



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

PLAN DE NEGOCIOS:
CENTRO DE ASESORIA CONTABLE DE LA ZONA
SUR DE MANABI

DIPLOMADO EN
ADMINISTRACION EMPRESARIAL

ALUNNA:
CENIA PIN CASTRO

AÑO
2005 - 2006

1. Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocio esta enmarcar al diagnostico que se realizo en la zona sur de Manabí. De acuerdo a la investigación realizada, se logro determinar la importancia que tiene la creación de un centro de asesoria contable, debido a que las personas encargadas de la administración de los recursos no cuentan con una formación académica básica.

En la zona sur de Manabí más de 30 organizaciones campesinas legalmente constituida, de las cuales el 75% no llevan registros contables en igual situación se encuentran las Juntas Parroquiales y diferentes negocios de los cantones de Paján, Jipijapa y Puerto López.

Con este centro contable se pretende mejorar la administración de los recursos y a la vez plantear la necesidad de contar con un plan de comunicación ágil y oportuna para el cumplimiento de los objetivos:

- 1.** Generar y fomentar el posicionamiento de los servicios contables para facilitar el desarrollo administrativo de los diferentes organismos.
- 2.** Contribuir al desarrollo de una administración transparente de los negocios mediante programas contables actualizados y de manera oportuna, eficiente y eficaz.
- 3.** Captar la mayor cantidad de clientes fijos al año.

Dentro de las estrategias tenemos:

Adquirir el equipo necesario, realizar un estudio de las necesidades de los clientes y lograr adquirir programas contables actualizados y de esta manera ofrecer una asesoria contable de calidad.

Después de haber cumplido con las metas del plan de negocios en los cinco años y tener una estabilidad es mi visión expandir el centro de servicios contables a otros

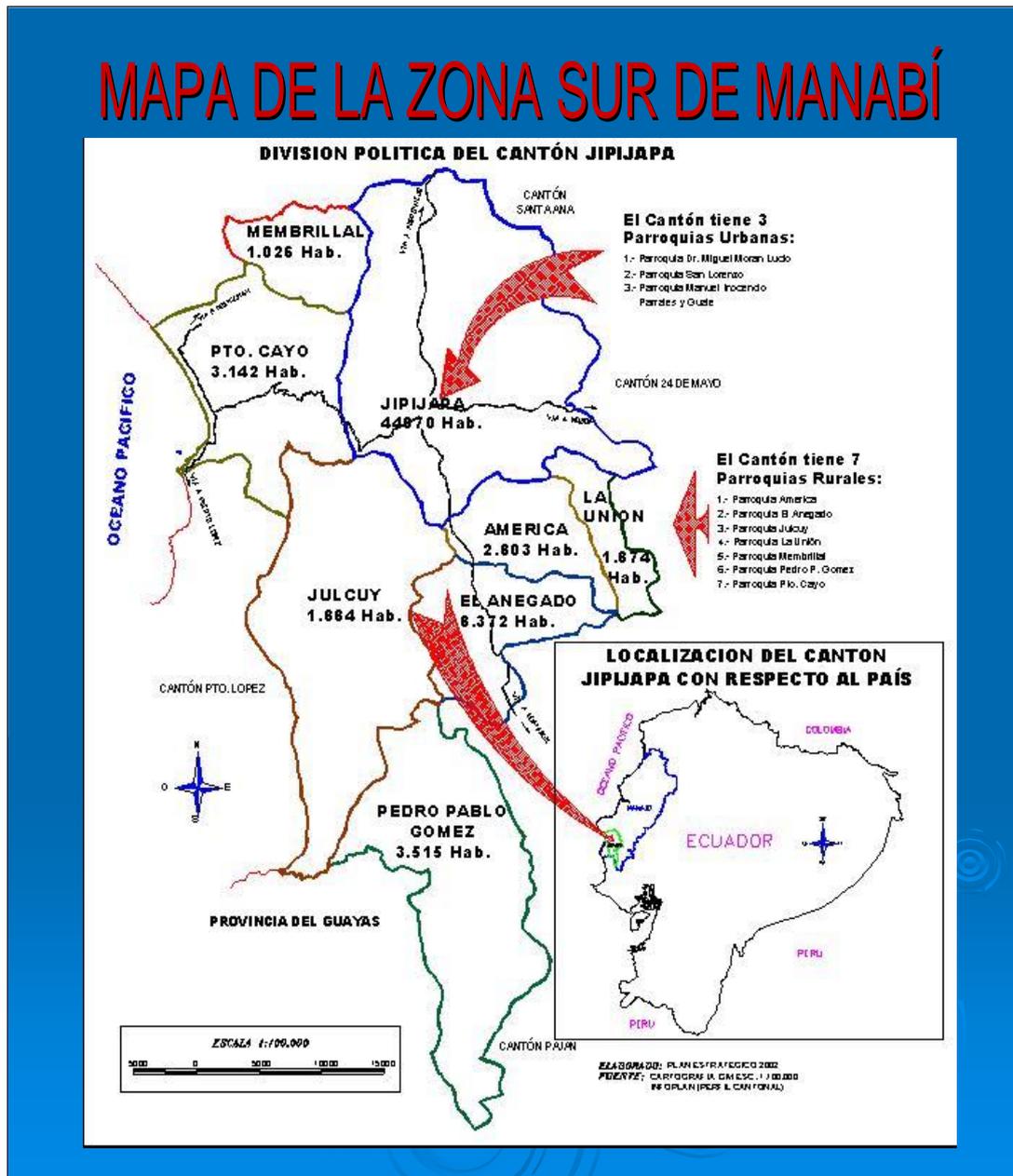
cantones de la provincia de Manabí, ofreciendo mejor servicio con tecnología de punta y un personal altamente calificado y precios cómodos para los clientes.

Se ha considerado que la persona que se encargue de la dirección y de los otros departamentos tienen que ser profesionales que identifiquen y realicen nuevas alternativas en el ámbito económico y que cumpla con el perfil establecido.

El enfoque de equidad de género pretende dentro de este plan de negocios mejorar la formulación, la ejecución y la evaluación de políticas de desarrollo de las diferentes entidades del sector, consiste en mejorar lo que tradicionalmente hacen, o deben hacer para promover el desarrollo de su localidad.

2. Ubicación del plan de negocio

El centro de capacitación en computación del sur de Manabí esta ubicado en el Cantón Jipijapa, provincia de Manabí.



3.- Antecedentes

De acuerdo al estudio realizado en la zona de influencia del plan de negocio brindara sus servicios a diferentes organizaciones, juntas parroquiales y negocios de la zona sur de Manabí, y así impulsar el desarrollo en el ámbito rural a través del asesoramiento, capacitaciones en contabilidad para fortalecer el manejo de los recursos económicos otorgados para la ejecución de sus proyectos.

Existen más de treinta organizaciones campesinas, de las cuales alrededor del 75% no llevan registro contable, en la misma situación se encuentran las 53 juntas parroquiales de la provincia de Manabí que por no contar con un asesoramiento en contabilidad ha generado que no cumplan con la información de manera oportuna al ministerio de finanzas, lo cual es evidente en los recursos económicos que han sido otorgados para la ejecución de los planes operativos anuales , los cuales en algunos de los casos no han sido administrado de la mejor manera, lo que ha provocado tropiezos en el desarrollo de los mismos.

En el cantón jipijapa, hace unos cinco años se forma una consultaría contable que por dos años cubrió en un 70% las necesidades de los clientes, pero poco a poco fue perdiendo prestigio por no cumplir a tiempo con los trabajos encomendados, no contaban con programas actualizados finalmente cerraron la oficina quedando en los actuales momentos contadores sin empleo.

Entre otro factor que inciden en el fracaso de los proyectos es que las personas que están a cargo no tienen una formación académica.

En la actualidad la crisis económica del país, el desempleo la competencia entre profesionales luchando por el mismo mercado de consumidores, han acelerado el deterioro de los negocios a cambio de permanecer como jugadores activos.

4.- JUSTIFICATIVO

La situación de las organizaciones, juntas parroquiales y negocios de la zona sur de Manabí es difícil por no haber tenido una persona con conocimientos en el área financiera, que de manera oportuna resolviera los problemas que tienen en los actuales momentos especialmente con el Servicio de Rentas Internas, inconvenientes que afectan las actividades de dichos organismos. Por otra parte en los actuales momentos los organismos que otorgan financiamiento exigen un manejo transparente de los recursos asignados como también un perfil profesional de los prestadores de servicios para asegurar una buena administración y distribución de los fondos asignados. Con este plan de negocios se pretende mejorar la administración de los recursos sean estos propios o de financiamiento, que tengan de manera oportuna la información financiera, a su vez se ha planteado la necesidad de contar con un plan de comunicación ágil que apunte al cumplimiento de los objetivos, por cuanto la comunicación es el eje fundamental para el desarrollo de los pueblos y esta vinculada al crecimiento integral del ser humano.

Para el cumplimiento de la propuesta se hace necesario contar con un plan de comunicación, que nos permita difundir nuestra propuesta de acción para promover el desarrollo de las organizaciones.

MISIÓN:

Este plan de negocio ofrece servicios de asesoría contable, para mejorar la calidad administrativa de las pequeñas empresas de la zona sur de Manabí.

LA VISION:

Dentro de los 5 años siguientes llegar a ser la más importante y eficiente empresa que preste servicios contables y fortalecer el asesoramiento en otras áreas como Tributaria, manejo de proyectos y el área legal.

OBJETIVOS:

3. Generar y fomentar el posicionamiento de los servicios contables para facilitar el desarrollo administrativo de los diferentes organismos.
4. Contribuir al desarrollo de una administración transparente de los negocios mediante programas contables actualizados y de manera oportuna, eficiente y eficaz.
5. Captar la mayor cantidad de clientes fijos al año.

ESTRATEGIAS:

1. Adquirir el equipo necesario para poder implementar una oficina donde funcione la empresa.
2. Realizar un estudio de las necesidades que tiene cada una de estas empresas.
3. Elaborar un plan de capacitación de acuerdo a las necesidades de estas empresas.
4. Adquirir programas contables de acuerdo a las necesidades de cada empresa que será asesorada.
5. Realizar un plan estratégico de publicidad.

PRODUCTO:

Brindar el servicio de asesoramiento contable con calidad y eficiencia logrando cubrir las necesidades de los clientes

MERCADO:

Este asesoramiento está dirigido ha pequeñas y medianas empresas de los sectores productivos como: comunidades, organizaciones campesinas y Juntas Parroquiales.

CICLO DE VIDA DE LA ENTIDAD:

Esta empresa está proyectada a cinco años:

Después de haber cumplido con las metas del plan de negocios en los cinco años y tener una estabilidad es mi visión expandir el centro de servicios contables a otros cantones de la provincia de Manabí, ofreciendo mejor servicio con tecnología de punta, un personal altamente calificado y precios cómodos para los clientes.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Considerando que la empresa que se va ha crear tiene como objetivo contribuir al desarrollo de una administración transparente de los negocios mediante programas contables actualizados y de manera oportuna, eficiente y eficaz.

Se ha considerado que, quien se encargue de la dirección tiene que ser un profesional que identifique y realice nuevas alternativas en el ámbito económico él cual deberá tener el siguiente perfil.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS /PROFESIONALES.

- Poseer mínimo título de tercer nivel (Lic. en Auditoria).
- Tener conocimiento sólidos en el manejo de sistemas de computación.
- Tener mínimo cinco años de experiencia en el área profesional.
- De preferencia tener título de cuarto nivel.
- Tener conocimientos de técnicas y metodologías de capacitación de adultos (Andragogia) .

Conocimiento del negocio.- Es decir, debe conocer todo lo posible del negocio, pero también debe saber delegar. No se trata de acaparar todo, sino de comprender el funcionamiento de la empresa y los trabajos específicos de todos quienes la conformen.

Personales.

Dentro de las características cualitativas y cuantitativas personales que debe poseer el aspirante tenemos.

- 1. Liderazgo:** Tener la habilidad para inducir a sus seguidores a trabajar juntos con celo y confianza en tareas fijadas por él.
- 2. Perseverancia:** Importante, ya que es una de las característica indispensable para cambiar paradigmas; lo que demuestra una aptitud de un constante esfuerzo para alcanzar las metas.
- 3. Iniciativa:** N o esperar que le den ordenes y confiar plenamente en si mismo; además tener la voluntad de cooperar ante cualquier situación que se presente.

4. **Flexibilidad:** Tiene que saber que lo único continuo es el cambio; por eso su personalidad debe estar siempre abierta a nueva información de actualidad que le permita amoldar sus objetivos.
5. **La Familia:** si posee o no ya que por lo general los empresarios de éxito cuenta con alguien de su familia que o respalda.
6. **Edad:** No hay una edad clave, pero las estadísticas demuestran que los emprendedores de éxito se encuentran en este rango.
7. **Tomar riesgos moderados.**-Tiene que saber identificar los riesgos y medir las oportunidades. Luego decidir si la meta es real o no. Solo así se podrá tomar decisiones.
8. **Objetividad.**- Un empresario no puede dejarse llevar por sus emociones y debe estar siempre en capacidad de reaccionar ante los problemas de una forma racional

Sociales.

Dentro de las características cualitativas y cuantitativas Sociales que debe poseer el aspirante tenemos.

1. **Relaciones humanas:** Con la finalidad de congeniar con su interlocutor, tomado en cuenta el marco social en que se desarrolla la empresa.
2. **Capacidad para comunicarse:** Tanto oral como por escrito, no solo con los socios si no también con los empleados y cliente o posibles aliados; tomando en cuenta que de la calidad de expresión depende la interpretación de los objetivos, metas y ordenes.
3. **Salud física, mental y emocional:** No se trata solo de gozar de buena salud, si no de mantenerse en forma y que tengan un ambiente familiar y social que ayuden a relajar los cerebros para la batalla en la oficina.

Culturales.

Dentro de las características cualitativas y cuantitativas Culturales que debe poseer el aspirante tenemos.

- 1. Versatilidad:** Esto demuestra capacidad de cumplir con diversos roles y de cambiar a otro según sea necesario.
- 2. Educación:** No se refiere a formación académica, sino de formación como empresario, o sea al espíritu emprendedor que se les inculca.
- 3. Responsabilidad:** Saben que son responsable de los resultados y del proceso.

EQUIDAD DE GÉNERO

El género como categoría de análisis social y cultural que concierne a hombres y mujeres, permite trastocar la concepción y la valoración convencionales que hemos adquiridos desde nuestra niñez y que las hemos reproducido en nuestra cotidianidad, por ejemplo la determinación del modo de ser de hombres y mujeres bajo roles específicos de actuar, el uno (hombre) dentro del espacio público, y el otro (mujer) en el ámbito privado.

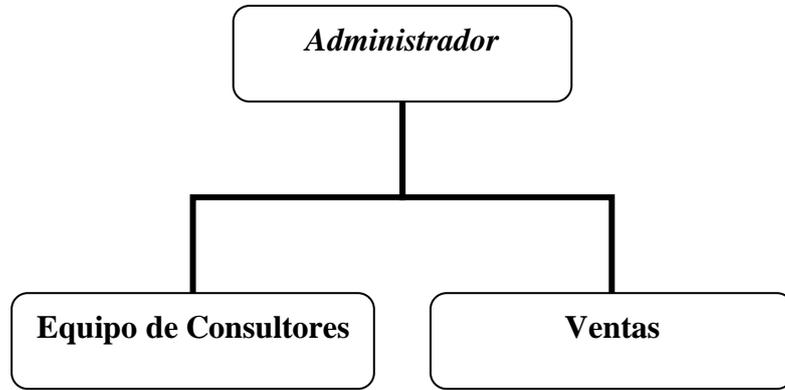
Es decir, los varones no se pertenecen al espacio doméstico, el hogar, su quehacer esta fuera de este ámbito.

Bajo este contexto se establece el modo de actuar y el modo de ser de mujeres y varones y al mismo a ubicar los nuevos referentes culturales que involucran lo femenino y lo masculino dentro del proceso de vida de los seres humanos, pero particularmente en la gestión para el desarrollo local, sostenible y al mismo tiempo equitativo.

El enfoque de género pretende mejorar la formulación, la ejecución y la evaluación de políticas de desarrollo de las diferentes entidades del sector, consiste en mejorar lo que tradicionalmente hacen, o deben hacer para promover el desarrollo de su localidad.

CENTRO DE SERVICIOS CONTABLES DEL SUR DE MANABI

ORGANIGRAMA



FUNCIONES DEL ADMINISTRATIVO

- Determinar las funciones.
- Seleccionar el personal idóneo para realizar el trabajo.
- Realizar el proceso de contratación.
- Dirigir los recursos materiales y humanos.
- Realizar la planificación para establecer los objetivos.
- Controlar la medición y corrección de las actividades de los subordinados para asegurar que los resultados se den como se habían planificado.

FUNCIONES DE LOS CONSULTORES.

- Coordinar actividades de consultoría.
- Mantener el proceso de contable que se aplique en las empresas.
- Seleccionar los programas contables que se aplicaran en las diferentes empresas de acuerdo a sus necesidades.
- Sugerir normas de control que mejoren sus actividades empresariales.

FUNCIONES DEL DPTO. DE VENTA

- Realizar un estudio de mercado.
- Identificar las necesidades del cliente.
- Obtener una base de datos –precios-clientes-sector.
- Aplicar estrategias de publicidad

POLITICAS DE COMUNICACION

Los recursos y materiales de comunicación serán simples y apropiados a las características de cada participante.

ENFASIS POR ETAPA

Después de haber identificado las necesidades de los clientes, se establecen tres etapas para el plan de comunicación del proyecto, la misma que ayudara a organizar los recursos, medios y productos que se van a utilizar para el logro de los objetivos.

- **PROMOCION**

Las técnicas de promoción se utilizan tanto para motivar, mejorar los resultados como inducir a que compren bienes y servicios.

La promoción de ventas es un conjunto de actividades de corta duración, dirigida a los intermediarios, vendedores o consumidores, que mediante incentivos, ho la realización de actividades especificas, tratan de estimular la demanda a corto plazo o aumentar la eficiencia de los vendedores o intermediarios.

La promoción dirigida a las empresas abarca una gran variedad de medidas, incluye fortalecer la promoción entre las comunidades para que estas conozcan los beneficios que tendrá el asesoramiento.

- **POSICIONAMIENTO**

Una vez que la empresa consultora tenga los primeros resultados de los asesoramientos realizados a las diferentes organizaciones, será necesario difundirlos dentro de las organizaciones para que estas se apropien de estos conocimientos y queden fortalecidas para que continúen por ellas mismas bajo la tutela de la directiva de turno.

- **MANTENIMIENTO**

En el transcurso de ejecución del proyecto es necesario dar a conocer sobre el desarrollo y resultados alcanzados para que las organizaciones o empresas mantengan su compromiso y contribuyan a su sostenibilidad. Es necesario ampliar la difusión hacia otras zonas de la provincia y del país, para que se consolide la imagen de una propuesta seria de la empresa de servicios contable.

- **RECURSOS**

Luego del análisis de las necesidades de información y de los énfasis que se debe tener en cada etapa de la estrategia de comunicación, se establecen los recursos, medios y productos que se emplearán para responder a estas necesidades. A continuación se presentan las principales características de estos.

- Diseño de la imagen del proyecto
- Afiches
- Resumen del reglamento interno
- Cuñas comerciales

Recursos Humanos:

- Equipo Técnico
- Líderes de las organizaciones ubicadas en zona de trabajo.
- Organizaciones y Empresas en la zona.

Recursos Materiales

- Papelería, fotocopios.
- CD-programas contables
- Material Informático

Recursos Financieros

- Financiamiento para el Equipamiento Básico
- Financiamiento para publicidad radial y prensa
- Financiamiento para la adquisición de programas contable

ANÁLISIS DEL SECTOR

El Centro de Capacitación Contable, por su naturaleza, tiene como segmento a las organizaciones campesinas, comerciantes del cantón Jipijapa, y las juntas parroquiales de los Cantones de Jipijapa, Paján y Puerto López de la Provincia de Manabí.

Las organizaciones Campesinas en los actuales momentos mantienen relación directa con entidades que están financiando diferentes proyectos productivos, los cuales para asegurar el buen manejo de sus recursos se ven en la necesidad de capacitar a los dirigentes en el área administrativa y contable. A su vez estas entidades destinan un rubro para el pago de un contador comunitario quien debe tener un trato directo con los beneficiarios del proyecto.

Los comerciantes del cantón, tienen un alto nivel de desconocimientos de las herramientas básicas de la contabilidad y de sus obligaciones tributarias, por otra parte no existe una empresa que se dedique a la prestación exclusiva de los servicios de capacitación y asesoramiento contable financiero y tributario. A pesar de que la cultura en estos aspectos es muy escasa, considerando que la mayoría de los comerciantes se han formado por experiencias de negocios familiares, a si mismos las Juntas Parroquiales que hasta el año pasado recibían una asignación presupuestaria pequeña, la cual era distribuida en un gran porcentaje en gastos corrientes, en la actualidad están recibiendo \$24000,00 asignación que debe ser distribuida de manera que puedan dejar una partida presupuestaria para inversión de acuerdo al plan operativo anual de cada una de las juntas parroquiales.

Razón por la cual El Ministerio de Economía y Finanzas viene realizando capacitaciones a los secretarios tesoreros en Contabilidad, cabe indicar que los tesoreros de las juntas parroquiales carecen de una formación básica más aun

sobre aspectos técnicos del área financiera y tributaria, dificultándoseles el aprendizaje.

ANÁLISIS DEL SERVICIO

El Centro de Capacitación Contable, brindará los siguientes servicios:

- Costos bajos
- Se entregan materiales de trabajo.
- Programas del SRI
- Servicios de contabilidad
- Asesoría personalizada a los clientes.

Los servicios que brindará la empresa de servicios contable tendrán como usuarios a las organizaciones campesinas, Juntas Parroquiales, pequeña y medianas empresas de los cantones de la zona sur de Manabí lo que permitirá que se mantengan correctos resultados de la situación financiera y una buena cultura tributaria.

La empresa de asesoramiento contables en el sector que, ha previsto brindar sus servicios tiene como competidores a los profesionales que brindan servicios en estas áreas, pero mantienen una marcada diferencia debido a que los profesionales solo brindan servicios contables para el cumplimiento de las tareas pero en sus oficinas de trabajo, mientras que nuestra empresa se dedicará a Generar y fomentar el posicionamiento de los servicios contables para facilitar el desarrollo administrativo de los diferentes organismos.

Las ventajas de nuestros servicios son las siguientes:

1. Atención esmerada
2. Actualización permanente
3. Legislación en medios magnético
4. Asesorías personalizadas

5. Financiamientos directos

6. Costos accesibles.

Para brindar nuestros servicios contaremos con profesionales actualizados permanentemente, programas contables y tributarios actualizados, material de apoyo y una logística social y humana, para llegar a satisfacer las necesidades prioritarias y que no tengan que incumplir las normas y reglamentos establecidos

ANALISIS DE LOS CLIENTES

Nuestros clientes están situados en las once parroquias rurales, Pedro Pablo Gómez, La América, Julcuy, El Anegado, Membrillal, Puerto Cayo y la Unión del Cantón Jipijapa, cascol, Campuzano del Cantón Paján y Salango, Machalilla del Cantón Puerto López estas ultimas se dedican más a la actividad pesquera cuentan con una instrucción primaria en su mayoría, los niños desde los seis años de edad trabajan en la pesca haciendo que dejen de estudiar, las mujeres se dedican a labores domesticas dejando de lado los estudios.

De la sociabilización del proyecto con los presidentes de las Juntas Parroquiales de los cantones de la zona sur de Manabí manifestaron estar muy interesados por contribuir al desarrollo de una administración transparente de los negocios mediante programas contables actualizadas y de manera oportuna, eficiente y eficaz.

De las encuestas realizadas a las organizaciones que están legalmente constituidos, se logro determinar que las personas responsables del manejo de los recursos financieros, llevan registros contables de manera tradicional.

COMPETENCIA

Del estudio realizado se pudo establecer que en los cantones de Paján, Puerto López y Jipijapa no cuentan con un centro de asesoría contable, pero si contadores del Cantón Jipijapa, Portoviejo que ofrecen sus servicios profesionales a diferentes instituciones de los cantones antes mencionados y que ejercen de manera espontánea y que no brindan todos los servicios que requieren nuestros clientes, por otra parte sus costos son elevados, y no cuentan con tiempo disponible ni realizar seguimientos en el programa contable que se aplique en dicho sector. Nuestros servicios tendrán costos accesibles al mercado y se ofrecerá un constante seguimiento de los programas contables lo que atraerá la clientela y lograr cumplir con los objetivos propuestos.

ESTRATEGIAS DE VENTAS

Para iniciar nuestras actividades contaremos con los pequeños y medianos negocios, y las 11 juntas parroquiales de los Cantones de la Zona Sur de Manabí teniendo siempre nuestra mirada a satisfacer la demanda de las organizaciones campesinas y juntas parroquiales como un pilar fundamental para el desarrollo de las comunidades enmarcadas dentro del proyecto.

ESTRATEGIAS DE PRECIO

Nuestra empresa ha visto necesario ofrecer costos accesibles a los clientes y ofreciendo facilidades de pagos tanto para los organizaciones, juntas parroquiales y las empresas que necesiten de nuestros servicios.

BARRERAS DE ENTRADAS

1. La falta de motivación por capacitarse.
2. La falta de recursos económicos.

TÁCTICAS DE VENTAS

Para la captación de los clientes y poder brindar nuestros servicios la empresa cuenta con personal que se desplegará hacia el cliente y logre la colocación de nuestros servicios.

Para poder lograr que nuestra empresa incursione con el éxito esperado tenemos medidas de contingencia, mismas que son: como meta establecida captar tres clientes fijos al mes.

ESTRATEGIAS PROMOCIONAL

Para la promoción de nuestros servicios realizaremos campañas publicitarias de puerta a puerta manteniendo entrevistas con los posibles clientes a quienes les entregaremos trípticos, por otra parte estaremos realizando publicidad radial y prensa escrita permanente.

PLANES DE CONTINGENCIA

Si en el desarrollo de nuestras labores no se están cumpliendo nuestros objetivos y por ende nuestras expectativas, se prevé buscar nuevas estrategias de promoción dirigidas a otros sectores de la provincia de Manabí.

PLAN DE NEGOCIOS
CENTRO DE SERVICIOS CONTABLES C.S.C
CEDULA DE GASTOS DE VENTAS

ORDEN	DESCRIPCION	V/MENSUAL	V/ANUAL
1	PUBLICIDAD RADIAL	70	840
2	PUBLICIDAD EN PRENSA	50	600
3	TRIPTICOS	40	480
	TOTAL	160	1920

CEDULA DE GASTOS DE ADMINISTRACION

ORDEN	DESCRIPCION	V/MENSUAL	V/ANUAL
1	PERSONAL	849.37	10192.44
2	SERVICIOS BASICOS	95	1140
3	MOVILIZACION	40	480
4	ARRIENDOS	60	720
5	SUMINISTRIOS DE OFICINA	30	360
	TOTAL	1074.37	12892.44

CEDULA DE COSTOS DE SERVICIOS

ORDEN	DESCRIPCION	V/MENSUAL	V/ANUAL
1	CONSULTORES	300	3600
2	MATERIAL DE TRABAJO	100	1200
3	MATERIAL DE APOYO	60	720
4	REFRIGERIO	60	720
5	OTROS COSTOS	30	360
	TOTAL	550	6600

CEDULA

ORDEN	CARGO	N.PERSONAL	S. MENSUAL	B. SOCIALES	S.ANUAL
O1	ADMINISTRADOR	1	250	95.04	4140.5
O2	CONSULTORES	3	180	72.16	3025.96
O3	SECRETARIA-VENTA	1	180	72.16	3025.96
TOTAL				239.36	10192.42

BENEFICIOS SOCIALES

ORDEN	CARGO	V/MENSUAL	13/VO	14/VO	F.RESERVA	VACACIONES	TOTAL
O1	ADMINISTRADOR	250	20.83	13.33	20.83	10.42	95.04
O2	CONSULTORES	180	15	13.33	15	7.5	72.16
O3	SECRETARIA-VENTA	180	15	13.33	15	7.5	72.16
TOTAL				39.99	50.83	25.42	239.36

PLAN DE NEGOCIOS

CENTRO DE SERVICIOS CONTABLES DEL SUR DE MANABI

CEDULA DE INGRESOS

ORDEN	DESCRIPCION	CANTIDAD	V/UNITARIO	V/MENSUAL	V/ANUAL
O1	ASESORIAS PERSONALIZADAS	30	80	2400	28800
2	OTROS INGRESOS	5	20	100	1200
TOTAL				2500	30000

PLAN DE NEGOCIOS

CENTRO DE SERVICIOS CONTABLES DEL SUR DE MANABI

DETALLE		VALOR	
CAPITAL DE TRABAJO	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
COSTOS			
CONSULTORES	3	300.00	900.00
SERVICIOS TECNICOS	30 clientes	12.00	360.00
MATERIALES			
MATERIAL DE TRABAJO	100	1.20	120.00
MATERIAL DE APOYO	60	0.6	36
REFRIGERIOS	60	1	60
COSTOS INDIRECTOS			
SUMINISTROS	GLOBAL	120	120
MOVILIZACION	GLOBAL	150	150
OTROS MATERIALES	GLOBAL	50	50
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION			1796
GASTOS DE VENTAS			
PUBLICIDAD RADIAL	1	70	70
PUBLICIDAD EN PRENSA			
ESCRITA	1	50	50
TRIPTICOS	200	0.2	40
SUBTOTAL			160
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
REMUNERACIONES	3	-	849.37
SERVICIOS BASICOS	GLOBAL		95
MOVILIZACION	GLOBAL		40
ARRIENDOS	GLOBAL		60
SUMINISTROS DE OFICINA			30
		SUBTOTAL	1074.37
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			3030.37

PLAN DE NEGOCIOS

CENTRO DE SERVICIOS CONTABLES DEL SUR DE MANABI

ESTUDIO ECONOMICO

DESCRIPCION	%DEPREC.	CANTIDAD	C.UNITARIO	C.TOTAL
INVERSION FIJA				
EQUIPOS				
COMPURADORAS	33.33%	3	950.00	2850.00
PROYECTOR	33.33%	2	1200	2400
IMPRESORAS	33.33%	1	200	200
EQUIPO DE TELEFAX	33.33%	1	150	150
MUEBLES Y ENSERES				
SILLAS	10%	10	30	300
ESCRITORIOS	10%	3	300	900
ARCHIVADORES	10%	2	300	600
SILLAS TIPO SECRETARIA	10%	3	80	240
PIZARRA ACRILICA	10%	1	80	80
PANTALLA DE PROYECCION	10%	1	150	150
INTANGIBLE				
SERVICIOS TELEFONICO		1	135	135
GASTOS PREOPERATIVOS				
TRAMITES LEGALES			500	500
ESTUDIO DE MERCADO			400	400
GASTOS POR CONTRATACIÓN PERSONAL		3	80	240
TOTAL				9145

PLAN DE NEGOCIOS

CENTRO DE SERVICIOS CONTABLES DEL SUR DE MANABI

CEDULA DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS CON

SALVAMENTO

DESCRIPCION	CANTIDAD	C.UNITARIO	C.PARCIAL	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULADA	V/DE SALVA.
EQUIPOS						
COMPURADORAS	3	950.00	2850.00	855	2565	285.00
PROYECTOR	2	1200	2400	720	2160	240.00
IMPRESORAS	1	200	200	60	180	20.00
EQUIPO DE TELEFAX	1	150	150	13.5	40.5	109.50
MUEBLES Y ENSERES						
SILLAS	10	30	300	27	135	165.00
ESCRITORIOS	3	300	900	81	405	495.00
ARCHIVADORES	2	300	600	54	270	330.00
SILLAS TIPO SECRETARIA	3	80	240	21.6	108	132.00
PIZARRA ACRILICA	1	80	80	7.2	36	44.00
PANTALLA DE PROYECCION	1	150	150	13.5	67.5	82.50
TOTAL			7870	1852.8	5967	1903

FLUJO DE EFCTIVO NETO

CONDICIONES NORMALES :

año 1-5

Incremento costos de produccion por efecto inflacionario :

4%

Rubros	0	1	2	3	4	5
Inversiones fijas						Años
Equipos	-5,600.00					
Muebles y enseres	-2,270.00					
Intangibles	-135.00					
Capital de Trabajo	-3,030.37					
Gastos preoperativos	-1,140.00					
Ingresos por ventas		30,000.00	31,200.00	32,448.00	33,745.92	35,095.76
Costos variables		6,600.00	6,864.00	7,138.56	7,424.10	7,721.06
Gastos administrativos		12892.44	13,108.14	13,632.47	14,177.77	14,744.88
Gastos de venta		1,920.00	1,996.80	2,076.67	2,159.74	2,246.13
Depreciación Equipo		1,648.50	1,648.50	1,648.50	1,648.50	1,648.50
Depreciación Muebles		204.30	204.30	204.30	204.30	204.30
Amortización Gastos Preoperativos		228.00	228.00	228.00	228.00	228.00
Utilidad Operativa		6,506.76	7,150.26	7,519.50	7,903.51	8,302.89
Reparto de utilidad		976.01	1,072.54	1,127.93	1,185.53	1,245.43
Utilidad antes de impuestos		5,530.75	6,077.72	6,391.58	6,717.98	7,057.46
impuestos 25%		1,382.69	1,519.43	1,597.89	1,679.50	1,764.36
Utilidad neta		4,148.06	4,558.29	4,793.68	5,038.49	5,293.09
Readición de depreciación		1,852.80	1,852.80	1,852.80	1,852.80	1,852.80
Flujo Efectivo Operativo		6,000.86	6,411.09	6,646.48	6,891.29	7,145.89
Recuperación del capital de trabajo						3,030.37
Valor de salvamento						1,903.00
Flujo neto efectivo	-12,175.37	6,000.86	6,411.09	6,646.48	6,891.29	12,079.26

TASA INTERNA DE RETORNO **0.48** = **48%**
VALOR ACTUAL NETO (14%) **\$ 11,282.14**
TASA DE INVERSION **0.14**

COMPROBACION TIR	-12,175.37	4,055.46	2,928.09	2,051.50	1,437.49	1,702.83
	-12,175.37	=	12,175.37			

COMPROBACION VAN		6,000.86	6,411.09	6,646.48	6,891.29	12,079.26
	-12,175.37	5,263.91	4,933.13	4,486.19	4,080.20	6,273.59
	=	12,861.64				

INDICE DE RENTABILIDAD IR =	VA ingresos / VA egresos					
VA ingresos=	6,000.86	6,411.09	6,646.48	6,891.29	12,079.26	
25,037.01	5,263.91	4,933.13	4,486.19	4,080.20	6,273.59	
	VA egresos=	12,175.37				
IR =	25,037.01	/	12,175.37			
IR =	2.06					

**COSTOS UNITARIO DE SERVICIO
EN DÓLARES**

CONCEPTO	PRIMER
	Año
COSTOS VARIABLES	6,600.00
GASTOS DE VENTA	1,920.00
COSTOS FIJOS	
GASTOS DE ADMINISTRACION	12,892.44
DEPRECIACIONES	1,852.80
COSTO TOTAL	23,265.24
PRODUCCION TOTAL	

PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS

Costos Fijos	14,745.24
Costos Variables	8,520.00
Ventas	30,000.00

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})}$$

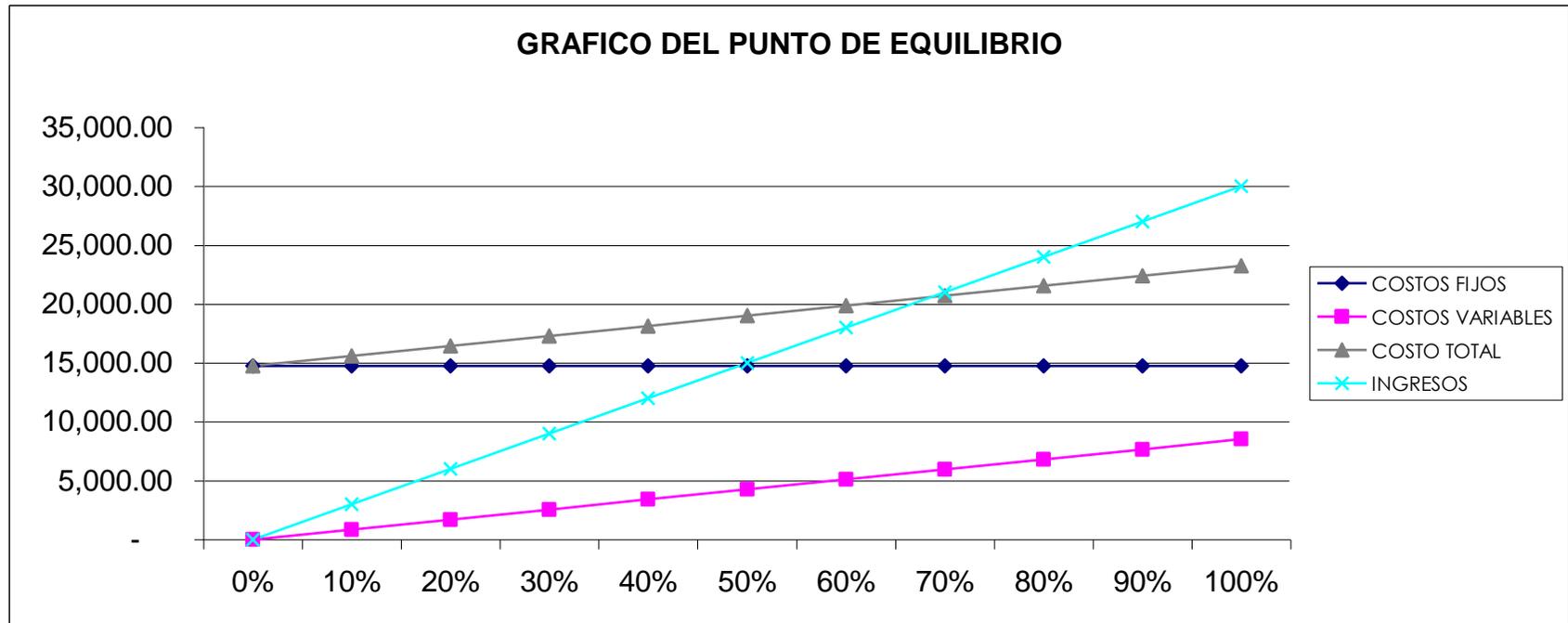
$$PE = 20,593.91$$

$$PE\% = PE \text{ prod.} / \text{Ventas} * 100$$

$$PE\% = 68.65 \%$$

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

	%										
	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
COSTOS FIJO	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24	14,754.24
COSTOS VAR	0	852	1,704	2,556	3,408.00	4,260.00	5,112.00	5,964.00	6,816.00	7,668.00	8,520.00
COSTO TOTAL	14,754.24	15,606.24	16,458.24	17,310.24	18,162.24	19,014.24	19,866.24	20,718.24	21,570.24	22,422.24	23,274.24
INGRESOS	0.00	3,000.00	6,000.00	9,000.00	12,000.00	15,000.00	18,000.00	21,000.00	24,000.00	27,000.00	30,000.00



CONCLUSIONES

En todas las entidades antes mencionadas hay gente emprendedora, que tienen buena intención de mejorar y administrar los recursos que poseen, pero no tienen los conocimientos en el área de contabilidad, causa de múltiples inconvenientes para los responsables de esta área.

Razón por la cual es necesaria la creación de un centro de capacitación contable en la zona sur de Manabí, para mejorar los procesos administrativos de los diferentes negocios, asociaciones y Juntas Parroquiales.