

Escuela Superior Politécnica del Litoral

CENTRO DE EDUCACION CONTINUA
Diplomado en Administración Empresarial
VI PROMOCION

Plan de Negocios

T E M A:

“Potenciación de oficina de servicios contables tributarios y administrativos con ampliación a una empresa consultora y capacitadora en gestión integral de calidad”

A U T O R:

EDGAR QUIÑONEZ NAVARRETE



Año 2006

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL
LITORAL**



CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN

EMPRESARIAL

VI PROMOCIÓN

PLAN DE NEGOCIOS

TEMA

"POTENCIACION DE OFICINA DE SERVICIOS CONTABLES
TRIBUTARIOS Y ADMINISTRATIVOS CON AMPLIACION A UNA
EMPRESA CONSULTORA Y CAPACITADORA EN GESTION INTEGRAL
DE CALIDAD"

AUTOR

EDGAR QUIÑONEZ NAVARRETE

AÑO

2006

DEDICATORIA

A LA MEMORIA DE MI MADRE BLANCA QUE CON SU AMOR Y SACRIFICIO ME ENSEÑO A SOBREVIVIR Y LA DE MIS HERMANOS MANUEL Y CLEYTON, QUE PARTIERON ANTES DE TIEMPO, PERO SU FUERZA Y CORAJE ESTAN EN MI.



Índice

1. Resumen ejecutivo.

- a. Definición del Problema
- b. Antecedentes del Plan de Negocio
- c. Idea General del Negocio
- d. Objetivos del Plan
- e. Beneficiarios del Plan de Negocio
- f. Mecanismos de participación comunitaria
- g. Relación con Planes del Gobierno

2. Plan de Negocio

- a. Tamaño y tendencia del mercado
- b. Cuanto estarían dispuestos a Pagar
- c. Cuantos clientes
- d. La competencia
- e. Los proveedores
- f. Fracción del mercado y ventas
- g. Recursos disponibles
- h. Valor de la Inversión Inicial
- i. Proceso de Producción del Servicio

3. Estudio Financiero

- a. Datos Generales
- b. Gastos
- c. Política de cobros
- d. Nivel de impuestos
- e. Otros ingresos y gastos
- f. Estados de Perdida y Ganancia Proyectados
- g. Análisis de las cifras
- h. Flujo de Caja
- i. Calculo de la TIR y VAN
- j. Periodo de Retorno
- k. Punto de Equilibrio



4. Conclusiones finales.

- a. Sustento
- b. Metas discretas
- c. Puntos fuertes
- d. Oportunidad.

ANEXOS:

Inversión Inicial

Capitalización

Detalle del Préstamo

Inversión en mano de obra

Tablas de depreciación

Detalle de la competencia



**PLAN DE NEGOCIO PARA POTENCIACION DE OFICINA DE SERVICIOS
CONTABLES TRIBUTARIOS Y ADMINISTRATIVOS CON AMPLIACION A
UNA EMPRESA CONSULTORA Y CAPACITADORA EN GESTION INTEGRAL
DE CALIDAD**

MISION

Liberar a nuestros clientes de la presión por el desconocimiento de las obligaciones tributarias. Y Rescatar los talentos humanos del sector agrícola.

VISION

Ser la mejor firma de asesoría Tributaria de la Provincia de Los Ríos siendo Referente del desarrollo Empresarial Agrícola.

ESTRATEGIA

Calidad de Servicio, Honestidad, capacitación permanente.

LEMA

**DE SUS IMPUESTOS NOS PREOCUPAMOS
NOSOTROS; USTED PREOCUPESE DE HACER
CRECER SU EMPRESA.**



1.- Resumen ejecutivo:

1.1.- Definición del problema

El entorno en que se analiza este problema de decisión gerencial presenta una oficina con una sola persona que toma la decisión; puesto que se trata de una empresa de servicios profesionales cuya base es la experiencia acumulada del Administrador a cargo de la misma.

Dentro de esta empresa laboran Un Administrador, una Asistente Contable, y una Auxiliar Contable los tres del mismo grupo familiar, por lo que no hay conflicto de intereses, más bien se encuentra una falta de espacio para el desarrollo de las actividades.

La empresa a corto plazo necesita:

Un nuevo local más amplio

Equipos de cómputo modernos

Mobiliario

Publicidad para comunicar los servicios

En el largo plazo se prevé la creación del Centro de Capacitación Babahoyo para desarrollar los talentos humanos.

PROBLEMA DE DECISION

Es necesario Potenciar nuestra oficina y diversificar la oferta de servicios, o permanecemos sin cambios.



1.2.- Antecedentes del Plan de Negocios

Desde el año 1997 con la Reforma Tributaria en el Ecuador las empresas grandes han debido implementar departamentos que se dediquen exclusivamente al cumplimiento de las obligaciones tributarias.

La pequeña y Mediana empresa que no tiene la capacidad suficiente para la implementación de este tipo de departamentos, necesitaba el apoyo de profesionales Contables que les asesoraran en el aspecto tributario.

Ante esta necesidad en la Provincia de Los Ríos, y, concretamente en la ciudad de Babahoyo, en el mes de Abril del 2001 se inicia nuestra empresa contando solamente con el respaldo de una experiencia acumulada en el trabajo en el área contable para varias empresas importantes de la localidad, y un bien ganado prestigio de honorabilidad y respeto en el ejercicio profesional.

El nombre de fantasía es SECONTAD (SERVICIOS CONTABLES TRIBUTARIOS Y ADMINISTRATIVOS).

El Registro Único de Contribuyente es el 1708037435001, a nombre de EDGAR QUIÑONEZ NAVARRETE.



Desde el momento de iniciar nuestra actividad y con el apoyo de amigos que conocían nuestra calidad moral y profesional, nos convertimos en los intermediarios entre los contribuyentes y el Servicio de Rentas Internas. Liberando a los empresarios del stress causado por la incertidumbre con las obligaciones tributarias, lo que nos ha ganado la preferencia y aprecio de nuestros clientes.

La liberación de Recursos económicos, por parte de Prolocal, al ser Contador de varias Asociaciones, y Consultor en capacitación de Procedimientos para esta institución, a más de la cartera tradicional de clientes, ha hecho crecer mi empresa en equipos de cómputo y en personal, por lo que el espacio físico hoy nos es insuficiente. Esto nos pone como prioridad el consolidar la empresa en un espacio mas amplio que brinde un ambiente sano para la atención a los clientes internos y externos.



1.3.-Idea General del Negocio

Nuestro Proyecto busca aumentar de 30 a 60 clientes para lo cual se debe invertir en un agresivo plan de comunicación de nuestro servicio mediante la radio y prensa de la localidad. Así como adquisición de muebles y equipos faltantes para iniciar el Centro de Capacitación Babahoyo.

Nuestro servicio base es el mantenimiento de las obligaciones tributarias de nuestra clientela:

Declaración de Impuesto al Valor Agregado

Declaración de Retenciones del Impuesto a la Renta

Declaración del Impuesto a la Renta anual

Elaboración del Anexo transaccional.

Este servicio tiene un costo de \$ 50,00 dólares mensuales por cada uno de los clientes que han confiado en nosotros.

El Proyecto Prolocal y otros de iguales características, requiere de Contadores capaces y capacitadores que ayuden entregando herramientas administrativas a los líderes y lideresas de las diversas asociaciones.



**Dentro de esta perspectiva
podemos crear adicional, al servicio tradicional
un centro de capacitación en:**

- **Procesos del Prolocal, y, otros proyectos semejantes.**
- **Administración de empresas agrícolas**
- **Calidad de Servicio**

- **Obligaciones Tributarias de las Organizaciones Sociales**

- **Expertos en Tributación**



1.4.-Objetivos del Proyecto

1.4.1.- Objetivos Generales

Aumentar la Cartera de Clientes
Crear el Centro de Capacitación Babahoyo

1.4.2.- Objetivos Específicos

Iniciar una agresiva campaña de publicidad para
comunicar nuestro servicio.
Adquirir e instalar los equipos y mobiliario necesario
para el Centro de Capacitación

1.4.3.-Metas

Aumentar la cartera de clientes de 30 a 60

Dictar un seminario mensual con 40 participantes

Capacitar 480 líderes y lideresas de las
Organizaciones Sociales de Primer y segundo Grado

1.5.- Beneficiarios del proyecto



Los y las Profesionales y microempresarios de Babahoyo así como 480 líderes y lideresas de las organizaciones sociales que han tenido el cofinanciamiento del Prolocal. Inicialmente este proyecto beneficiará directamente a los 60 clientes permanentes, pero su influencia proyectada en la competencia irradiará a toda la sociedad Babahoyense, la misma que ha visto crecer su infraestructura como ciudad; por lo que varias cadenas de Comisariatos y Farmacias han puesto sus ojos en ella, esto ha determinado el crecimiento de servicios de toda índole siendo nuestro proyecto en el aspecto Contable Tributario independiente el primero en la Ciudad que busca proyectar una imagen empresarial sólida y confiable.

1.6.- Mecanismos de participación Comunitaria

Las Organizaciones sociales de primer grado participaran con sus capacidades y tendrán que implementar lo aprendido en su comunidad.

1.7.- Relación con Planes del Gobierno

Es importante destacar que el Gobierno Central esta transfiriendo competencias a los Gobiernos Seccionales como Consejos Provinciales y Municipios, principalmente en lo que tiene que ver con el sector Agrícola, la creación de programa de ayuda para ellos, necesariamente debe tener una etapa de capacitación, en manejos de recursos y administración de microempresas, allí es donde vamos ha estar nosotros.



2.- PLAN DE NEGOCIO

2.1.- Tamaño y tendencia del mercado

2.1.1.- Tamaño de mercado global.- El mercado de comerciantes en la ciudad de Babahoyo con unos 1.500 comerciantes formales, el mismo que crecerá a medida que implante mayores controles del SRI hacia zonas periféricas incorporando a tiendas, bazares bares etc., además con la inauguración del Malecón de la Ciudad de Babahoyo en Julio del 2006 generará nuevos negocios.

La población total de Babahoyo según el último censo del INEC estaba en los 132.824 habitantes, con una PEA de 47.141 personas.

Del total de la población un alto porcentaje se concentra en la ciudad siendo casi un 58 de población urbana. con un 51 % de hombres, y 49 % de mujeres. (fuente Infoplan).

2.2.-Cuánto estarían dispuestos a pagar por mi servicio?

La implantación a partir de Enero del 2006 del control denominado ANEXO TRANSACCIONAL por el SRI, para lo cual se necesita equipos de computo y acceso de Internet, los clientes consideran un precio razonable \$ 50,00 mensuales. Existiendo algunos que deban pagar mas por el volumen de información, pero que no son la moda por lo tanto consideramos para el análisis este precio como el mas razonable y asequible.

Al momento que llegemos a nuestra meta, quien desee ingresar cliente, deberá pagar un valor mas alto, lo que nos afianzara la clientela tradicional, y



generara ingresos adicionales con un poco de esfuerzo en el nivel de trabajo.

2.3.- Cuántos Clientes comprarían mi servicio?

Con el análisis de mercado se determina que podemos llegar a captar el doble de la cartera tradicional, lo que representa un 4 % del total del mercado es decir 60 clientes, necesitando informar nuestro servicio en los medios de comunicación, lo que no hemos hecho antes.

2.4.- La Competencia.- Esta representada por 14 empresas formales que brindan igual servicio, a más de varios contadores que trabajan para empresas medianas y grandes tanto del sector público como del sector privado y que en sus momentos libres, atienden clientes. (Ver anexo seis)

De esta competencia solo una mantiene, como lo hace la nuestra, convenios con empresas que nos informan sobre los cambios en materia tributaria, ocurridos cada mes.

Los demás sobreviven con información obtenida de quienes la obtenemos primero, esto nos da una ventaja sobre nuestra competencia.

La fortaleza de la competencia es su capacidad de sobrevivir con gruesos errores en declaraciones que les ha costado mucho dinero a sus clientes, además tres están muy bien ubicados con oficina en el primer piso y con acceso a la calle.



2.5.- Los Proveedores.- Para la prestación de nuestro servicio se debe adquirir formularios un 103 y un 104 cuyo costo está entre 0,80 centavos a un dólar, por lo que para este plan consideramos un costo variable de 2 dólares por cliente que en porcentaje representa el 4 % de las ventas.

Estos formularios se encuentran en librerías, imprentas, bazares, etc. Por lo que no existe problemas de abastecimiento.

2.6- Fracción del mercado y ventas.- Del total de comerciantes formales de la ciudad nuestra participación es apenas del 2 % en cinco años de actividad. Nuestra aspiración es llegar a captar el 4 % de la misma.

El nivel de ventas actual es de 1.500,00 dólares mensuales de los 30 clientes que es nuestra base y soporte en cualquier error que pudiera hacer fracasar el emprendimiento.

Esperamos elevar ese volumen de ventas hasta 3.000 dólares, que significa atender a 60 clientes con un costo mensual de 50 dólares cada uno.

SEGMENTO DEL MERCADO															
CONCEPTOS	AÑO UNO														
	1er. Trimestre			2do. Trimestre			3er. Trimestre			4to. Trimestre			AÑO UNO	AÑO DOS	AÑO TRES
	1m	2m	3m	1m	2m	3m	1m	2m	3m	1m	2m	3m			
Total comerciantes	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1600	1700
Fracción del mercado	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	6%	8%
Volumen de ventas \$	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	4800	6800

2.7.- RECURSOS DISPONIBLES



2.7.1.- RECURSOS HUMANOS

Director o Administrador

EDGAR QUIÑONEZ NAVARRETE

46 AÑOS

CASADO

TRES HIJAS

Contador Público Auditor con Título de tercer nivel otorgado por la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo.

Veinte años de experiencia, experto en tributación, expositor de seminarios.

Capacidad de comunicación, oral y escrita.

Conocimientos de Contabilidad computarizada, manejo de utilitarios.

Asistente Contable

AYDEE LEON BAZAN

43 AÑOS

CASADA

TRES HIJAS

Contadora Bachiller con dos años de experiencia, experta en tributación, con varios cursos y seminarios, excelente relaciones interpersonales.

Auxiliar Contable



EVELIN QUIÑONEZ LEON

17 AÑOS

SOLTERA

ESTUDIANTE DEL PRIMER AÑO DE LEYES (UNIANDÉS)

Bachiller Contable con un año de experiencia experta en declaraciones tributarias, experta en digitación de Anexos Transaccionales.

Dominio de procesador de texto Word y hoja de cálculo Excel.

2.7.2.- Equipos

Computadora portátil dell	1.500,00
Computadora 2	2.000,00
Impresoras 3	400,00
Telefonos Panasonic 2	300,00

2.7.3.- Mobiliario

Escritorios	300,00
Vitrinas	500,00

TOTAL CINCO MIL DOLARES EN EQUIPOS Y MOBILIARIO.



2.8.- VALOR DE LA INVERSION INICIAL

Para iniciar nuestro Plan de Negocio, se requieren quince mil dólares de inversión, para comprar equipos de computo y mobiliario necesario, tanto para el servicio tributario como para el Centro de Capacitación Babahoyo. (VER ANEXO UNO INVERSION INICIAL). Además de un mil doscientos diez dólares, para capital de trabajo inicial.

RELACION DE GASTOS DE ESTABLECIMIENTO DE LA EMPRESA

CAPÍTULO	CONCEPTO	Valoración
Local		1.100
	Depósito por alquiler	900
	Limpieza del local	100
	Reformas del local	100
Suministros		90
	Compañía Eléctrica	20
	Compañía de Aguas	10
	Compañía Telefónica	60
Mobiliario y Material de Oficina		15.020
	Mobiliario de Oficina	5.600
	Material de Oficina	20
	Equipo de oficina	3.500
	Telefonía	500
	Equipos informáticos	5.400
TOTAL:		16.210

La Capitalización para obtener este monto de inversión, se obtendrá solicitando un préstamo al sistema financiero por \$ 10.000,00 dólares a tres años plazo con pagos mensuales, con una tasa de 12 % anual. (VER ANEXO TRE TABLA DE AMORTIZACION)

La diferencia se obtendrá de recursos propios de la sociedad conyugal



2.9.- PROCESO DE PRODUCCION DEL SERVICIO

El mantenimiento del aspecto tributario de nuestros clientes, precisa la organización de los mismos, de acuerdo al día de vencimiento de sus declaraciones, considerando el noveno dígito del RUC.

NOVENO DIGITO RUC	DIA DE DECLARACION
1	10
2	12
3	14
4	16
5	18
6	20
7	22
8	24
9	26
0	28

De acuerdo a esta tabla distribuimos las labores.

La Auxiliar Contable, ingresa la información, en el sistema de ANEXOS TRANSACCIONALES.



Con la impresión del Anexo Transaccional, el Director procede a elaborar el borrador de la declaración, para que exista concordancia, evitando diferencias con la administración tributaria.

Con este borrador la Asistente Contable elabora la declaración solicita firmas y envía al banco para su ingreso.

El Director procede a cargar la información de los anexos transaccionales mediante Internet, y verifica luego de 48 horas que la información es correcta.

La Asistente Contable elabora factura y procede a cobrar la mensualidad respectiva.



3.1.- ESTUDIO FINANCIERO

El presente Proyecto de inversión considera alcanzar un nivel de ventas 60 clientes mensuales a un precio de 50 dólares por cliente, en cuanto al servicio Tributario. Lo que representa un ingreso mensual del 3.000,00 dólares

Para brindar el servicio se requiere tres personas cuyo sueldo genera un egreso mensual de Un mil setecientos cuarenta 00/100. Considerando sueldo básico y beneficios sociales. (ANEXO CUATRO)

Para realizar las declaraciones se necesita un formulario 103 y un formulario 104, cuyo costo es de aproximadamente dos dólares. Por lo que el Costo Variable en formulario es de 120 dólares al mes.

El costo de Alquiler de una oficina requiere \$ 300,00 dólares.

Los gastos generales alcanzan la suma 255 mensuales.

Y para publicidad se utilizaran 250 dólares que corresponden al pago por cuñas radiales y publicaciones en los periódicos de la localidad.

Mientras que para la Capacitación se considera una participación de 40 personas por mes a un precio de 50 dólares cada uno. Lo que nos representa un ingreso de 2.000,00 dólares. Considerando que en publicidad, break, materiales y capacitadores, se debe consumir el 50 % de estos ingresos. Para la realización de estos eventos el socio estratégico es Prolocal.



Escuela
Litoral - C

Escuela Superior Politécnica del
Litoral - C

DATOS GENERALES

1- Nombre de la empresa **SECANTAD**

2- Primer Año **2007**

3- Orden de los meses

ENERO	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP	OCT	NOV	DIC
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

4- Venta NETA MENSUA 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000 | 3.000

Costos directos

5- Stock Inicial 0

6- Stock Mínimo 0,0

7- Margen bruto en % 100,0%

8- Gastos variables
 Formularios 4,0%

9- Personal Salarios más prestaciones por producción de servicios

Management		1
Director	637	1
Personal de Producción o prestación del servicio		2
Asistente Contable	325	1
Auxiliar contable	213	1

Gastos de Ventas y Marketing

10- Publicidad y promo

Publicidad	ENERO	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP	OCT	NOV	DIC
Publicidad	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3.000



Gastos de Administración y Generales

12- Gastos Generales	ENERO	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	
Alquileres	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	
Alquileres	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
Gastos Generales	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	3.060
Suministros (electricidad, agua)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Correos y transportes	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Comunicaciones (teléfono)	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Material de Oficina	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Limpieza y mantenimiento	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Capacitación	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Imprevistos	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600

Ingresos y gastos por servicios Capacitación

Seminario con asistencia de 40 personas a un precio de 50 dolares. Un seminario por mes

	ENERO	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC	
13- Ingresos	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
14- Gastos	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000

Cobros a los clientes

15- Plazo de pago.

% pago en el MES 100,0%

% pago a 30 días 0,0%

Otros

16- % Impuestos sobre 10,0%



Escuela
Litoral - (



Escuela
Litoral - (

PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS					
	2007	2008	2009	2010	2011
Ventas Netas	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
+ Otros ingresos de explotación	-	-	-	-	-
- Compras consumidas	1.240,00	1.240,00	1.240,00	1.240,00	1.240,00
- Gastos de personal	14.100,00	14.100,00	14.100,00	14.100,00	14.100,00
- Gastos de publicidad y MKT	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
- Gastos Generales	6.660,00	6.660,00	6.660,00	6.660,00	6.660,00
=RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
- Dotación de amortizaciones	2.742,30	2.742,30	2.742,30	2.742,30	2.742,30
- Variaciones provisiones de tráfico					
=RESULTADO de EXPLOTACION (BAI)	8.257,70	8.257,70	8.257,70	8.257,70	8.257,70
+ Ingresos financieros					
- Gastos financieros	1.042,00	668,00	248,00		
=RESULTADO ACT. ORDINARIAS	7.215,70	7.589,70	8.009,70	10.311,50	10.311,50
+ Ingresos extraordinarios	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
- Gastos extraordinarios	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
=RESULTADO ANTES IMPUESTOS (BAI)	19.215,70	19.589,70	20.009,70	22.311,50	22.311,50
- Impuesto sobre Beneficio (10%)	1.921,57	1.958,97	2.000,97	2.231,15	2.231,15
=RESULTADO DEL EJERCICIO (BDII)	17.294,13	17.630,73	18.008,73	20.080,35	20.080,35



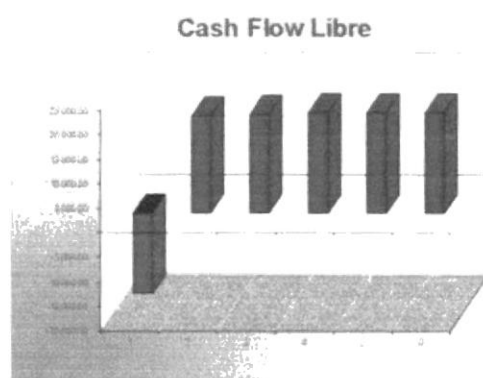
Con estos valores de ingresos y gastos obtenemos los Estados de Resultados, para los cinco años que se consideran del proyecto, obteniendo una utilidad de siete mil doscientos dólares en cuanto el servicio tributario considerando el pago de intereses, aumentando la utilidad por los servicios de Capacitación la utilidad sube hasta diez y siete mil doscientos dólares. En los anexos tres, cuatro y cinco encontramos los valores por depreciaciones, intereses y sueldos.

El valor del costo variable se asigna un 4 % de los ingresos por compra de formularios.

3.2.- ANALISIS DE LAS CIFRAS

3.2.1.- FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA SECUNDAD						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total Ingresos		36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Gastos Operativos		25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
Ingresos Extraordinarios		24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
Gastos Extraordinarios		12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Amortizaciones		2.742,30	2.742,30	2.742,30	688,50	688,50
BENEFICIO antes de impuestos e intereses	-	20.257,70	20.257,70	20.257,70	22.311,50	22.311,50
Impuestos		1.921,57	1.958,97	2.001,07	2.231,15	2.231,15
BENEFICIO NETO antes de intereses	-	18.336,13	18.298,73	18.256,63	20.080,35	20.080,35
Amortizaciones	-	2.742,30	2.742,30	2.742,30	688,50	688,50
Intereses		1.042,00	688,00	247,00	-	-
Necesidad Operativa de Fondos (NOF)	16.210,00					
Flujo de Caja Libre	- 16.210,00	20.036,43	20.353,03	20.751,93	20.768,85	20.768,85





3.2.1.- CALCULO DE LA TIR Y VAN

SECONTAD Cálculo del VAN y el TIR						
VAN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Importe de la INVERSIÓN	16.210					
Cash Flow previsto	-16.210	20.036	20.353	20.752	20.769	20.769
Tasa de descuento (tipo de interés)	12,0%					
Valor Actual Neto - VAN		51.481,8				
Tasa Interna de Rentabilidad - TIR		122,6%				

3.2.2.- PERIODO RETORNO

SECONTAD Plazo de Retorno de la Inversión						
PERIODO RETORNO	INICIAL	1	2	3	4	5
Importe de la INVERSIÓN	16.210					
Cash Flow previsto		20.036	20.353	20.752	20.769	20.769
Cash Flow acumulado		20.036	40.389	61.141	81.910	102.679
Retorno al		1 ^o año				





3.2.3.- PUNTO DE EQUILIBRIO

CUENTAS	VALORES MES	TOTALES	%
COSTO VARIABLE		120	6,00
Formularios	120		
COSTO FIJO		1980	94,00
Sueldos	1175		
Publicidad	250		
Alquiler	300		
Gastos generales	255		
TOTAL		2100	100,00

PRECIO X CANTIDAD = COSTO FIJO + COSTO VARIABLE

$$50 (X) = 1,980.00 + 120$$

$$50X = 2,100$$

$$X = 2,100/50$$

$$X = 42$$

El punto de equilibrio se encuentra con la atención de 42 clientes, siendo que nuestro proyecto busca captar 60 clientes nuestro margen es de 18 clientes



CONCLUSIONES

Nuestro Plan de Negocio tiene una base que impedirá fracasar al tener un sustento en una cartera tradicional de 30 clientes.

Hemos propuesto una meta de 60 clientes que es sumamente discreta, conociendo la tendencia de crecimiento de la población, esta cantidad nos permite no sobredimensionar los ingresos.

El análisis de la cifras indican, positivamente que este es un negocio con futuro, con una TIR de 122 % y con periodo de retorno de la inversión de un año.

El servicio Tributario, tiende a crecer en los próximos años, en la medida que la Administración del Servicio de Rentas Internas mejore sus controles, por lo que existirá una mayor demanda de especialistas en este tema. SECONTAD estará ahí marcando la diferencia, con el sello de lo bien hecho, que identifica a quienes han pasado por las aulas centenarias de la ESPOL.



ANEXOS

ANEXO UNO ESTABLECIMIENTO DE INVERSIONES						
Compra Activos						
Activos				FORMA DE PAGO		
Descripción	Importe	Amortización		CASH	LEASING	
		Años	% Residual	Importe	Importe	Años Interés
1- Activos Corto Plazo	15.000					PAGOS
Computador portatil Dell	1.800	3	10%	1.800		
Computador portatil Dell	1.800	3	10%	1.800		
Computador portatil Dell	1.800	3	10%	1.800		
Proyector Epson 2000 Lumines	1.500	3	10%	1.500		
Copiadora Xerox	2.000	10	10%	2.000		
Fax lexmark	300	10	10%	300		
Telefono inalambrico Panasonic	200	10	10%	200		
Silla de Gerencia	300	10	10%	300		
Sillas tipo secretaria	200	10	10%	200		
Sillas tipo secretaria	200	10	10%	200		
Juego de Muebles de recepcion	800	10	10%	800		
Escritorio	300	10	10%	300		
Escritorio	300	10	10%	300		
Escritorio	300	10	10%	300		
sillas y mesas para capacitacion	3.000	10	10%	3.000		
Pizarra acrilica grande transportable	200	10	10%	200		

ANEXO DOS

3- Capitalización					
3.1- Capital					6.210
3.2- Inversores (socios)					
Aydee Leon Bazan	3.105		50,00%		
Nombre	3.105		50,00%		
3.3- Préstamos					
1- Préstamos corto plazo		Importe	Años	Interés	Pagos
2- Préstamos Largo Plazo					
Sistema Financiero	10.000		3	12,0%	12



ANEXO TRES

DETALLE DEL PRESTAMO						
VALOR INVERSION: 15.000,00						
RECURSOS PROPIOS: 6.,210.,00						
PRESTAMO: 10,000,00						
PLAZO : TRES AÑOS						
PAGOS MENSUALES						
TASA: 12 %						
Pago Nº	Saldo inicial	Pago programado	Pago total	Capital	Intereses	Saldo final
1	10.000,00	332,14	332,14	232,14	100,00	9.767,86
2	9.767,86	332,14	332,14	234,46	97,68	9.533,39
3	9.533,39	332,14	332,14	236,81	95,33	9.296,58
4	9.296,58	332,14	332,14	239,18	92,97	9.057,41
5	9.057,41	332,14	332,14	241,57	90,57	8.815,84
6	8.815,84	332,14	332,14	243,98	88,16	8.571,85
7	8.571,85	332,14	332,14	246,42	85,72	8.325,43
8	8.325,43	332,14	332,14	248,89	83,25	8.076,54
9	8.076,54	332,14	332,14	251,38	80,77	7.825,16
10	7.825,16	332,14	332,14	253,89	78,25	7.571,27
11	7.571,27	332,14	332,14	256,43	75,71	7.314,84
12	7.314,84	332,14	332,14	258,99	73,15	7.055,84
13	7.055,84	332,14	332,14	261,58	70,56	6.794,26
14	6.794,26	332,14	332,14	264,20	67,94	6.530,06
15	6.530,06	332,14	332,14	266,84	65,30	6.263,22



16	6.263,22	332,14	332,14	269,51	62,63	5.993,71
17	5.993,71	332,14	332,14	272,21	59,94	5.721,50
18	5.721,50	332,14	332,14	274,93	57,21	5.446,57
19	5.446,57	332,14	332,14	277,68	54,47	5.168,89
20	5.168,89	332,14	332,14	280,45	51,69	4.888,44
21	4.888,44	332,14	332,14	283,26	48,88	4.605,18
22	4.605,18	332,14	332,14	286,09	46,05	4.319,09
23	4.319,09	332,14	332,14	288,95	43,19	4.030,14
24	4.030,14	332,14	332,14	291,84	40,30	3.738,30
25	3.738,30	332,14	332,14	294,76	37,38	3.443,54
26	3.443,54	332,14	332,14	297,71	34,44	3.145,83
27	3.145,83	332,14	332,14	300,68	31,46	2.845,14
28	2.845,14	332,14	332,14	303,69	28,45	2.541,45
29	2.541,45	332,14	332,14	306,73	25,41	2.234,72
30	2.234,72	332,14	332,14	309,80	22,35	1.924,93
31	1.924,93	332,14	332,14	312,89	19,25	1.612,03
32	1.612,03	332,14	332,14	316,02	16,12	1.296,01
33	1.296,01	332,14	332,14	319,18	12,96	976,83
34	976,83	332,14	332,14	322,37	9,77	654,45
35	654,45	332,14	332,14	325,60	6,54	328,85
36	328,85	332,14	328,85	325,57	3,29	-



ANEXO CUATRO

INVERSION EN PERSONAL AÑO UNO							
	SUELDO	IESS PATRONAL	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	400,00	48,60	33,33	13,33	16,67	511,93	6.143,20
ASISTENTE	300,00	36,45	25,00	13,33	12,50	387,28	4.647,40
AUXILIAR	210,55	25,58	17,55	13,33	8,77	275,78	3.309,41
TOTALES	910,55	110,63	75,88	40,00	37,94	1.175,00	14.100,01

ANEXO CINCO

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

MAQUINARIAS Y EQUIPOS	CANTIDAD	V/UNITARIO	V/TOTAL	V/RESIDUAL	ANO UNO	ANO DOS	ANO TRES	ANO CUATRO	ANO CINCO
					DEP ANUAL	DEP ANUAL	DEP ANUAL	DEP ANUAL	DEP ANUAL
Computadora portátil dell	3,00	1.600,00	5.400,00	540,00	1.603,80	1.603,80	1.603,80	-	-
Proyector Epson	1,00	1.500,00	1.500,00	150,00	450,00	450,00	450,00	-	-
Fotocopiadora Xerox	1,00	2.000,00	2.000,00	200,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Fax lexmark	1,00	300,00	300,00	30,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
Telefono inalámbrico Panast	2,00	100,00	200,00	30,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
			9.400,00	950,00	2.277,80	2.277,80	2.277,80	224,00	224,00

HUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL	V. RESIDUAL	ANO UNO	ANO DOS	ANO TRES	ANO CUATRO	ANO CINCO
					DEP ANUAL	DEP ANUAL	DEP ANUAL	DEP ANUAL	DEP ANUAL
Escritorios	3,00	300,00	900,00	90,00	81,00	81,00	81,00	81,00	81,00
Escritorios medianos	2,00	200,00	400,00	75,00	32,50	32,50	32,50	32,50	32,50
Sillon de gerencia	1,00	300,00	300,00	30,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00
sillas tipo secretaria	2,00	200,00	400,00	40,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00
pizarra acrílica grande	1,00	200,00	200,00	20,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Sillas y mesas para capacit	30,00	100,00	3.000,00	300,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
			5.200,00	555,00	464,50	464,50	464,50	464,50	464,50

TOTAL DEPRECIACION	TOTAL DEPRECIACION	2.742,30	2.742,30	2.742,30	608,50	608,50
--------------------	--------------------	----------	----------	----------	--------	--------



ANEXO SEIS

DETALLE DE LA COMPETENCIA

- SETRID (TANIA RIVERA)
- SCAT (DIONICIO LEON)
- MIGUEL ANGEL ORTIZ
- JUAN ANDRADE
- ALFREDO QUINTO
- VICTOR PACHECO
- LUIS BRIONES
- JOSE BRIONES
- BOLIVAR MARISCAL
- HUMBERTO DE LA CRUZ
- PATRICIA SALTOS
- NELA PRIETO
- VICENTE BAJAÑA
- MANUEL BAJAÑA
- SECONTAD (EDGAR QUIÑONEZ)