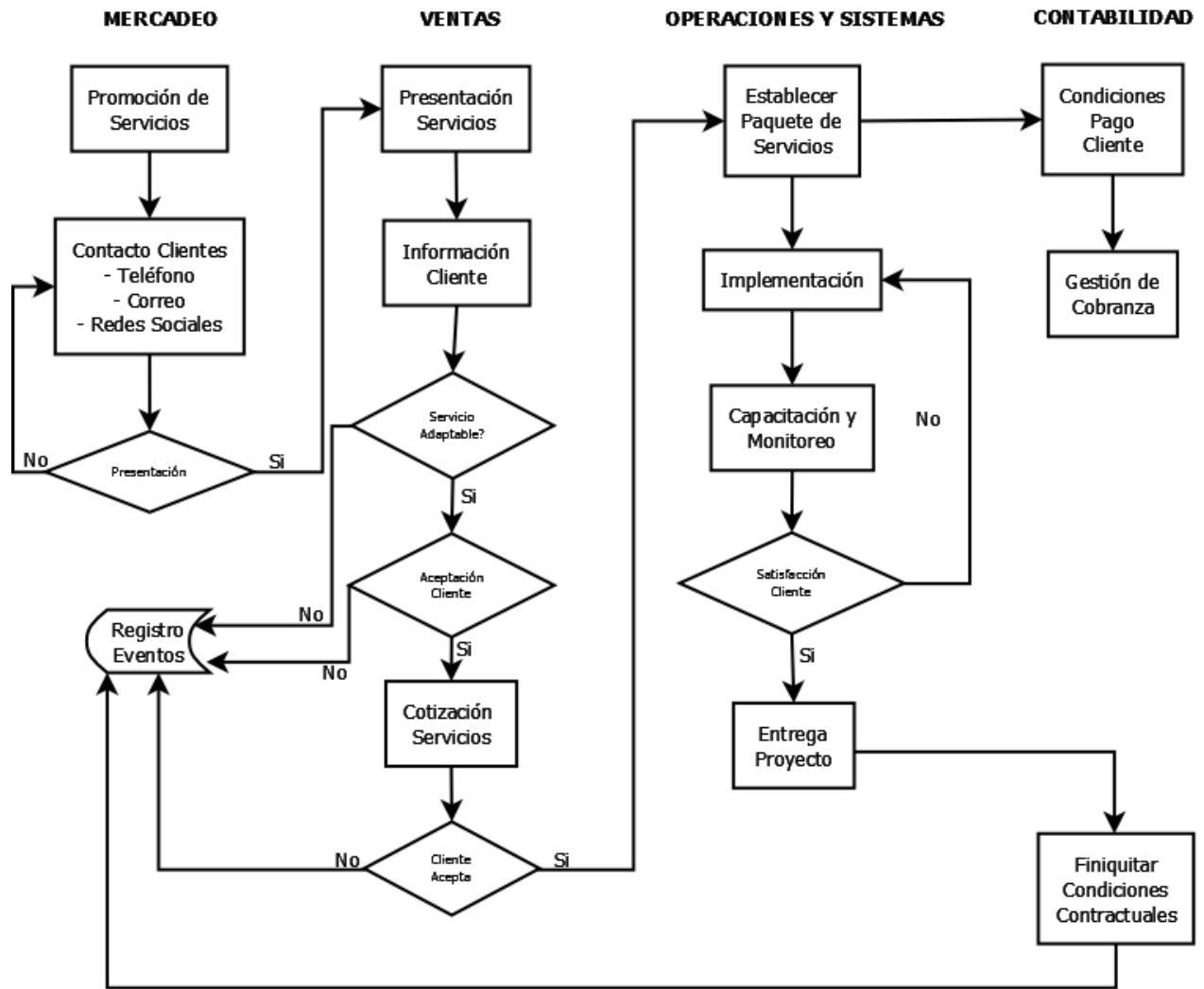
La empresa rentará una oficina con 4 áreas de dirección distribuidas en el área: Gerencia General, Contabilidad, Ventas y mercadeo, Operaciones y Sistemas. Un área para archivadores delimitará el espacio destinado para el servidor de sistemas. Las sesiones de análisis de proyectos se llevarán a cabo en la oficina de la Gerencia General, la cual contendrá el material necesario para desarrollar esta actividad.

Procesos

La empresa por tener como objetivo, ofrecer servicios de asesoría contable y tecnológica, no se somete a los procesos normales de una empresa de manufactura de productos o comercializadora. Se han visualizado 4 áreas dentro de la cadena de captación y atención de clientes: Mercadeo y Ventas, Sistemas y Operaciones y Cuentas por Cobrar. Existe también el área de Contabilidad, que será la encargada de registrar los movimientos propios de la empresa y aquellos paquetes de servicios contratados por una parte de los clientes. El área destinada a Proveedores, compras y cuentas por pagar, en realidad tiene un impacto muy mínimo dentro de los procesos de la empresa, ya que el desarrollo de los servicios ofrecidos solo depende del talento y los recursos humanos existentes.

A continuación, la figura No. 1, detalla el flujograma principal de procesos y procedimientos, visualizado para el funcionamiento de la empresa, donde se puede observar la unificación de varias áreas de la empresa con el objetivo de simplificar, al momento de iniciar operaciones, la funcionalidad de la misma.

Gráfico 2 : Diagrama de Procedimientos



Elaborado por: El autor

Principales funciones operativas

La empresa, independientemente de la cantidad de colaboradores, tiene identificadas 6 áreas con funciones claramente definidas, que para una mejor administración, dada la cantidad inicial de colaboradores de la misma, se fusiona y define de la siguiente manera:

Mercadeo y Ventas: Se encarga de la promoción de los servicios ofertados por la empresa y la búsqueda y vinculación de clientes potenciales. La búsqueda y vinculación de clientes, se lo hará por medio de información registrada en instituciones tales como la superintendencia de compañías en el sector de la vía a Daule y que cumplan con los criterios de mercado objetivo para la empresa, estos a su vez podrían convertirse en fuente de datos de otros posibles clientes a quienes ofertarle los servicios. Las actividades de promoción, abarcarán, la elaboración de carpetas promocionales de los servicios ofertados, difusión de las actividades y los servicios en las redes sociales, creación de páginas informativas en plataformas como Facebook, uso del correo donde se difundirán los servicios ofertados, llamadas personales a los clientes y, visitas a puerta en las oficinas de los distintos clientes potenciales. Se encarga de toda actividad de presentación de los servicios y enganche del cliente, se preocupa por hacer seguimiento de las actividades, necesidades y satisfacción de los clientes.

Operaciones y Sistemas: Se encarga de la planeación e instrumentación de los servicios que la empresa ofrecerá a sus clientes, mantiene registro de eventos de soporte, analiza y levanta procesos en la empresa y en los clientes, define cambios en el sistema, analiza y recomienda soluciones de hardware, instala software propio y de terceros, instala bases de datos, implementa los proyectos en los clientes y capacita al personal involucrado, crea y mantiene normas de

calidad que aseguren la fidelidad de los clientes, establece cronogramas de trabajo y alcance de los proyectos, etc.

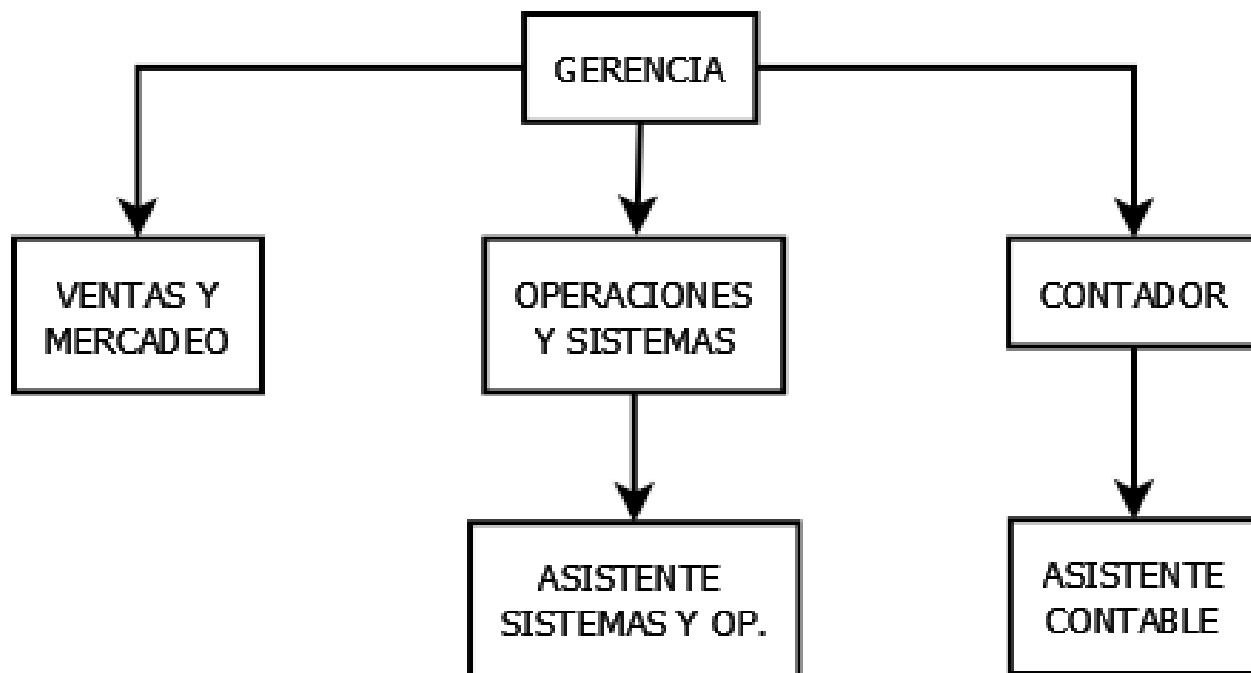
Contabilidad: Registra la transaccionalidad propia de operaciones de la empresa y de los clientes que tengan contratado servicios de administración externa. Hace declaraciones, emite balances y estados financieros, registra facturas, emite cheques, finiquita proyectos con el cliente. Paga a proveedores, organiza y gestiona las cuentas por cobrar de la empresa, etc.

Gerencia: Se encarga de la coordinación de todas las áreas de la empresa, hace la representación legal, revisa estados financieros, celebra contratos, implementa presupuestos, redacta reglamentos internos, visita a los clientes, etc.

Organigrama

La empresa tendrá como organigrama lo detallado en el gráfico No. 3.

Gráfico 3: Organigrama



Elaborado por: el autor

Recursos humanos

La empresa, para iniciar operaciones, requerirá del mínimo personal posible. Es posible en esta etapa que dos o más áreas por estrategia financiera se consoliden y su personal comparta responsabilidades. Para tal caso, ventas y mercadeo se considerarán una sola área funcional; contabilidad, cuentas por cobrar y cuentas por pagar será otra área fusionada; operaciones y sistemas compartirán objetivos y responsabilidades. Ante esta perspectiva y detallando sus funciones, el personal mínimo para iniciar operaciones quedaría conformado de la siguiente manera:

- Gerencia General:

- Representante legal de la empresa.
- Administrar y gestionar el giro del negocio.
- Preparar y ejecutar los presupuestos de la empresa.
- Disponer de los fondos disponibles para el total cumplimiento de las operaciones.
- Revisar periódicamente los estados financieros del negocio.
- Realizar los trámites y gestiones necesarias para el cumplimiento y funcionamiento normal de la empresa.
- Suscribir a nombre de la empresa, todo tipo de contrato con clientes y/o proveedores.
- Ordenar pagos a proveedores y sueldos.
- Conocer absolutamente el funcionamiento de todas las áreas de la empresa.

- Ventas y Mercadeo:

- Realizar análisis del sector de servicios contables y de TI.
- Analizar el mercado objetivo de esta empresa, abarcando totalmente el cantón Daule.
- Realizar planes de mercadeo.
- Promover los servicios que ofrece la empresa, usando correo, redes sociales, anuncios WEB, llamadas telefónicas, carpetas publicitarias, etc.
- Planear y controlar toda la actividad de venta de la empresa.

- Participar con la Gerencia General en la determinación de los precios de los paquetes de servicios que la empresa ofrecerá a sus clientes.
- Establecer lineamientos de asesorías técnicas a los clientes.
- Establece las políticas de crédito a los clientes.
- Administra la gestión de cuentas por cobrar de la empresa.
- Elabora la estrategia de acercamiento con los clientes.
- Realiza las presentaciones de los servicios que la empresa ofrece a sus potenciales clientes.
- Diseña ofertas comerciales y planes temporales de asistencia.

- Operaciones y Sistemas:

- Responsable de la producción de servicios de la empresa.
- Diseña los servicios que la empresa ofrecerá a sus clientes.
- Planea y controla las actividades de producción de servicios y los proyectos a implementar en los clientes.
- Determina los estándares de calidad de los servicios a ofrecer.
- Evalúa resultados de los proyectos.
- Evalúa, determina y sugiere equipos y soluciones de TI en la empresa y clientes.
- Levanta los procesos del negocio del cliente.

- Establece cronogramas del proyecto, monitorea y toma decisiones en la aplicación del mismo.
 - Establece los recursos humanos del proyecto.
 - Implementa los paquetes de servicios que la empresa ofrece a sus clientes.
 - Analiza, diseña, programa soluciones ante cualquier requerimiento de los clientes.
 - Capacita e implementa, en los servicios instalados en cada cliente.
 - Analiza y planea los requerimientos de hardware y software y que se encuentren disponibles en las fechas de inicio de los proyectos.
 - Establece metodologías de trabajo.
 - Lleva el registro de eventos de soporte contratado por los clientes.
- Contador:
- Codifica y administra el plan de cuentas de la empresa.
 - Asesora al área de Operaciones y Sistemas, en la implementación del plan de cuentas y proceso contable en los clientes.
 - Presenta a la gerencia general los estados financieros mensuales.
 - Comunica a la gerencia general las disposiciones legales emanadas del Servicio de Rentas Internas.
 - Coordina la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa.
 - Gestiona el cumplimiento del pago a proveedores.

- Finiquita contratos junto a la gerencia General.
- Se encarga de cumplir con todas las obligaciones fiscales y laborales de la empresa.

- Asistente de Operaciones y Sistemas:

- Instala servidores y demás equipos necesarios para dar servicios en los clientes.
- Instala sistemas operativos, aplicaciones de oficina.
- Instala la solución ERP de la empresa, la configura y capacita en el manejo del software.
- Da mantenimiento a equipos y redes.
- Cumple con el cronograma de proyectos.
- Documenta los proyectos a desarrollar en los clientes de la empresa.
- Da soporte a los clientes.
- Realiza investigaciones y entrevistas con los usuarios.
- Establece tiempos de desarrollo.
- Coordina pruebas con los usuarios.

- Asistente de Contabilidad:

- Registro de las operaciones contables de la empresa.
- Recepción, verificación, registro y archivo de facturas recibidas por la empresa.

- Verificación, registro y emisión de facturas a clientes.
- Verificación y emisión de notas de crédito, débito, retenciones autorizadas por la ley.
- Seguimiento de las cuentas por cobrar.
- Elabora cheques de la empresa.
- Todas las disposiciones que el contador o gerente general crean necesarias.

10 Análisis Financiero

Estados de resultados proyectados a 5 años

El análisis del estado de resultados está proyectado a 5 años, como se muestra en el gráfico No. 4.

Gráfico 4: Estados de Resultados Integrales Proyectados

Servicios asesoría contable-tributaria						
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 112.800,00	\$ 132.600,00	\$ 152.400,00	\$ 172.200,00	\$ 192.000,00
(-) Costo de Venta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Bruta		\$ 112.800,00	\$ 132.600,00	\$ 152.400,00	\$ 172.200,00	\$ 192.000,00
(-) Gastos Administrativos		\$ (104.014,80)	\$ (104.384,24)	\$ (108.657,15)	\$ (113.143,71)	\$ (117.854,60)
(-) Gastos de Ventas		\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 6.385,20	\$ 25.815,76	\$ 41.342,85	\$ 56.656,29	\$ 71.745,40
(-) Gastos Financieros		\$ (2.275,05)	\$ (1.873,72)	\$ (1.421,48)	\$ (911,89)	\$ (337,67)
(=) UAIT		\$ 4.110,15	\$ 23.942,04	\$ 39.921,37	\$ 55.744,40	\$ 71.407,74
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ (616,52)	\$ (3.591,31)	\$ (5.988,21)	\$ (8.361,66)	\$ (10.711,16)
(-) Impuesto a la Renta	22%	\$ (768,60)	\$ (4.477,16)	\$ (7.465,30)	\$ (10.424,20)	\$ (13.353,25)
UTILIDAD NETA		\$ 2.725,03	\$ 15.873,58	\$ 26.467,87	\$ 36.958,54	\$ 47.343,33

Elaborado por: El autor

Flujo de caja proyectado a 5 años

El flujo de caja proyectado a 5 años, se muestra a continuación en el gráfico No. 5.

Gráfico 5: Flujo de caja proyectado

Servicios asesoria contable-tributaria						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (17.810,00)					
UAIT		\$ 4.110,15	\$ 23.942,04	\$ 39.921,37	\$ 55.744,40	\$ 71.407,74
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (616,52)	\$ (3.591,31)	\$ (5.988,21)	\$ (8.361,66)
Pago de IR		\$ -	\$ (768,60)	\$ (4.477,16)	\$ (7.465,30)	\$ (10.424,20)
EFFECTIVO NETO		\$ 4.110,15	\$ 22.556,92	\$ 31.852,90	\$ 42.290,90	\$ 52.621,87
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00
(+) Aporte Accionistas	\$ 10.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$ 20.377,90	\$ (3.164,49)	\$ (3.565,83)	\$ (4.018,06)	\$ (4.527,65)	\$ (5.101,87)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 12.567,90	\$ 5.001,66	\$ 23.047,10	\$ 31.890,84	\$ 41.819,25	\$ 51.576,00
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 12.567,90	\$ 17.569,56	\$ 40.616,66	\$ 72.507,49	\$ 114.326,74
(=) FLUJO ACUMULADO	\$ 12.567,90	\$ 17.569,56	\$ 40.616,66	\$ 72.507,49	\$ 114.326,74	\$ 165.902,74

Elaborado por: El autor

Análisis del punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Gráfico 6: Análisis de sensibilidad

Servicios asesoría contable-tributaria						
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (30.377,90)					
VENTAS		\$ 112.800,00	\$ 132.600,00	\$ 152.400,00	\$ 172.200,00	\$ 192.000,00
(-) Costo de Venta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Bruta		\$ 112.800,00	\$ 132.600,00	\$ 152.400,00	\$ 172.200,00	\$ 192.000,00
(-) Gastos Administrativos		\$ (104.014,80)	\$ (104.384,24)	\$ (108.657,15)	\$ (113.143,71)	\$ (117.854,60)
(-) Gastos de Ventas		\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)	\$ (2.400,00)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 6.385,20	\$ 25.815,76	\$ 41.342,85	\$ 56.656,29	\$ 71.745,40
(-) Gastos Financieros		\$ (2.275,05)	\$ (1.873,72)	\$ (1.421,48)	\$ (911,89)	\$ (337,67)
(=) UAIT		\$ 4.110,15	\$ 23.942,04	\$ 39.921,37	\$ 55.744,40	\$ 71.407,74
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (616,52)	\$ (3.591,31)	\$ (5.988,21)	\$ (8.361,66)
Pago de IR		\$ -	\$ (873,41)	\$ (5.087,68)	\$ (8.483,29)	\$ (11.845,69)
EFFECTIVO NETO		\$ 4.110,15	\$ 22.452,12	\$ 31.242,38	\$ 41.272,91	\$ 51.200,39
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ (2.470,00)
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 8.867,90
(+) Préstamo concedido		\$ (3.164,49)	\$ (3.565,83)	\$ (4.018,06)	\$ (4.527,65)	\$ (5.101,87)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (30.377,90)	\$ 5.001,66	\$ 22.942,29	\$ 31.280,32	\$ 40.801,25	\$ 56.552,42
TIR	61,65%					
VAN	\$ 50.228,01					
Pay Back	2,11	años				

Elaborado por: El autor

Análisis de la Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión

Gráfico 7: TIR y VAN

Servicios asesoria contable-tributaria						
CÁLCULO DE TIR Y VAN						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (30.377,90)					
UAIT		\$ 4.110,15	\$ 23.942,04	\$ 39.921,37	\$ 55.744,40	\$ 71.407,74
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (616,52)	\$ (3.591,31)	\$ (5.988,21)	\$ (8.361,66)
Pago de IR		\$ -	\$ (768,60)	\$ (4.477,16)	\$ (7.465,30)	\$ (10.424,20)
EFFECTIVO NETO		\$ 4.110,15	\$ 22.556,92	\$ 31.852,90	\$ 42.290,90	\$ 52.621,87
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00	\$ 3.250,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ (2.470,00)
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 8.867,90
(+) Préstamo concedido		\$ (3.164,49)	\$ (3.565,83)	\$ (4.018,06)	\$ (4.527,65)	\$ (5.101,87)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (30.377,90)	\$ 5.001,66	\$ 23.047,10	\$ 31.890,84	\$ 41.819,25	\$ 57.973,90
TIR	62,45%					
VAN	\$51.716,30					
Pay Back	2,10	años				

Elaborado por: El autor

Gráfico 8: Índices de rentabilidad

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	2,42%	11,97%	17,37%	21,46%	24,66%
ROA	8,97%	50,68%	52,60%	47,29%	40,84%
ROE	21,41%	55,50%	48,07%	40,16%	33,97%
ROI	27,25%	158,74%	264,68%	369,59%	473,43%

Elaborado por: El autor

11 Viabilidad del proyecto (conclusiones)

Según las cifras analizadas en el capítulo 10 del presente Plan de negocios, con una visión a 5 años, la factibilidad financiera del plan es razonable como lo demuestra la tasa interna de retorno 62.45% el Valor Actual Neto de US\$ 51,716.30 y un Pay Back en 2.1 años, se erige como un proyecto viable, confirmando aquello en los índices de rentabilidad obtenidos.

12 Recomendaciones

La viabilidad de este plan de negocios es aceptable, la competencia especializada en brindar el servicio de consultoría como el ofrecido es incipiente en el sector, los potenciales clientes que se pretende captar están dispuestos a derivar las funciones contables a externos, el complementar el servicio de asesoría con tecnología genera una ventaja, debido a que ofrece una solución integral que se adapta a la necesidad del cliente.

Existe un nivel de riesgo mínimo considerando el valor a invertir, la recuperación del capital es en 2.1 años, los precios de los servicios a ofrecer están dentro de la realidad del mercado, por ejemplo para una asociación o PYME que inicia operaciones contratar un contador su sueldo sería US\$ 340 más beneficios sociales, mientras que el servicio ofrecido incluye el software por casi el mismo costo.

La estrategia permite ofrecer un servicio diferenciado de acuerdo a la necesidad del cliente, el servicio de excelencia se encuentra respaldado por el recurso humano idóneo, con una visión clara, objetivos y valores definidos.

El proyecto debe seguir en la línea de pequeñas empresas, hasta por lo menos la consolidación en dos años de la empresa en este tipo de mercados. Se puede, de la misma manera, ir ampliando la cobertura del mercado extendiéndose hacia las poblaciones aledañas, como en el caso de Nobol y Durán.

Bibliografía

- Horngren Charles T., Sundem Gary L., Stratton William O., “Contabilidad Administrativa”, Pearson Educación, Décimo tercera edición, 2006.- México.
- Lambin Jean Jacques, “Dirección de marketing”, McGraw Hill / Interamericana de México, Segunda edición, 2009.- México.
- Superintendencia de Economía Popular y solidaria SEPS, recuperado el 7 de octubre del 2013, http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=dda0d545-4998-4b61-9bd9-7185090766ef&groupId=10157.
- MIES, recuperado el 6 de octubre de 2013, Agenda Revolución Económica Popular y Solidaria: www.ieps.gob.ec/biblioteca.
- Ley de Régimen Tributario Interno actualizado a diciembre del 2012 <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/63718e1c-86ed-48e4-80bc-b15ce6a50803/Ley+de+R%E9gimen+Tributario+Interno+actualizada+a+diciembre+2012.pdf>
- http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf.
- www.inec.gob.ec
- www.bce.gob
- www.sni.gob.ec/inicio

ANEXOS

Inversión Inicial

Anexo 1: Activo no corriente

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Valor con IVA Total	Vida Útil	VALOR RESIDUAL	Depreciación Anual	Depreciación mensual
ÁREA DE SISTEMAS						
Computadora portatil	2	\$ 2.200,00	3		\$ 733,33	\$ 61,11
Computadora personal	3	\$ 2.100,00	3		\$ 700,00	\$ 58,33
Servidor	1	\$ 2.500,00	3		\$ 833,33	\$ 69,44
UPC	1	\$ 1.500,00	3		\$ 500,00	\$ 41,67
Reguladores	3	\$ 600,00	3		\$ 200,00	\$ 16,67
impresora multifuncion b/n	1	\$ 450,00	3		\$ 150,00	\$ 12,50
impresora scanner color	1	\$ 250,00	3		\$ 83,33	\$ 6,94
modem	3	\$ 150,00	3		\$ 50,00	\$ 4,17
TOTAL		\$ 9.750,00			\$ 3.250,00	\$ 270,83
ÁREA ADMINISTRATIVA						
Escritorios	5	\$ 2.500,00	10		\$ 250,00	\$ 20,83
Sillas	10	\$ 1.800,00	10		\$ 180,00	\$ 15,00
Sumadoras	3	\$ 360,00	10		\$ 36,00	\$ 3,00
Teléfonos	5	\$ 500,00	10		\$ 50,00	\$ 4,17
Archivadores	3	\$ 600,00	10		\$ 60,00	\$ 5,00
Acondicionar de Aire	1	\$ 600,00	10		\$ 60,00	\$ 5,00
Celulares	5	\$ 1.500,00	10		\$ 150,00	\$ 12,50
Otros equipos administrativos	1	\$ 200,00	10		\$ 20,00	\$ 1,67
TOTAL		\$ 8.060,00			\$ 806,00	\$ 67,17
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 17.810,00			\$ 4.056,00	\$ 338,00

Elaborado por: El autor.

Anexo 2: Gastos pre-operativos

GASTOS PRE-OPERATIVOS		Valor Total
Gastos legales		\$ 500,00
Cuenta Corriente		\$ 1.000,00
Capital Social		\$ 1.000,00
Gastos de Investigación de Mercado		\$ 1.200,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 3.700,00

Elaborado por: El autor

Anexo 3: Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL		Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 17.810,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 3.700,00
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 8.867,90
TOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$ 30.377,90

Elaborado por: El autor

Ventas

Anexo 4: Ingreso por venta

INGRESO POR VENTA							
	Valor sin IVA	Clientes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete servicios 1	\$ 400,00	10	4.000	4.400	4.800	5.200	5.600
Paquete servicios 2	\$ 550,00	6	3.300	3.850	4.400	4.950	5.500
Paquete servicios 3	\$ 700,00	3	2.100	2.800	3.500	4.200	4.900
Ingresos Mensuales			\$ 9.400,00	\$ 11.050,00	\$ 12.700,00	\$ 14.350,00	\$ 16.000,00
INGRESOS ANUALES			\$ 112.800,00	\$ 132.600,00	\$ 152.400,00	\$ 172.200,00	\$ 192.000,00

Elaborado por: El autor

Gastos administrativos

Anexo 5: Sueldos y salarios

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
Gerente	1	\$ 1.200,00	\$ -	\$ 1.200,00	41,3%	1.695,60
Jefe Sistemas	1	\$ 900,00	\$ -	\$ 900,00	41,3%	1.271,70
Asistente contable/admin	2	\$ 1.200,00	\$ -	\$ 1.200,00	41,3%	1.695,60
Asistente sistemas	1	\$ 600,00	\$ -	\$ 600,00	41,3%	847,80
Contador	1	\$ 900,00	\$ -	\$ 900,00	41,3%	1.271,70
TOTAL	6			\$ 4.800,00		\$ 6.782,40

Elaborado por: El autor

Anexo 6: Presupuesto de sueldos y salarios

Presupuesto de SUELDOS y SALARIOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / mes	\$ 6.782,40	\$ 7.121,52	\$ 7.477,60	\$ 7.851,48	\$ 8.244,05
Sueldos y Salarios / año	\$ 81.388,80	\$ 85.458,24	\$ 89.731,15	\$ 94.217,71	\$ 98.928,60

Elaborado por: El autor

Anexo 7: Presupuesto de servicios básicos

Presupuesto de Servicios Básicos para la Administración					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Serv. Básicos / mes	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Serv. Básicos / año	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00

Elaborado por: El autor

Anexo 8: Presupuesto de suministros de oficina

Presupuesto de Suministros de Oficina					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros/ofici. al mes	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Suministros/ofici. al año	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00

Elaborado por: El autor

Anexo 9: Presupuesto de impuestos

Presupuesto de Impuestos Municipios/otros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Imp.Munic./otros / mes	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Imp.Munic./otros / año	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00

Elaborado por: El autor

Anexo 10: Presupuesto de internet y celular

Presupuesto de Internet y Celular					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet y Celular / mes	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Internet y Celular	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00

Elaborado por: El autor

Anexo 11: Presupuesto de arriendo

Presupuesto de Arriendo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo / año	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00

Elaborado por: El autor

Anexo 12: Presupuesto de depreciación área administrativa

Presupuesto de Depreciación Área Administrativa					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Deprec. Área Adm. / mes	\$ 67,17	\$ 67,17	\$ 67,17	\$ 67,17	\$ 67,17
Deprec. Área Adm. / año	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00

Elaborado por: El autor

Anexo 13: Presupuesto de mantenimiento

Presupuesto de Mantenimiento					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mant. / mes	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Mant. / año	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00

Elaborado por: El autor

Anexo 14: Amortización de gastos pre-operacionales

"Amortización" de Gastos de Pre-Operacionales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Pre-operacionales	\$ 3.700,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: El autor

Anexo 15: Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / año	\$ 81.388,80	\$ 85.458,24	\$ 89.731,15	\$ 94.217,71	\$ 98.928,60
Serv. Básicos / año	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Suministros/ofici. al año	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Imp.Munic./otros / año	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Internet y Celular	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00
Arriendo / año	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00	\$ 806,00
Mant. / año	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Gastos Pre-operacionales	\$ 3.700,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS ADM.	\$ 104.014,80	\$ 104.384,24	\$ 108.657,15	\$ 113.143,71	\$ 117.854,60

Elaborado por: El autor

Gastos de ventas

Anexo 16: Presupuesto de Publicidad

Presupuesto de Publicidad					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad / mes	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Publicidad anual	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00

Elaborado por: El autor

Anexo 17: Gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / año	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones anuales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad anual	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
TOTAL G. VENTAS	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00

Elaborado por: El autor

Capital de trabajo

Anexo 18: Capital de trabajo y Ciclo de efectivo

CAPITAL DE TRABAJO		CICLO DE EFECTIVO		
	Año 1			
		Días Implementacion		1
COSTO DE VENTA	\$ -	Días de Facturacion		1
GASTOS ADM.	\$ 104.014,80	Días de Cobro		28
GASTOS VENTA	\$ 2.400,00	(-) Días de Pago		0
CAO	\$ 106.414,80	CICLO EFECTIVO EN DÍAS		30
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8.867,90			

Elaborado por: El autor

Gastos financieros

Anexo 19: Condiciones de crédito

Inversión Total			
INVERSIÓN FIJA	\$ 17.810,00		
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.700,00		
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8.867,90		
		\$ 30.377,90	
Capital Propio		\$ 10.000,00	
CAPITAL REQUERIDO		\$ 20.377,90	
Condiciones del Crédito			
Valor del Préstamo	\$ 20.377,90		
Periodos de pago	60		
Tasa de interés	12%		
Forma de capitalización	mensual a 5 años		
PAGO		\$ 453,30	

Elaborado por: El autor

Anexo 20: Intereses

Años	Principal	Intereses
1er.	\$ 3.164,49	\$ 2.275,05
2do.	\$ 3.565,83	\$ 1.873,72
3er.	\$ 4.018,06	\$ 1.421,48
4to.	\$ 4.527,65	\$ 911,89
5to.	\$ 5.101,87	\$ 337,67
TOTAL	\$ 20.377,90	\$ 6.819,81

Elaborado por: El autor

Anexo 21: Tabla de amortización

No.	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 453,30	\$ 20.377,90
1	\$ 249,52	\$ 203,78	\$ 453,30	\$ 20.128,38
2	\$ 252,01	\$ 201,28	\$ 453,30	\$ 19.876,37
3	\$ 254,53	\$ 198,76	\$ 453,30	\$ 19.621,84
4	\$ 257,08	\$ 196,22	\$ 453,30	\$ 19.364,76
5	\$ 259,65	\$ 193,65	\$ 453,30	\$ 19.105,12
6	\$ 262,24	\$ 191,05	\$ 453,30	\$ 18.842,87
7	\$ 264,87	\$ 188,43	\$ 453,30	\$ 18.578,01
8	\$ 267,52	\$ 185,78	\$ 453,30	\$ 18.310,49
9	\$ 270,19	\$ 183,10	\$ 453,30	\$ 18.040,30
10	\$ 272,89	\$ 180,40	\$ 453,30	\$ 17.767,41
11	\$ 275,62	\$ 177,67	\$ 453,30	\$ 17.491,79
12	\$ 278,38	\$ 174,92	\$ 453,30	\$ 17.213,41
13	\$ 281,16	\$ 172,13	\$ 453,30	\$ 16.932,25
14	\$ 283,97	\$ 169,32	\$ 453,30	\$ 16.648,28
15	\$ 286,81	\$ 166,48	\$ 453,30	\$ 16.361,46
16	\$ 289,68	\$ 163,61	\$ 453,30	\$ 16.071,78
17	\$ 292,58	\$ 160,72	\$ 453,30	\$ 15.779,21
18	\$ 295,50	\$ 157,79	\$ 453,30	\$ 15.483,70
19	\$ 298,46	\$ 154,84	\$ 453,30	\$ 15.185,25
20	\$ 301,44	\$ 151,85	\$ 453,30	\$ 14.883,80
21	\$ 304,46	\$ 148,84	\$ 453,30	\$ 14.579,35
22	\$ 307,50	\$ 145,79	\$ 453,30	\$ 14.271,84
23	\$ 310,58	\$ 142,72	\$ 453,30	\$ 13.961,27
24	\$ 313,68	\$ 139,61	\$ 453,30	\$ 13.647,59
25	\$ 316,82	\$ 136,48	\$ 453,30	\$ 13.330,77
26	\$ 319,99	\$ 133,31	\$ 453,30	\$ 13.010,78
27	\$ 323,19	\$ 130,11	\$ 453,30	\$ 12.687,59
28	\$ 326,42	\$ 126,88	\$ 453,30	\$ 12.361,17
29	\$ 329,68	\$ 123,61	\$ 453,30	\$ 12.031,49
30	\$ 332,98	\$ 120,31	\$ 453,30	\$ 11.698,51
31	\$ 336,31	\$ 116,99	\$ 453,30	\$ 11.362,20
32	\$ 339,67	\$ 113,62	\$ 453,30	\$ 11.022,53
33	\$ 343,07	\$ 110,23	\$ 453,30	\$ 10.679,46
34	\$ 346,50	\$ 106,79	\$ 453,30	\$ 10.332,95
35	\$ 349,97	\$ 103,33	\$ 453,30	\$ 9.982,99
36	\$ 353,47	\$ 99,83	\$ 453,30	\$ 9.629,52
37	\$ 357,00	\$ 96,30	\$ 453,30	\$ 9.272,52
38	\$ 360,57	\$ 92,73	\$ 453,30	\$ 8.911,95
39	\$ 364,18	\$ 89,12	\$ 453,30	\$ 8.547,78
40	\$ 367,82	\$ 85,48	\$ 453,30	\$ 8.179,96
41	\$ 371,50	\$ 81,80	\$ 453,30	\$ 7.808,47
42	\$ 375,21	\$ 78,08	\$ 453,30	\$ 7.433,26
43	\$ 378,96	\$ 74,33	\$ 453,30	\$ 7.054,29
44	\$ 382,75	\$ 70,54	\$ 453,30	\$ 6.671,54
45	\$ 386,58	\$ 66,72	\$ 453,30	\$ 6.284,96
46	\$ 390,45	\$ 62,85	\$ 453,30	\$ 5.894,52
47	\$ 394,35	\$ 58,95	\$ 453,30	\$ 5.500,17
48	\$ 398,29	\$ 55,00	\$ 453,30	\$ 5.101,87
49	\$ 402,28	\$ 51,02	\$ 453,30	\$ 4.699,60
50	\$ 406,30	\$ 47,00	\$ 453,30	\$ 4.293,30
51	\$ 410,36	\$ 42,93	\$ 453,30	\$ 3.882,93
52	\$ 414,47	\$ 38,83	\$ 453,30	\$ 3.468,47
53	\$ 418,61	\$ 34,68	\$ 453,30	\$ 3.049,86
54	\$ 422,80	\$ 30,50	\$ 453,30	\$ 2.627,06
55	\$ 427,02	\$ 26,27	\$ 453,30	\$ 2.200,04
56	\$ 431,29	\$ 22,00	\$ 453,30	\$ 1.768,74
57	\$ 435,61	\$ 17,69	\$ 453,30	\$ 1.333,13
58	\$ 439,96	\$ 13,33	\$ 453,30	\$ 893,17
59	\$ 444,36	\$ 8,93	\$ 453,30	\$ 448,81
60	\$ 448,81	\$ 4,49	\$ 453,30	\$ (0,00)

Elaborado por: El autor

ENCUESTA

Nombre o Razón social:

Bien o servicio que ofrece:

Tipo de empresa:

Número de empleados:

1.- ¿Ud. usa computadora en su negocio, empresa o asociación?

Sí No

2.- ¿Cuántas computadoras posee?

1	2	3	4	5	Más de 6
---	---	---	---	---	----------

3.- ¿Tiene acceso a internet?

Sí No

4.- ¿Cómo llevan los registros contables en su negocio, empresa o asociación?

Manual Excel Sistema propio

5.- ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de asesoría contable, tributaria, financiera que incluya la instalación de un software?

Sí No

6.- ¿Qué otros servicios adicionales le gustaría que se incluya si contrata el servicio?

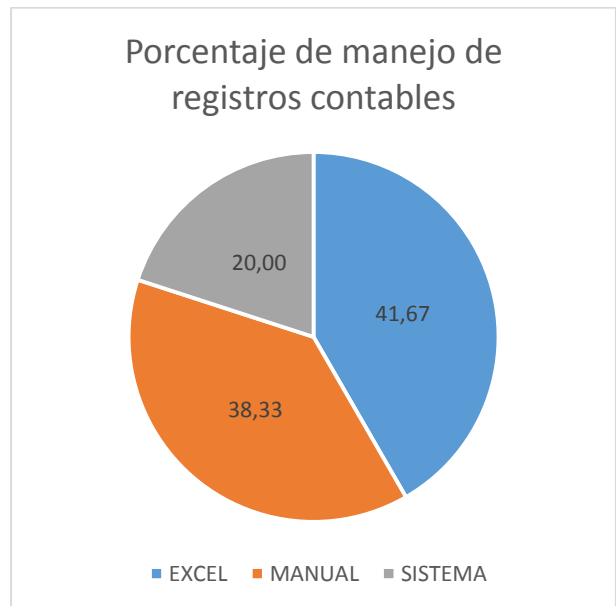
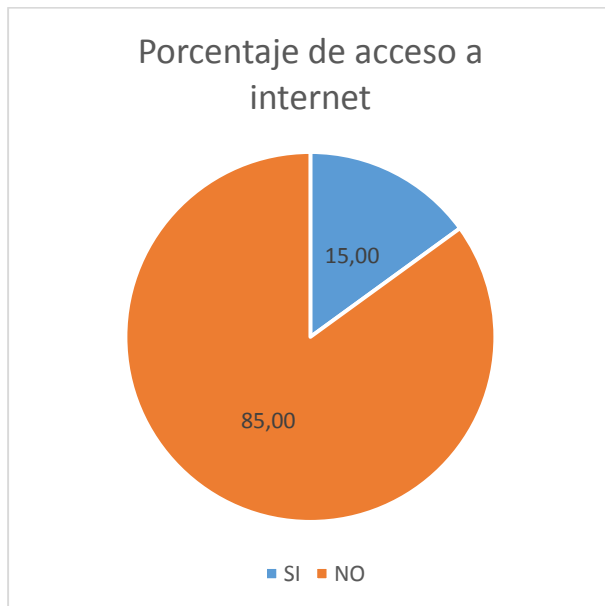
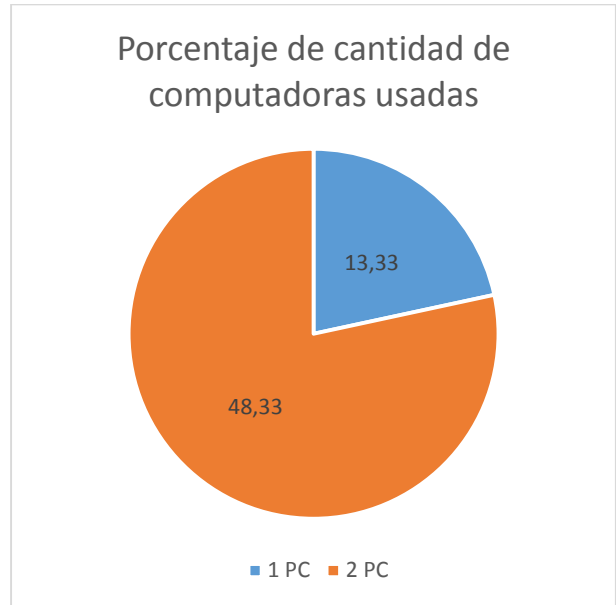
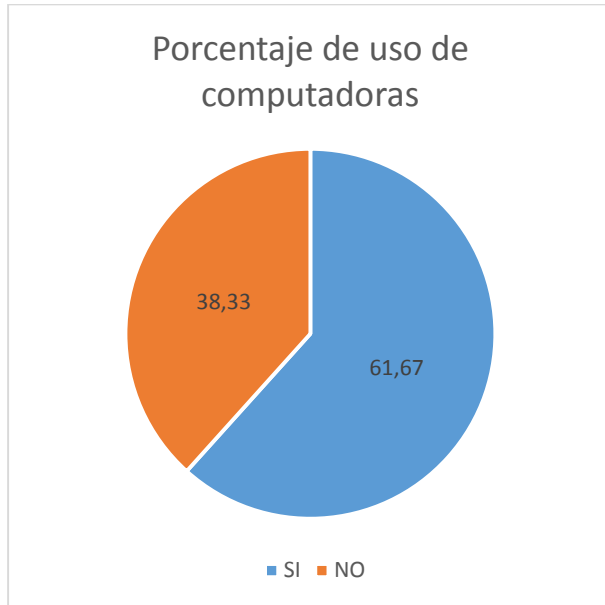
7.- ¿Cuáles han sido los problemas más frecuentes que se han presentado con el manejo de la empresa?

8.- ¿Cuál sería el precio que podría pagar por el servicio?

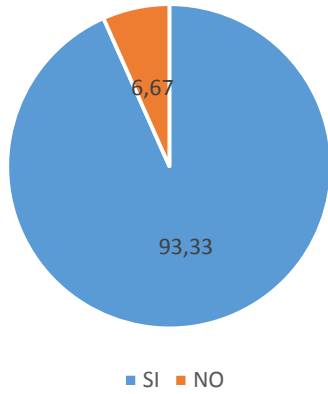
250-400	401-550	551-700	mas de 700
---------	---------	---------	------------

9.- ¿Qué otros factores consideraría usted para seleccionar el servicio de asesoría?

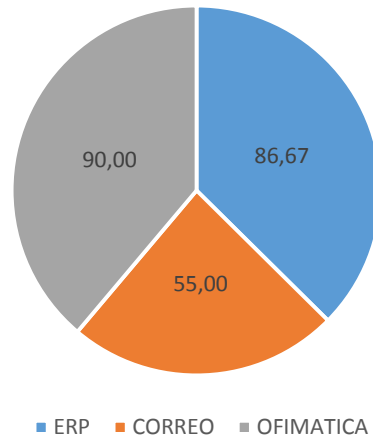
RESULTADOS TABULADOS DE ENCUESTAS



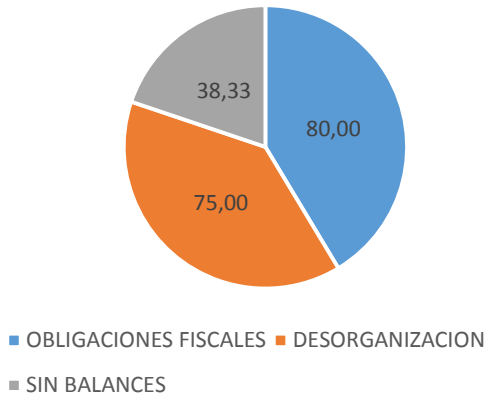
Porcentaje disposición
contratar servicios asesoría y
software



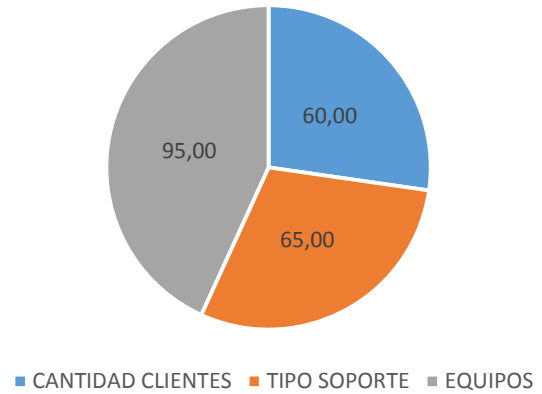
Porcentaje de servicios
adicionales deseados



Porcentaje problemas mas
frecuentes en asociaciones y
cooperativas



Porcentaje de factores a
considerar en adquisición de
servicios de asesoría



HOJAS DE VIDA

Gerente General

Contadora

Operaciones y Sistemas

Oswaldo Enrique Tinoco Cruz



Domicilio: Urb. Milann etapa Turin mz. 5 villa 16 km 12.5 vía Salitre

Teléfono: 2438035 celular 0997965036 correo: oswaldotinoco@yahoo.com

PERFIL PROFESIONAL

Economista con experiencia en labores administrativas-contables y de supervisión. Durante mi trayectoria he supervisado directamente más 10 empleados siempre con muy buenos resultados. En el área financiera, poseo buenas aptitudes en el manejo de presupuestos, inventarios y costos, así como también todos los subsistemas del ciclo contable; crédito, cartera, tasa de interés y amortizaciones. Soy una persona dinámica, emprendedor, con iniciativa e innovación, adaptabilidad y sobretodo un alto sentido de honradez y lealtad.

EXPERIENCIA LABORAL

TRANSPAGOS S.A. Servicios financieros transaccionales desde 19 septiembre 2013 a la fecha.

- **Coordinador área administrativa-financiera y contable, oficina principal ubicada en Vélez y Chile piso 7 ofi. 701 y sucursal en Global Center (via Samborondon km 8.5).**
- **Revisión diaria cuentas contables, conciliación bancaria y sistema de control informático, nomina, impuestos varios.**
- **Revisión aspectos tributarios (S.R.I.), pagos al IESS, ingreso documentación al MRL, manejo de personal, compras a proveedores, reportes mensuales sobre ventas y control de gastos a gerencia.**

RETAIL POINT S.A. Distribuidor de productos de seguridad, desde 05/2013 hasta 07/2013

- **Asistente contable, encargado de analizar, procesar, archivar diferentes documentos contables, facturas, planillas, pasantía laboral.**

TEOJAMA COMERCIAL S.A. Distribuidor camiones HINO, Desde 04/1999 hasta 02/2013

- Responsable administrativo- contable de la agencia Quinto Guayas, ubicada en Lot. inmaconsa, inaugurada el 04-2011. Elaboración de diferentes reportes mensuales en Excel, informes diarios de facturación, de depósito diarios, reporte de caja chica, reporte de valores enviado por servicio blindado. Ingreso al sistema contable de facturas de proveedores, de los diarios de caja, reporte de cartera vencida de los clientes del taller.
- Atender a clientes corporativos y naturales en área crediticia, así como manejo y elaboración de presupuestos para las empresas de seguros cuando ocurren siniestros con vehículos asegurados.
- En periodo 2012 el taller Quinto Guayas incrementó la facturación en un 60% en relación al año 2011. Implantación de un excelente ambiente de trabajo entre todo el personal involucrado en área administrativo y repuestos.

BANCO DEL AUSTRO S.A. Desde 07/ 1992 hasta 03/1999

- Supervisor de caja en diferentes agencias: mercado central, urdesa, alborada, centenario, la troncal y sucursal mayor.
- Firma autorizada clase D para cheques certificados, notas de débito, apertura y cierre de cuentas de ahorros, manejo de divisas, notificaciones de servicios bancarios. Ingreso al sistema de planilla contable departamental, supervisión y revisión de las cuentas contables departamentales, apertura y cierre de la bóveda general, coordinación del envío del servicio blindado entre las agencias, sucursal mayor y/o Banco Central, envío de documentación y cheques al departamento de cámara.
- Atención al cliente, manejo y solución de inconvenientes que se presentan en el día a día, capacitación sobre ley de cheques, atención al cliente, envío de valores y seguridad. Durante mi primer año de trabajo desempeñe función de cajero en horario diferido tanto en sucursal mayor como en diferentes agencias.

FORMACIÓN ACADÉMICA

1996-2001 **UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, Economista**, con mención en gestión empresarial.

REGISTRO SENESCYT: 1006-02-113148

2008-2010 **UNIVERSIDAD ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO**, egresado (presentación plan de negocios) **Contador Público Autorizado**

CURSOS Y SEMINARIOS

- Fundación Ases : Seminario sobre seguridad y salud en el trabajo (12-mayo-2014)
- Deloitte : conciliación tributaria (20-marzo-2014)

IDIOMA

Inglés: Benedict school of languages, la Garzota, nivel intermedio

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Windows, Word, Excel, Power Point, Internet, AS-400.

REFERENCIAS PERSONALES

1. Econ. Sara Santana, celular 0998972370 , fono 042169025
 2. Arq. Antonio Garcés, celular 0986777579, fono 042420325
-

REFERENCIA LABORAL

1. Ing.Com. Carlos Castillo.- Gerente Operativo en Retail Point S.A.
Teléfono 046013725, celular 0999401500
2. C.P.A. Marcelo Arcos.- Contralor General en Teojama Comercial S.A.
Teléfono 022400500 ext. 218, celular 0999667476

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES:



Nombres: Karem Elizabeth
Apellidos: Bonilla Yunga
Lugar de Nacimiento: Guayaquil
Fecha de Nacimiento: 12 de Febrero de 1990
Edad: 24 Años
Nacionalidad: Ecuatoriana
Estado Civil: Soltera
Cédula de Identidad: 092722147-3
Dirección Domiciliaria: Noguchi # 714 y Huancavilca
Teléfonos: 2400456-2414599-0980981574

ESTUDIOS REALIZADOS:

Primaria: Escuela Particular Mixta
“La Medalla Milagrosa”

Secundaria: Colegio Particular Mixto
“Mercantil”

Título Obtenido: Contador Bachiller en Ciencias de Comercio y
Administración

Superior:

Universidad Laica Vicente Rocafuerte
Escuela de Ciencias Contables

Título Obtenido:

Ingeniera en Contabilidad y Auditoría - CPA

CURSOS REALIZADOS:

Curso: Módulos de Ingles (6 niveles aprobados)

Lugar: American Language School

Curso: Informática Word

Lugar: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”

Tiempo: 2 Meses

Curso: Informática – Excel

Lugar: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”

Curso: Informática – Power Point

Lugar: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”

Curso: Informática – Software Contable

Lugar: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”

Curso: Inglés Modulo - Intermediate

Lugar: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”

Curso: Inglés Modulo - Upper Advanced

Lugar: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”

Curso: Inglés Modulo - Advanced

Lugar: Universidad Laica “Vicente Rocafuerte de Guayaquil”

EXPERIENCIAS LABORALES:

Lugar: Banco Central del Ecuador
Departamento: Servicios de Salud y Seguros
Cargo: Pasantías
Revisión de facturas, documentos, archivo

Tiempo: Enero 2006 - Febrero 2006

Lugar: Colegio Matilde Amador Santistevan
Departamento: 6to. Año de Bachillerato
Cargo: Pasantías
Capacitación Contable y Tributaria

Tiempo: Agosto 2010 – Diciembre 2010

Lugar: Deporpas S.A.
Departamento: Auditoría
Cargo: Asistente de Auditoría

Tiempo: Febrero 2012 - Marzo 2012

Lugar: A'Lure International S.A.
Departamento: Contabilidad
Cargo: Contadora

Tiempo: Junio 2012 - Hasta la actualidad

REFERENCIAS PERSONALES:

Ing. José Núñez Pérez
Contador General
Teléf.: 0999615842

Lcda. Karen Cetre Nolivos
Teléf.: 0959015685

ING. ALSINO RAMÍREZ C.

INFORMACIÓN PERSONAL



- Estado civil: Casado
- Nacionalidad: Ecuatoriana
- Edad: 48
- Lugar de nacimiento: Guayaquil
- Teléfono: 0988465424
- Correo: alsinoramirez@gmail.com
- Registro SENESCYT: 1021-02-317849

EDUCACIÓN

Instituto Particular Abdón Calderón

Estudios Primarios

Colegio Particular San José La Salle

Bachiller Físico Matemático

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Facultad de Ingeniería Eléctrica – Especialización Computación

Ingeniero en Computación

Introducción al Manejo de Informix SQL

Ing. Sixto García Aguilar – ESPOL

15 al 30 de Julio de 1991

Algebra y Cálculo Relacional

Ing. Carlos Valero – ESPOL

25 al 27 de junio y 2 al 4 de julio de 1991

Programación en INFORMIX 4GL

Ing. Sixto García Aguilar – ESPOL

Agosto de 1991

Protocolo de Comunicación TCP/IP

ASEINFORS

8 al 19 de julio de 1996

Informix ONLINE Administrador del Sistema 1

Ing. Luis Quiña – ASEINFORS

26 de febrero al 13 de marzo de 1997

Informix SQL Manejo de Base de datos
Ing. Luis Quiña – ASEINFORS

Visual Basic .Net ACADEMIA MICROSOFT de la ESPOL

Ing. Rafael Montero

8 de julio al 7 de octubre de 2011

**Mantenimiento Avanzado de Computadoras, Redes y Servidores
Windows Server - CELE**

Tcno. Elect. Carmen de Severino

3 de junio al 2 de agosto de 2013

Informix IDS 9.x

Manejo y Administración de Informix – SE

Sistemas Operativos DOS, UNIX, LINUX, AIX, WINDOWS

Diseño y Manejo de Bases de Datos Relacionales

SQL SERVER 2005

SQL SERVER 2000

MYSQL

Administración de Proyectos Informáticos

Programación con lenguaje JAVA

Dynamics GP 10.0

Sistema ERP - ELITE de TECSYS

Análisis, Implementación e Implantación de Sistemas ERPs

EXPERIENCIA PROFESIONAL

20 de Enero del 2009 a 4 de febrero del 2013
Guayaquil, Ecuador

GRUPOMAS

Consultor de Proyectos Especialización manufactura.

Consultor en la implantación del sistema ERP Dynamics GP

desarrollado por Microsoft, asignado a la empresa Fideicomiso Mercantil Grasas Unicol, en el área de manufactura e inventarios, bajo sistema Operativo Windows y Base de datos SQL SERVER 2005. Actualmente en empresa Agropiñón (La Fabril).

15 de noviembre del 2007 a julio del 2008

AMVER C.LTDA

Guayaquil, Ecuador

Fiscal de Proyecto, Consultor, Líder de implantación, Administración BB.D D.

Fiscal y Consultor del Proyecto AMVER – SISCONTI en la implementación del Sistema ERP JIREH bajo Sistema Operativo Windows XP y Base de Datos Informix IDS 9.X.

Administrador de Base de Datos Informix IDS 9.X.

Supervisión de instalación e implantación de línea dedicada de información desde la oficina principal hasta las bodegas de la empresa, Internet, cuentas de correo y contratación de NIC de la empresa.

5 de noviembre de 1996 al 13 de abril del 2007

GRUPO AGRIPAC

Guayaquil, Ecuador

Analista Programador

Análisis, Diseño y Programación de Sistemas bajo sistema operativo UNIX, base de datos INFORMIX DSA y sistema ERP ELITE desarrollado por TECSYS INC.

Jefe de Control de calidad de Transferencia de datos y Líder de Desarrollo de Modificaciones en la implantación del Sistema ELITE (ERP).

Implementación de Sistema ELITE compuesto de los siguientes módulos: Administración del Sistema, Inicialización del Sistema, Herramientas de Desarrollo, Contabilidad, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, Administración de Inventarios, Facturación, Compras, Administración de Producción, Manejo de Bonificaciones, etc.

Aunque tuve a mi cargo el manejo de casi de todos los módulos, era exclusivo el de Producción donde se manejaba: creación de fórmulas, gastos o costos indirectos, asignación de tiempos de mano de obra y máquina, costos de hora hombre, costos de hora máquina, Plantilla de órdenes, Ordenes de Trabajo, Entrada de órdenes de producción, Actualización de entrada de órdenes de producción, Cálculo del costo de producción, Costeo promedio, Inventario entrante, Inventario usado, etc.

A cargo del Proyecto de Instalación del Sistema ELITE – ERP en las compañías del Grupo AGRIPAC, específicamente en BALANFARINA (empresa dedicada a la producción de balanceados) y LAQUINSA ANDINA (empresa dedicada a la producción de químicos). Desarrollo de funciones, reportes y modificaciones del Sistema para el correcto manejo en estas empresas. Implementación, Implantación y Capacitación del personal de BALANFARINA, LAQUINSA y AGRIPAC.

5 de mayo de 1993 al 4 de noviembre de 1996 Grupo Minsa Marriott
Guayaquil, Ecuador

Analista Programador

Encargado del Análisis, Diseño, Programación, Implementación de los sistemas de Inventario, facturación, Cuentas por Cobrar, Contabilidad, Mercadeo bajo sistema operativo AIX y Base de datos Informix SE.

Jefe de Control de Calidad de Transferencia de Datos hacia el Sistema ELITE desarrollado por TECSYS INC. bajo sistema operativo AIX y base de datos Informix ONLINE.

1992 a 1993
Guayaquil, Ecuador

CACHUGRAN

Analista Programador

Análisis, Diseño, Programación de los sistemas de Inventario, Contabilidad, Conciliación Bancaria bajo sistema operativo UNIX y Base de datos Informix.

7 de noviembre de 1991 al 7 de agosto de 1992
Guayaquil, Ecuador

SINFO-Q

Analista Programador, Jefe de Producto

Análisis, Diseño, Programación de los sistemas de Inventario, Facturación, Contabilidad, Cuentas por Cobrar bajo sistema operativo DOS y Base de datos Informix.

1990

Centro de Prestación de Servicios ESPOL
Guayaquil, Ecuador

Asistente del Director

Control de proyectos Institucionales.

Ing. Rodolfo Jácome Aguirre

Guayaquil, Ecuador

Sistema de Riego Asistido por Computadora bajo sistema operativo DOS y lenguaje C++.

Tesis de Grado ESPOL

Guayaquil, Ecuador

Exhibición de Imágenes Multiespectrales (satelitarias) y
Proesamiento de imágenes por medio de un PC.

Aplicación desarrollada para Windows con BORLAND C++ y
SDK de Windows. Aprobación y orientación del **CLIRSEN –
ECUADOR.**

REFERENCIAS

Ec. Cecilia López - Contadora Laquinsa Andina

Anl. Carmen Velasco – Jefe de Sistemas Grupo Minsa Marriot

Ec. Manuel Suco – Contralor Grupo Agripac

Ing. Laura Delgado – Contadora Grupo Agripac

Ing. Héctor Díaz – Subgerente Sistemas Grupo Agripac

ACTIVIDADES INDEPENDIENTES

Análisis y Desarrollo de Sistemas.

Control de Proyectos.

Mantenimiento de Computadoras, Instalación de Sistemas Operativos
y Software en General.

Profesor particular de matemáticas.

Escritor de canciones del grupo AMAGI.

LA REPUBLICA DEL ECUADOR



EN SU NOMBRE Y POR AUTORIDAD DE LA LEY

LA ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Confiere a **ALSINO IVAN RAMIREZ CAÑAR**

El Título de **INGENIERO EN COMPUTACION**

POR CUANTO HA CUMPLIDO CON LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA LEY, ESTATUTO Y REGLAMENTOS. DADO Y FIRMADO POR EL RECTOR Y TRIBUNAL CALIFICADOR. Y SELLADO POR LA SECRETARIA DE LA INSTITUCION, EN GUAYAQUIL, A LOS DIEZ DIAS DEL MES DE SEPTIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y SEIS.



EL TRIBUNAL CALIFICADOR

ING. NELSON CEVALLOS BRAVO
RECTOR

ING. CARLOS MONTALVO ARTEAGA
DIRECTOR DE TESIS

ING. ADRIANO ALFARO CHAVEZ
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

ING. ALVARO URBINA ALDASIN
MIEMBRO PERMANENTE

ING. OSCAR CARRERA BUSTO
MIEMBRO PERMANENTE

ING. RAFAEL MONTERO C.
SECRETARIA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE INGENIERIA EN ELECTRICIDAD Y
COMPUTACION

CERTIFICA QUE

RAMÍREZ CAÑAR ALSINO IVÁN
aprobó el Seminario

"DESARROLLO DE APLICACIONES CON VISUAL BASIC.NET"
con una calificación de **100 sobre 100**, el mismo que fue dictado entre el
8 de Julio de 2011 y 7 de Octubre de 2011
con una duración de **50 horas**.

Guayaquil, 12 de Octubre de 2011



Ing. Soldiamar Matamoras E.
Coordinadora

Ing. Rafael Montero C.
Instructor

