



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL  
LITORAL**

**CENTRO DE EDUCACION CONTINUA**

**DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL**

**VI PROMOCION**

**PLAN DE NEGOCIO**

**CENTRO DE CAPACITACION CONTABLE  
FINANCIERA Y TRIBUTARIA**

**C.C.CONFIT**

**AUTOR**

**CARLOS ENRIQUE BOZA VITERI**

**2006**

# ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	1
Antecedentes	4
I Descripción del Emprendimiento	
1.1 Análisis del sector	6
1.1.1 Ubicación geográfica del Centro de capacitación	7
1.2 Objetivos	
1.2.1 Objetivo General	8
1.2.1 Objetivo Específico	8
1.3 Visión	9
1.4 Misión	9
1.5 Consideración de Genero	9
1.6 Principios Éticos	10
1.7 Impacto Social	12
1.8 Características del emprendedor	13
II El Servicio	
2.1 Análisis del servicio	14
III El Mercado	
3.1 Tamaño del mercado	17
3.2 Los Clientes	17
3.3 Los proveedores	19
3.4 La competencia	19
IV Plan de Mercado	
4.1 Estrategia de precios	21
4.2 Estrategias de ventas	21
4.3 Tácticas de ventas	22
4.4 Estrategia promocional	23
4.5 Políticas de servicios al cliente	23
4.6 Estrategias de distribución	23
4.8 Operaciones	24

4.9	Plan tecnológico	24
V	Organización Administrativa	25
VI	Relaciones Comunitarias	27
6.1	Actividades	27
6.2	Logros y planes de éxito	28
VII	Plan Financiero	
7.1	Inversión	29
7.2	Precio	30
7.3	Cédula de sueldos	31
7.4	Cédula de costos y gastos	32
7.5	Costos Fijos y Variables	33
7.6	Cédula de depreciación de activos	34
7.7	Cálculo del VAN	35
7.8	Cálculo de la TIR	36
7.9	Punto de equilibrio	37
7.10	Periodo de recuperación	39
VIII	Plan de Implantación	
8.1	Programación del proyecto	40
8.2	Cronograma de actividades	41
IX	Conclusiones	42
	Anexos	44



## Resumen Ejecutivo

El Centro de capacitación Contable, Financiera y Tributaria tendrá su sede en el cantón Ventanas de la Provincia de Los Ríos, será una Pymes dirigida a la capacitación de los y las socios de las organizaciones de primer grado y los servidores de las Pymes de nuestra área de acción, su ciclo de vida será de diez años, centro que tiene como visión Ser una Centro de Capacitación de excelencia en el área Contable, financiera y tributaria, contribuyendo al desarrollo del sector organizacional y empresarial de la provincia de Los Ríos, para lo que contará con un emprendedor Profesional en el área Contable y con amplia cultura de planeación, con dotes humanos como el ser comunicativo, visionario y con optimas relaciones humanas; que mantenga una autodisciplina, imaginativo, líder y con vocación al trabajo.

El C.C.CONFIT, brindará servicios de capacitación modalidad presencial modular, distribuida en 5 módulos con una duración de 20 horas cada uno, otorgando un certificado de prácticos en contabilidad, finanzas y tributación, para brindar nuestros servicios contaremos con la infraestructura altamente calificada, profesionales actualizados permanentemente, equipos de audiovisual acorde al avance de la tecnología, laboratorios de prácticas para los participantes, programas contables y tributarios actualizados, material de apoyo y una logística social y humana.

Los costos de los servicios a brindar estarán muy por abajo, es mas se darán facilidades de pagos tanto para las organizaciones y las empresas que envíen a los socios o empleados a los diferentes talleres de tal forma que les resulte accesible. Cada taller para



nuestra empresa tendrá un costo de 23 dólares por participante, lo que nos deja un margen de \$7,00 de utilidad lo que representa aproximadamente el 23% de los ingresos y los asesoramientos nos representan un costo de \$ 30,00 por cliente quedándonos un margen de utilidad de \$ 10,00; para iniciar nuestras actividades se contará con el 5% de los comerciantes y las organizaciones que se encuentran con el apoyo de PROLOCAL, teniendo siempre nuestra mirada a satisfacer la demanda de las organizaciones campesinas y como un pilar fundamental para nuestras empresas lograremos incorporar un mayor número de los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón.

El C.C.CONFIT, realizara convenios con los PYMES, y alianzas con organizaciones gubernamentales con lo que asegurará mantener clientes en forma permanente y con visión de superación, contribuyendo al desarrollo sostenible local. Para la promoción de nuestro sus servicios se realizarán campañas publicitarias de puerta a puerta manteniendo entrevista con los posibles clientes a quienes le entregaremos trípticos con la información precisa.

Para nuestros clientes y posibles clientes tendremos a disposición una línea telefónica, una página Web y nuestro correo electrónico para que puedan realizar consulta de manera gratuita, servicio que no es brindado por la competencia. La distribución de los servicios será in house.

Para el desarrollo de las actividades el emprendimiento contará con 5 funcionarios que mantendrán un accionar de ir y venir con lo que se da un mejor flujo de nuestros servicios, para el desarrollo de los talleres de capacitación el C.C.CONFIT, contratará profesionales



que tendrán una relación profesional con la empresa, mismos que serán remunerados por prestación de servicios.

De acuerdo al estudio financiero tenemos que la inversión es recuperable en dos años cinco meses, lo que nos permite da por descontado que tenemos una buena rentabilidad, lo que se reafirma al determinar el VAN con un 30 %, mismo que nos da un valor de \$6.187,62 y una TIR del 53,83 %, índices que reafirman la implementación del centro de capacitación y poder aportar al desarrollo local de nuestro cantón.



## **Antecedentes.**

La necesidad de controlar y obtener información veraz y fidedigna de las diferentes actividades desplegadas en la búsqueda del desarrollo económico y social, así como la intervención de los gobiernos en pos de mantener controles y generar ingresos por medio de los impuestos y tributos para financiar parte de sus ingentes necesidades presupuestarias. Se ha dado lugar a la creación de los sistemas y procedimientos contables, políticas, leyes y reglamentos en lo relacionado al área administrativa, financiera y tributaria de las organizaciones de cualquier tipo que se dediquen a la generación de actividades económicas, principalmente en nuestra época donde se detecta aún insipiente en conocimientos contables, financieros y tributarios en las entidades expresadas. Es imprescindible generar un cambio en el status quo actual.

El cantón Ventanas de la Provincia de los Ríos correspondiente a la micro región ESTRIBACIONES DE LOS ANDES cuenta con una población económicamente Activa de 24220 habitantes. En su cabecera cantonal existen aproximadamente 1000 comercios cuya propiedad está regentada por personas naturales, por otra parte hay aproximadamente 3720 personas en 186 organizaciones. Tanto las personas naturales y las organizaciones están generando varios emprendimientos empresariales dedicados a la producción y comercialización de diferentes productos y/o prestación de servicios en aras de fortalecer un desarrollo humano sostenible en la población y sus comunidades, pero no cuenta con la información oportuna de las reglamentaciones establecidas por los diferentes organismos de control, por lo que amerita crear una empresa que



brinde el servicio de asesoramiento y capacitación en el área contable, presupuestaria, financiera y tributaria accesible a las personas naturales y jurídicas del entorno.

Dado este enfoque de la actividad empresarial que se desarrolla en el cantón Ventanas y vista la necesidad de la capacitación sistemática, permanente y oportuna, a un más cuando las leyes y reglamentos están en constantes reformas y que los empresarios y dirigentes así como los Bachilleres del área contable no cuenta con los conocimientos, habilidades y destrezas en el área contable, financiera y tributaria siendo estos de mucha importancia para la administración y el cumplimiento de las leyes contables, financieras y tributarias , ha motivado la creación de una empresa que se dedique a la prestación de los servicios de asesoría y capacitación en el área contable, financiera y tributaria.



## **I. DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO**

### **1.1 ANÁLISIS DEL SECTOR**

El centro de capacitación Contable, Financiera y Tributaria, por su naturaleza, tiene como segmento a las organizaciones campesinas y a los comerciantes del Cantón Ventanas, Provincia de los Ríos.

Las Organizaciones Campesinas y los Comerciantes del cantón Ventanas, tienen un alto nivel de desconocimiento 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 la mayoría de los comerciantes se han formado por empirismo, los dirigentes de las organizaciones carecen de una formación básica elemental sobre aspectos técnicos del área financiera y tributaria.

Es importante destacar que en el sector de las organizaciones campesinas existen bajos ingresos económicos, pero con el fortalecimiento brindado por PROLOCAL y el complemento con los proyectos productivos, están logrando fortalecer sus ingresos, con los que con una adecuada administración permitirán darles una sociedad mas justa. En el segmento de los comerciantes si tienen un rendimiento financiero que les permita capacitarse y mantener un asesoramiento de tal forma que sus empresas se conviertan más productivas y establezcan políticas y estrategias encaminadas al logro del éxito y el cumplimiento de sus obligaciones rendimiento para con el estado.



El establecimiento de este tipo de empresa tiene como obstáculos la poca importancia que los contribuyentes le dan a la parte económica, situación que no tiene un alto peso en el desarrollo de las actividades de prestación de servicios de capacitación dado que con una visualización y campaña estratégicas se logra incursionar en un alto porcentaje de los comerciantes.

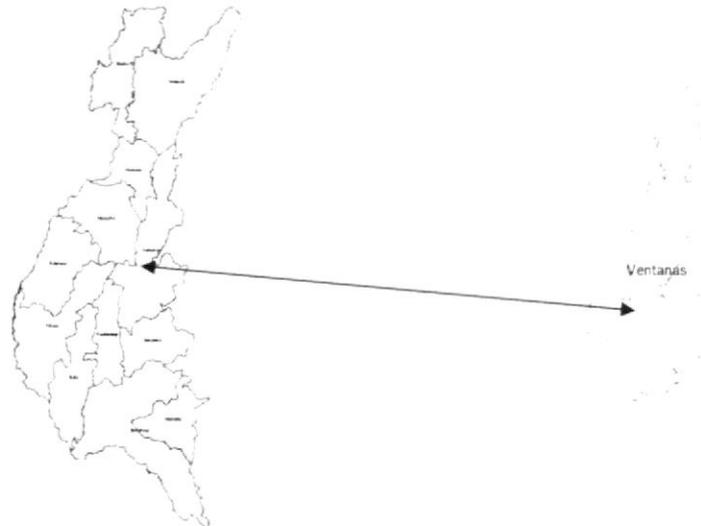
La implantación de este tipo de empresa no cuenta con competencia directa en el mercado, ya que solo se brindan servicios directos de realización de los procesos contables y el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Para la presentación de los servicios de capacitación tenemos como clientes a los comerciantes y los miembros de los comerciantes y los miembros de las organizaciones campesinas, como es un servicio personalizado contamos con proveedores a los profesionales que existen tanto en el cantón Ventanas como en la Provincia de los Ríos. De ingresar nuevas empresas con los mismos fines la nuestra estará en constante monitoreo de los nuevos clientes y tiene la perspectiva de ampliarse a otros cantones aledaños al nuestro, tales como Urdaneta, Pueblo viejo, Echeandía, Quevedo, etc.

### **1.1.1 Ubicación Geográfica del Centro de Capacitación.**

El Centro de Capacitación Contable, Financiera y Tributaria (C.C.CONFIT) tendrá su sede en la ciudad de Ventanas, provincia de Los Ríos, mismo que estará dedicado a la capacitación de dos sectores vulnerables en las áreas contables y financieras, tales como los miembros de las organizaciones del agro del cantón y a los servidores de las Pymes del mismo.



## UBICACIÓN GEOGRÁFICA



## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 General

Cultivar la cultura contable, financiera y tributaria en un 75 % de las organizaciones sociales y las personas naturales dedicadas a la micro, pequeña y mediana empresa, asentadas en el cantón Ventanas Provincia de Los Ríos, para que se optimicen los recursos y se haga de las leyes y reglamentos una norma que brinde el mayor beneficio a las entidades involucradas.

### 1.2.2 Objetivos Específico

1.2.2.1 Mantener el posicionamiento del centro de capacitación como un centro especializado en los servicios contables, financieros y tributarios de tal forma que se logre una mejor gestión administrativa y financiera de las organizaciones campesinas y de la Pymes del cantón Ventanas.



1.2.2.2 Capacitar a 1200 miembros de las organizaciones campesinas y funcionarios de las Pymes así como asesorar a 50 empresas en forma permanente en lo relacionado con la contabilidad, finanzas y tributación.

1.2.3.3 Obtener una rentabilidad de seiscientos setenta dólares mensuales, generados por la capacitación y el asesoramiento brindado a los integrantes de las organizaciones campesinas y las Pymes del cantón Ventanas.

### **1.3 Visión.**

Ser una Centro de Capacitación de excelencia en el área Contable, financiera y tributaria, contribuyendo al desarrollo del sector organizacional y empresarial de la provincia de Los Ríos.

### **1.4 Misión.**

Contribuir al desarrollo empresarial y organizacional, en el cantón Ventanas Provincia de Los Ríos.

### **1.5 Consideración de Género.**

En el área contable y financiera ya se encuentra insertada una participación del sexo femenino en un aproximado del 30 % en las Pymes, pero en las organizaciones campesinas carecen de profesionales en esta área, por lo que el C.C.CONFIT dirigirá una capacitación especializada hacia el sector femenino, de tal forma que estas agrupaciones en un mañana muy cercano cuenten con el



personal capacitado en estas áreas y que por lo meno el 40 % sean mujeres.

## **1.6 Principios Éticos.**

El código de Ética del centro C.C.CONFIT está conceptuado como un instrumento formativo integral, en base a los principios generales de responsabilidad, honestidad liderazgo, perseverancia, laboriosidad, humildad y fortaleza.

### **1.6.1 Responsabilidad.**

Es la acción de la conciencia acerca de las consecuencias que tienen todas las acciones que hacemos o dejamos de hacer sobre nosotros mismos o sobre los demás. La responsabilidad garantiza el cumplimiento de los compromisos adquiridos y genera confianza y tranquilidad entre las personas.

El código convoca a ser responsables y consecuentes con los demás y especialmente con la naturaleza, ya que de ellas se nutre tanto el cuerpo como el espíritu, en todos los momentos de la vida.

### **1.6.2 Honestidad.**

Es el comportamiento con transparencia con los demás, es decir no oculta nada, lo que brinda paz y tranquilidad.

La honestidad es un principio formativo que garantiza la integridad. Los proyectos humanos entre personas honestas son de alta



factibilidad de desarrollo, lo que genera una confianza colectiva y da fuerza de mucho valor.

### **1.6.3 Liderazgo.**

Situación de superioridad en que se halla una empresa, un producto, una persona o un sector económico dentro de su ámbito. Rol de la responsabilidad en el análisis de grupos pequeños. Influencia que se puede ejercer sobre una colectividad.

### **1.6.4 Perseverancia.**

El principio es conocer, comprender y persistir con paciencia, tenacidad y firmeza en la construcción de la ética de los emprendimiento o proyectos que se considere importantes, con patrones de comportamiento moral aplicables en todos los espacios de la vida de los seres vivos.

### **1.6.5 Laboriosidad.**

Es la tenacidad que se brinda a la realización de una labor determinada. Esfuerzo que se realiza para conseguir algo por uno mismo o con la ayuda de los demás. Esta acción permite que se haga realidad lo planificado en los emprendimientos empresariales.

### **1.6.6 Humildad.**

Es la conciencia que tenemos de lo que somos de nuestras fortalezas y debilidades como seres humanos y que nos impide por lo tanto creemos superiores a los demás. Si los emprendedores realizan su actividad con humildad no se sobrestiman ni maltratan



a los menos favorecidos que ellos del ámbito social, económico o de educación. El principio de la humildad es una condición indispensable que permite al ser humano aprender a aprender, a desaprender y a reaprender, considerando que es ella la que nos permite tener una conciencia plena de nuestro escaso conocimiento frente a la inmensidad del universo y a la sabiduría de la naturaleza, así como a los conocimientos y experiencia atesorados por la humanidad a lo largo de nuestra historia.

### **1.6.7 Fortaleza.**

Es la capacidad que nos permite fieles a nuestras convicciones y hacerse frente con firmeza y energía a las diferentes situaciones que se presenten dentro del accionar empresarial, este principio le brinda a los emprendedores un aplomo y serenidad que les permita conservar la compostura en las diferentes situaciones que se presenten en el desarrollo de las actividades de la empresa, lo que genera confianza y tranquilidad entre quienes lo rodean.

### **1.7 Impacto Social.**

El centro de Capacitación Contable, Financiera y Tributaria se crea con el propósito de capacitar específicamente a los miembros de las diferentes organizaciones sociales para fortalecer sus estructuras y lograr los líderes con capacidad de gestión en las áreas de las finanzas y la tributación. Por otra parte se extenderá con sus servicios hacia las Pymes, dado que estas no cuentan con la formación pertinente para su desarrollo armónico con el avance de la ciencia y la tecnología; logrando fortalecer un desarrollo local armónico, con responsabilidad y justicia social.



## 1.8 Características del Emprendedor

El director del C.C.CONFIT será un emprendedor que cumpla con las siguientes características:

- **En lo Técnico Profesional**
  - ✓ Profesional en el área Contable o afines
  - ✓ Poseer amplia cultura de planeación
  
- **En lo Humano**
  - ✓ Tiempo Completo
  - ✓ Seguridad
  - ✓ Comunicativo
  - ✓ Buenas Relaciones Humanas
  - ✓ Visionario
  
- **En lo Cultural**
  - ✓ Autodisciplina
  - ✓ Abierto a sugerencias
  - ✓ Imaginativo
  - ✓ Líder
  - ✓ Culto
  - ✓ Vocación para el trabajo
  
- **En lo Social**
  - ✓ Responsable
  - ✓ Buenas Relaciones Interpersonales



## II EL SERVICIO

### 2.1 ANÁLISIS DEL SERVICIO

El centro de capacitación Contable, Financiera y Tributaria, brindará los siguientes servicios.

- ✓ Talleres Modulares Personalizados
- ✓ Talleres Modulares de 8-16-20 horas
- ✓ Aula pedagógica
- ✓ Costos bajos
- ✓ Cupos de 25 participantes por taller
- ✓ Materiales de trabajo incluidos
- ✓ Mobiliarios comfortable
- ✓ Temas de actualidad en las áreas de contabilidad, finanzas y tributación.
- ✓ Programas del SRI
- ✓ Servicios de contabilidad
- ✓ Logística permanente
- ✓ Asesoría personalizada en organizaciones sociales y en la micro, pequeña y mediana empresa del Cantón Ventanas.
- ✓ Publicación de una página Web con la información actualizada.
- ✓ Talleres de capacitación en el manejo de software relacionado con la contabilidad y la tributación.

Los servicios que brindará C.C.CONFIT tendrá como usuario a las organizaciones campesinas; la micro, pequeña y mediana empresa del Cantón Ventanas, lo que permitirá que las organizaciones y los empresarios del sector mantengan correctos resultados de la situación financiera y una buena cultura tributaria.

C.C.CONFIT en el sector que ha previsto brindar sus servicios tiene como competidores a los profesionales que brindan servicios en



esta áreas, pero mantienen una marcada diferencia debido a que los profesionales solo brindan sus servicios para su cumplimiento de las tareas, mientras que nuestra empresa se dedicará a la capacitación permanente de los dirigente de las organizaciones campesinas y sus asociados, así como de los empresarios y sus colaboradores, lo que da como resultante el tener una sociedad fortalecida y de calidad.

Las ventas de nuestros servicios son las siguientes:

- ✓ Atención esmerada
- ✓ Actualización permanente
- ✓ Tutores especializados
- ✓ Legislación en medios magnéticos
- ✓ Información en línea
- ✓ Asesorías personalizadas
- ✓ Financiamientos directos
- ✓ Costos accesibles
- ✓ Atención al cliente esmerada
- ✓ Soluciones no problemas.

La competencia no logra establecerse en el mercado debido a que solo buscan el beneficio propio y no han dirigido su mirada a la capacitación de los demás, capacitación que permitirá que se fortalezcan los miembros de las entidades o empresas y mantengan las mejores estrategias para llegar a satisfacer las necesidades prioritarias y no tengan que incumplir las normas y reglamentaciones establecidas.

Para brindar nuestros servicios contaremos con la infraestructura altamente calificada, profesionales actualizados



permanentemente, equipos de audiovisual acorde al avance de la tecnología, laboratorios de prácticas para los participantes, programas contables y tributarios actualizados, material de apoyo y una logística social y humana.

Como debilidades de nuestros servicios se tienen la falta de recursos para cubrir el coste de los talleres y de la asesoría, el cambio constante de las reglamentaciones y la apatía de los empresarios por apropiarse de conocimiento que le permitirán un mejor desempeño de sus empresas.

Para contrarrestar las debilidades, se esta previendo brindar los servicios con costos accesibles y con financiamiento, mantener actualizado a nuestros tutores y concienciar a nuestros clientes de la utilidad que les revertirá el encontrarse preparados en materia contable y tributaria.



### **III EL MERCADO**

#### **3.1 Tamaño del Mercado**

C.C.CONFIT, tiene sus asentamiento en la cabecera cantonal de Ventanas, pero su accionar se desplegará a sus parroquias como son Zapotal y Quinsaloma y a sus recintos. El Cantón Ventanas esta ubicado en el centro de la provincia de los Ríos, limita con los cantones de Quevedo, Mocache, Puebloviejo, Urdaneta, Echeandía de la provincia de Bolívar y Moraspungo de la provincia de Cotopaxi.

Existen aproximadamente 1000 propietarios de la micro, pequeña y mediana empresa, lo que con un promedio de tres personas por empresa tendríamos unos 3000 usuarios de los cuales nuestra empresa extenderá su cobertura cubrir el 60% por otra parte se cuenta con 3720 clientes agrupados en 186 organizaciones de campesinos de las cuales nuestros posibles clientes son un 60%, para los talleres de capacitación. Para las asesorías el C.C.CONFIT tiene una cobertura del 5 % del universo lo que da un total de 50 emprendimientos.

#### **3.2 Los Clientes**

Los futuros clientes de C.C.CONFIT, son organizaciones campesinas y los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa.

Nuestros clientes consumidores del servicio están ubicados tanto en el sector rural como en el urbano del Cantón Ventanas, con la perspectiva de ampliarnos a otros cantones vecinos, los que



decidirán tomar nuestros servicios debido a las exigencias que cada día ejercen especialmente el Servicio de Rentas Internas y por otra parte las posibilidades de poder acceder a financiamientos estatales con apoyo gubernamental internacionales.

De los diálogos que se mantuvieron durante la aplicación de las entrevistas y las encuestas se pudieron apreciar opiniones como las que siguientes.

- ✓ Esto hace mucha falta a nuestro pueblo.
- ✓ Ya era hora de que alguien se preocupen por hacer accesible la capacitación en temas de mucha importancia como la contabilidad y el SRI.
- ✓ Esperamos que los talleres sean dado para todas las clases sociales.
- ✓ Es digno de felicitar esta idea de formar una empresa que nos ayude a no cometer errores en el desarrollo de nuestras actividades.

Los entrevistados que se presentaron un poco apáticos a los servicios que se brindaban manifestaban lo siguiente:

- ✓ Esto nos costaría mucho dinero
- ✓ Ya estamos viejos para estudiar.

Para contrarrestar la apatía de ciertos comerciantes y miembros de las organizaciones, estaríamos dando ciertas reuniones sin costo para lograr que se interesen en nuestro servicios, por otra parte brindaríamos cupos sin costo en los diferentes talleres, lo que permitirá que la publicidad sea una de los involucrados.



### **3.3 Los Proveedores**

El C.C.CONFIT contará con sus principales proveedores de servicios a los profesionales en el área contable y financiera del cantón de su asentamiento, profesionales que estarán agrupados en una organización legalmente constituida, con lo que se logrará dar cobertura y desarrollo local.

El Servicio de Rentas Internas será nuestro proveedor en lo relacionado a la información en línea, los sistemas informáticos para poder tributar y otras empresas diseñadoras de sistemas nos proveerán de los sistemas contables que permitan a nuestros usuarios mantener organizado su sistema contable, financiero y tributario. Además contaremos con el servicio de banda ancha para mantener actualizada la información tanto para la empresa como para nuestros clientes.

### **3.4 La Competencia.**

En el sector motivo de investigación para la introducción de nuestros servicios se cuenta con una competencia que no brinda todos los servicios que requieren nuestros clientes, por otra parte por ser casi monopolio mantienen costos elevados, lo que de alguna manera hace que los clientes no prefieran contar con estos servicios, de tal forma que esto no les permite mantener un desarrollo armónico y con proyecciones, lo que aun es más hace muchos lleguen a la quiebra, considerando este hecho nos proponemos que nuestro servicios tengan costo accesibles al mercado lo que redundará en traer la clientela y solidificar tanto nuestra empresa como la de ellos.



El mercado ocupado por la competencia es del 50% en la calidad del servicio y el 25% de los comerciantes de nuestra área de acción, la competencia se limita a realizar el trabajo de cumplir con las obligaciones tributarias, pero no dan soluciones o alternativas para el crecimiento de sus clientes, hasta el momento los clientes han preferido este tipo de servicio por no haber uno que mejore sus expectativas, lo que nos da la cobertura de poder competir y ganar el mercado al brindar servicios que van encaminados no solo a cumplir sino a que se apropien de los conocimientos contables, financieros y tributarios, lo que fortalecerá sus empresas y organizaciones, dando la oportunidad de que exista una sociedad más justa.



## **IV PLAN DE MERCADEO.**

### **4.1 Estrategias De Precios**

Visto que la competencia mantiene costo sobre los cien dólares mensuales, nuestra empresa ha visto necesario ofrecer costo muy por abajo, es mas serán facilidades de pagos tanto para las organizaciones y las empresas que envíen a los socios o empleados a los diferentes talleres de tal forma que les resulte accesibles. Cada taller para nuestra empresa tendrá un costo de 23 dólares por participante, lo que nos deja un margen de \$7,00 de utilidad lo que representa aproximadamente el 23% de los ingresos, esto nos permitirá continuar ampliándonos a mercados como los cantones de Pueblo Viejo, Urdaneta, Quevedo, Echeandía, Caluma, Mocache y Valencia. Para los asesoramientos nuestros costos serán de \$ 40,00 mensuales, mismos que van por de bajo de los de la competencia.

En el caso que las organizaciones campesinas y los empresarios que decidan enviar a la capacitación por lo menos cinco de sus miembros se les concederá un descuento del 5%, para los pagos diferidos recibiremos documentos de promesa de pago a fechas convenidas con el cliente.

### **4.2 Estrategias de Ventas**

Para iniciar nuestras actividades se contará con el 2,5% de los comerciantes y las organizaciones que se encuentran con el apoyo de PROLOCAL, teniendo siempre nuestra mirada a satisfacer la demanda de las organizaciones campesinas y como un pilar



fundamental para nuestras empresas lograremos incorporar un mayor número de los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón. Para lograr la incorporación de los clientes nuestros talleres de capacitación se dictarán con la tutoría de profesionales en el área, sus costos serán accesibles, el ambiente de trabajo será confortable y con equipos de proyección acorde al avance de la tecnología, en los talleres de programas informáticos contaremos con un laboratorio en línea.

#### **4.3 Tácticas de Ventas.**

Para la capacitación 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, este personal serán los socios de la Asociación que tendrá como base nuestra empresa, los mismos que estarán en constante capacitación y tendrán a más de su remuneración base un incentivo por cliente nuevo.

Para poder lograr que nuestra empresa incursione con el éxito esperado tenemos medidas de contingencias, mismas que son que cada socio de la empresa debe conseguir un mínimo de 3 clientes por mes, siendo así, si nuestra asociación cuenta con doce socios tendríamos un mínimo de 36 clientes nuevos por mes, lo que nos da ventajas ante algún margen de error.

El C.C.CONFIT, realizara convenios con los PYMES, y alianzas con organizaciones gubernamentales con lo que asegurará mantener clientes en forma permanente y con visión de superación, contribuyendo al desarrollo sostenible local.



#### **4.4 Estrategia Promocional**

Para la promoción de nuestro servicio realizaremos campañas publicitarias de puerta a puerta manteniendo entrevista con los posibles clientes a quienes le entregaremos trípticos con ideas como:

¡PERMITA QUE SU NEGOCIO SEA MAS RENTABLE!

¡NO TENGA PROBLEMAS CON EL SERVICIOS DE RENTAS INTERNA!

¡CONOZCA LA RENTABILIDAD DE SU NEGOCIO!

¡HAGA SUYO SU NEGOCIO!

Por otra parte estaremos realizando publicidad radial y televisiva permanente con un costo aproximado de doscientos dólares mensuales.

#### **4.5 Políticas de Servicios al Cliente**

A nuestros clientes y posibles clientes pondremos a disposición una línea telefónica, una página Web y nuestro correo electrónico para que puedan realizar consulta de manera gratuita, servicio que no es brindado por la competencia.

#### **4.6 Estrategias de Distribución.**

La distribución de los servicios será in house.

#### **4.7 Planes de Contingencia.**

Si en el desarrollo de nuestras labores no se están cumpliendo nuestras estrategias y por ende nuestras expectativas no se están logrando, se prevé cambiar nuestra miradas hacia otros campos o



temas de interés del sector productivo y aún a las Instituciones del Educación Escolarizadas.

#### **4.8 Operaciones**

Para el desarrollo de los talleres de capacitación la empresa contratará profesionales los que tendrán una relación de contrato por horas y en los asesoramientos se les cancelará por trabajo, lo que reduce costos al centro y hace que estos costos se conviertan en variables. Los inventarios son mínimos, solo requiere de tener en existencia los suministros de oficina y de aseo.

Los servicios de asesoramiento serán entregados in house con la presencia de los profesionales y los de capacitación se promocionarán mediante trípticos para lograr la participación de los posibles clientes.

#### **4.9 Plan Tecnológico**

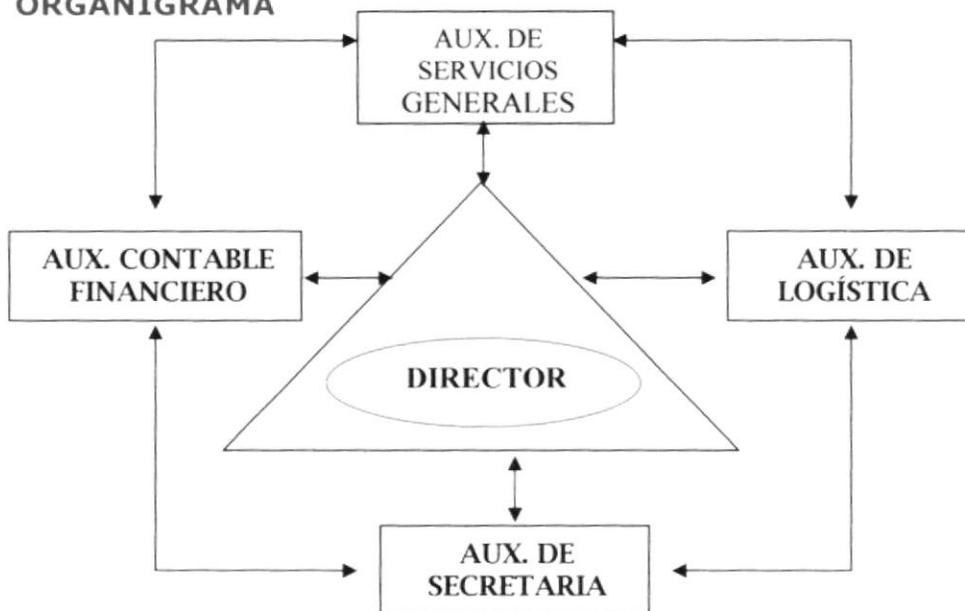
El centro de capacitación Contable Financiera y Tributaria para su funcionamiento requiere de la tecnología como dos computadoras portátiles, 1 proyectores, software especializado en el área, contará con un servicio de Internet para poder obtener la información al día y mantener informado a nuestros clientes en lo realizado al asesoramiento permanente, también contará con un servicio de telefax para lograr mantener una comunicación efectiva con los clientes.



## V ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

El Centro de Capacitación Contable, Financiera y Tributaria contará con cinco funcionarios de planta: Un director que supervisará, controlará y evaluará las actividades de la empresa en busca del cumplimiento de las metas trazadas; un auxiliar contable mismo que será el encargado de mantener los registros contables, presupuestarios y tributario así como la elaboración de los estados financieros con precisión, puntualidad y veracidad; un auxiliar de secretaría que redactará, recibirá, despachará y archivará las comunicaciones con calidad, puntualidad y veracidad; un auxiliar de logística, funcionario que mantenga un ambiente de calidad a los participantes de los talleres y seminarios de tal forma que las actividades se desarrollen con normalidad y seguridad; y, un auxiliar de servicios, quien mantendrá las dependencias y las salas de clases con un ambiente agradable y diligenciar las actividades de mensajerías.

### ORGANIGRAMA





Para el desarrollo de los talleres de capacitación el C.C.CONFIT, contratará profesionales que tendrán una relación profesional con la empresa, mismos que serán remunerados por prestación de servicios determinados por horas laboradas, lo que no mantienen una relación directa con la empresa.



## **VI Relaciones Comunitarias y Responsabilidad Social**

El centro de capacitación contable, financiera y tributaria, para su relación interna y externa mantendrá como objetivos los siguientes:

- Lograr que el Centro de Capacitación Contable, Financiero y Tributario mantenga una comunicación que permita a los clientes internos y externos de la empresa desarrollar sus actividades con satisfacción y cordialidad.
- Mantener informados a los miembros de la empresa de las diferentes actividades desarrolladas y por desarrollarse.
- Lograr que los miembros de la organización de base estén permanentemente informados de las actividades realizadas por la empresa.
- Contar con informativos que permitan a nuestros clientes conocer oportunamente los diferentes eventos a desarrollarse, los servicios que brinda nuestra empresa y las reformas al sistema tributario y financiero.
- Mantener canales de información entre los empleados de la empresa para que esta fluya con normalidad y prontitud.

### **6.1 Actividades.**

Para el cumplimiento de los objetivos propuestos se realizarán actividades tales como: Reuniones de trabajo con los funcionarios de la empresa, se mantendrá comunicaciones escritas, informe de las actividades realizadas, informes económicos con lo que la



interrelación del emprendimiento fluirá y mantendrá en forma clara, precisa y concisa las obligaciones y atribuciones de cada funcionario, permitiendo que los fines y metas propuestas sean alcanzados con éxito. Para mantener informados a nuestros clientes se realizarán contratos de publicidad en la prensa hablada, escrita y televisiva local, además se elaborarán trípticos y una cartelera de anuncios y una página web.

En la relación con los funcionarios y colaboradores se desarrollarán seminarios de estrategias comunicacionales y de relaciones sociales y humanas, así como reuniones recreativas que reforzarán los lazos de humanismo y reactivarán el animo de superación.

## **6.2 Logros y planes de éxitos**

Nuestra empresa tiene como metas a largo plazo: expandir su radio de acción a los cantones de Urdaneta, Pueblo Viejo, Echeandía, Mocache, Valencia y Moraspungo, lo que hará que su estructura funcional aumente con la participación de nuevos funcionarios como un Técnico Académico y mayor oferta de requerimiento de profesionales para fortalecer los talleres y los asesoramientos.

El Director mantendrá sesiones de trabajo con los funcionarios constantemente lo que les permitirá ir evaluando en el proceso los logros y los riesgos que se presenten en el desarrollo de sus actividades, para sugerir en conjunto las estrategias que les permita el éxito.



## VII PLAN FINANCIERO

### 7.1 INVERSIÓN

Cant.	Artículo	Costo	Vida Útil	Prove.
2	Computadora Portátil	\$ 2,000.00	3 años	Local
1	Proyector	\$ 1,200.00	3 años	Local
1	Impresora	\$ 250.00	3 años	Local
1	Equipo de Telefax	\$ 150.00	3 años	Local
1	Acondicionador de aire	\$ 600.00	10 años	Local
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 4,200.00</b>		
40	Sillas	\$ 1,200.00	10 años	Local
16	Mesas	\$ 800.00	10 años	Local
2	Escritorio tipo secretaria	\$ 500.00	10 años	Local
1	Escritorio tipo ejecutivo	\$ 500.00	10 años	Local
2	Archivadores	\$ 600.00	10 años	Local
1	Vitrina (informativo)	\$ 250.00	10 años	Local
2	Sillas tipo ejecutivo	\$ 160.00	10 años	Local
1	Sillon Ejecutivo	\$ 150.00	10 años	Local
1	Pizarra Acrílica	\$ 80.00	10 años	Local
1	Pantalla de Proyección	\$ 150.00	3 años	Local
		<b>\$ 4,390.00</b>		
1	Línea Telefónica	\$ 150.00		Local
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 8,740.00</b>		
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				
1	Producción	\$ 2,285.00		
1	Administración	\$ 1,350.00		
1	Ventas	\$ 295.00		
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 3,930.00</b>		
<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>				
1	Gastos de trámites legales	\$ 300.00	5 años	
1	Gastos de promoción del servicio	\$ 500.00	5 años	
1	Gastos de contratación del personal	\$ 200.00	5 años	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1,000.00</b>		
<b>Total</b>		<b>\$ 13,670.00</b>		



## 7.2 PRECIO

Precio = Costo de Producción + Gastos de Ventas + Gastos de Administración + beneficio

### PRECIO DE LOS TALLERES MODULARES

Cada Taller contará con 25 participante

$$\text{Precio} = \$ 12.60 + \$ 1.77 + \$ 7.95 + 30\%$$

$$\text{Precio} = \$ 22.32 + \$ 6.70$$

$$\text{Precio} = \$ 29.02 = \$ 30.00$$

### PRECIO DE LAS ASESORÍAS

$$\text{Precio} = \$ 24.00 + \$ 1.18 + \$ 5.30 + 30\%$$

$$\text{Precio} = \$ 30.48 + \$ 9.14$$

$$\text{Precio} = \$ 39.62 = \$ 40.00$$

## INGRESOS POR VENTAS OPERATIVAS

### TALLERES MODULARES

Ingreso = Cantidad x Precio

$$\text{Ingreso} = \begin{array}{ccc} & \text{Alumnos} & \text{Precio} \\ = & 100 & \times 30 \end{array}$$

$$\text{Ingreso} = \mathbf{\$ 3,000.00}$$

### TALLERES MODULARES

Ingreso = Cantidad x Precio

$$\text{Ingreso} = \begin{array}{ccc} & \text{Clientes} & \text{Precio} \\ = & 50 & \times 40 \end{array}$$

$$\text{Ingreso} = \mathbf{\$ 2,000.00}$$



### 7.3 Cédula de Sueldos

Orden	PERSONAL	valor	valor
		mensual	anual
1	DIRECTOR	\$ 345.04	\$ 4,140.48
2	AUXILIAR FINANCIERO	\$ 252.16	\$ 3,025.92
3	AUX. SECRETARIA Y LOGÍSTICA	\$ 252.16	\$ 3,025.92
4	AUXILIAR DE SERVICIOS	\$ 225.64	\$ 2,707.68
	<b>TOTAL MENSUAL</b>	\$ 1,075.00	\$ 12,900.00



## 7.4 CEDULAS DE COSTOS Y GASTOS

CEDULA DE GASTOS DE VENTAS			
Orden	DESCRIPCIÓN	V/MENSUAL	V/ ANUAL
01	Publicidad Radial	\$ 80.00	\$ 960.00
02	Publicidad Televisiva por cable	\$ 105.00	\$ 1,260.00
03	Publicidad en prensa escrita	\$ 50.00	\$ 600.00
04	Tripticos	\$ 60.00	\$ 720.00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 295.00</b>	<b>\$ 3,540.00</b>

CEDULA DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Orden	DESCRIPCIÓN	V/MENSUAL	V/ ANUAL
01	Remuneraciones	\$ 1,075.00	\$ 12,900.00
02	Servicios Básicos	\$ 50.00	\$ 600.00
03	Movilización	\$ 25.00	\$ 300.00
04	Arriendos	\$ 50.00	\$ 600.00
05	Suministros de Oficina	\$ 25.00	\$ 300.00
06	Plan Comunicacional	\$ 50.00	\$ 600.00
07	Gastos de Mantenimiento	\$ 50.00	\$ 600.00
	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 1,325.00</b>	<b>\$ 15,900.00</b>

CEDULA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN TALLERES DE CAPACITACIÓN			
Orden	DESCRIPCIÓN	V/MENSUAL	V/ ANUAL
01	Capacitador	\$ 400.00	\$ 4,800.00
02	Arriendo local talleres	\$ 100.00	\$ 1,200.00
03	Guías de Trabajo	\$ 187.50	\$ 2,250.00
04	Material de apoyo (lápiz, esferográfico, etc)	\$ 62.50	\$ 750.00
05	Refrigerio	\$ 500.00	\$ 6,000.00
06	Otros costos	\$ 10.00	\$ 120.00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,260.00</b>	<b>\$ 15,120.00</b>

CEDULA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN ASESORAMIENTOS			
Orden	DESCRIPCIÓN	V/MENSUAL	V/ ANUAL
01	Servicios Profesionales	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
02	Suministros	\$ 50.00	\$ 600.00
03	Movilización Profesionales	\$ 50.00	\$ 600.00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,100.00</b>	<b>\$ 13,200.00</b>



### 7.5 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

ACTIVIDAD	PAGO MENSUAL	PAGO ANUAL
Remuneraciones	\$ 1,075.00	\$ 12,900.00
Servicios Básicos	\$ 100.00	\$ 600.00
Movilización	\$ 50.00	\$ 300.00
Arriendos oficinas	\$ 50.00	\$ 600.00
Suministros de Oficina	\$ 75.00	\$ 300.00
Plan Comunicacional	\$ 50.00	\$ 600.00
Publicidad Radial	\$ 80.00	\$ 960.00
Publicidad Televisiva por Cable	\$ 105.00	\$ 1,260.00
Publicidad en Prensa Escrita	\$ 50.00	\$ 600.00
Trípticos	\$ 60.00	\$ 720.00
Arriendo local talleres	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Mantenimiento	\$ 100.00	\$ 600.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,895.00</b>	<b>\$ 20,640.00</b>

### COSTOS VARIABLES

ACTIVIDAD	PAGO MENSUAL	PAGO ANUAL
Capacitadores	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Guías de Trabajo	\$ 187.50	\$ 2,250.00
Material de apoyo	\$ 62.50	\$ 750.00
Refrigerios	\$ 500.00	\$ 6,000.00
Otros Costos	\$ 10.00	\$ 120.00
Servicios Profesionales	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
Movilización	\$ 50.00	\$ 600.00
Suministros (formularios y otros)	\$ 50.00	\$ 600.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,260.00</b>	<b>\$ 27,120.00</b>

**COSTO TOTAL**

**\$ 47,760.00**



### 7.6 CEDULA DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS CON SALVAMENTO

DESCRIPCIÓN	CANT.	C. UNITARIO	C. PARCIAL	DEP. ANUAL	DEP. ACUM.	V/. DE SALV.
<b>EQUIPOS</b>						
Computara Portátil	2	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	\$ 600.00	\$ 1,800.00	\$ 200.00
Proyector	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 360.00	\$ 1,080.00	\$ 120.00
Impresora	1	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 75.00	\$ 225.00	\$ 25.00
Equipo de Telefax	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 13.50	\$ 67.50	\$ 82.50
Acondicionador de aire	1	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 54.00	\$ 270.00	\$ 330.00
<b>MUEBLES</b>						
Sillas	40	\$ 30.00	\$ 1,200.00	\$ 108.00	\$ 540.00	\$ 660.00
Mesas	16	\$ 50.00	\$ 800.00	\$ 72.00	\$ 360.00	\$ 440.00
Escritorio tipo secretaria	2	\$ 250.00	\$ 500.00	\$ 45.00	\$ 225.00	\$ 275.00
Escritorio tipo Ejecutivo	1	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 45.00	\$ 225.00	\$ 275.00
Archivadores	2	\$ 300.00	\$ 600.00	\$ 54.00	\$ 270.00	\$ 330.00
Vitrina (informativo)	1	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 22.50	\$ 112.50	\$ 137.50
Sillas tipo secretaria	2	\$ 80.00	\$ 160.00	\$ 14.40	\$ 72.00	\$ 88.00
Sillón Ejecutivo	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 13.50	\$ 67.50	\$ 82.50
Pizarra acrílica	1	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 7.20	\$ 36.00	\$ 44.00
Pantalla de Proyección	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 13.50	\$ 67.50	\$ 82.50
Sillón tipo ejecutivo	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 13.50	\$ 67.50	\$ 82.50
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 8,740.00</b>	<b>\$ 1,511.10</b>	<b>\$ 5,485.50</b>	<b>\$ 3,254.50</b>



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL  
CENTRO DE EDUCACION CONTINUA**



**7.7 CALCULO DEL VAN**

AÑO (FIN)	CAPITAL	INGRESO BRUTO	COSTOS DE OPERACIÓN	FLUJO ANTES DE UTIL. TRAB.	UTILIDAD TRAB.	FLUJO ANTES IMPUESTOS	IMPUESTOS	FLUJO DESP. DE IMPUESTO
0	\$ -13,670.00			\$ -13,670.00				\$ -13,670.00
1		\$ 60,000.00	\$ 47,760.00	\$ 12,240.00	\$ 1,836.00	\$ 10,404.00	\$ 2,601.00	\$ 7,803.00
2		\$ 60,000.00	\$ 47,760.00	\$ 12,240.00	\$ 1,836.00	\$ 10,404.00	\$ 2,601.00	\$ 7,803.00
3		\$ 60,000.00	\$ 47,760.00	\$ 12,240.00	\$ 1,836.00	\$ 10,404.00	\$ 2,601.00	\$ 7,803.00
4		\$ 60,000.00	\$ 47,760.00	\$ 12,240.00	\$ 1,836.00	\$ 10,404.00	\$ 2,601.00	\$ 7,803.00
5	\$ 3,169.00	\$ 60,000.00	\$ 47,760.00	\$ 12,240.00	\$ 1,836.00	\$ 10,404.00	\$ 2,601.00	\$ 10,972.00

FLUJO DESP. DE IMPUESTO	30% F.V.A.	F.C.D.	60% F.V.A.	F.C.D.
\$ -13,670.00	1.0000	\$ -13,670.00	1.0000	\$ -13,670.00
\$ 7,803.00	0.7692	\$ 6,002.07	0.6250	\$ 4,876.88
\$ 7,803.00	0.5917	\$ 4,617.04	0.3906	\$ 3,047.85
\$ 7,803.00	0.4552	\$ 3,551.93	0.2441	\$ 1,904.71
\$ 7,803.00	0.3501	\$ 2,731.83	0.1526	\$ 1,190.74
\$ 10,972.00	0.2693	\$ 2,954.76	0.0954	\$ 1,046.73
<b>VAN</b>		\$ 6,187.62	<b>VAN</b>	\$ -1,603.09



### 7.8 CALCULO DE LA TIR

$$\begin{aligned} \frac{6187.62}{X} &= \frac{1603.09}{30 - X} \\ 6187.62 (30 - X) &= 1603.09 X \\ 185628.6 - 6187.62 X &= 1603.09 X \\ 185628.6 &= 1603.09 X + 6187.62 X \\ 185628.6 &= 7790.71 X \\ X &= \frac{185628.6}{7790.71} \\ X &= 23.83 \\ \text{TIR} &= 30 + 23.83 \end{aligned}$$

<b>TIR = 53.83</b>
--------------------



## 7.9 PUNTO DE EQUILIBRIO

### **COSTOS**

Costos Fijos Talleres	\$	15,120.00
costos variables		
talleres	\$	16,620.00
<b>Costo Total</b>	<b>\$</b>	<b>31,740.00</b>
Costos Fijos Asesorías	\$	13,200.00
Costos variables Asesorías	\$	6,600.00
<b>Costo Total</b>	<b>\$</b>	<b>19,800.00</b>

### **INGRESOS**

#### **Talleres**

Participantes	\$	1,200.00
Costo Por Participantes	\$	30.00
	\$	<u>36,000.00</u>

Porcentaje sobre Ingresos Totales 60%

#### **Asesorías**

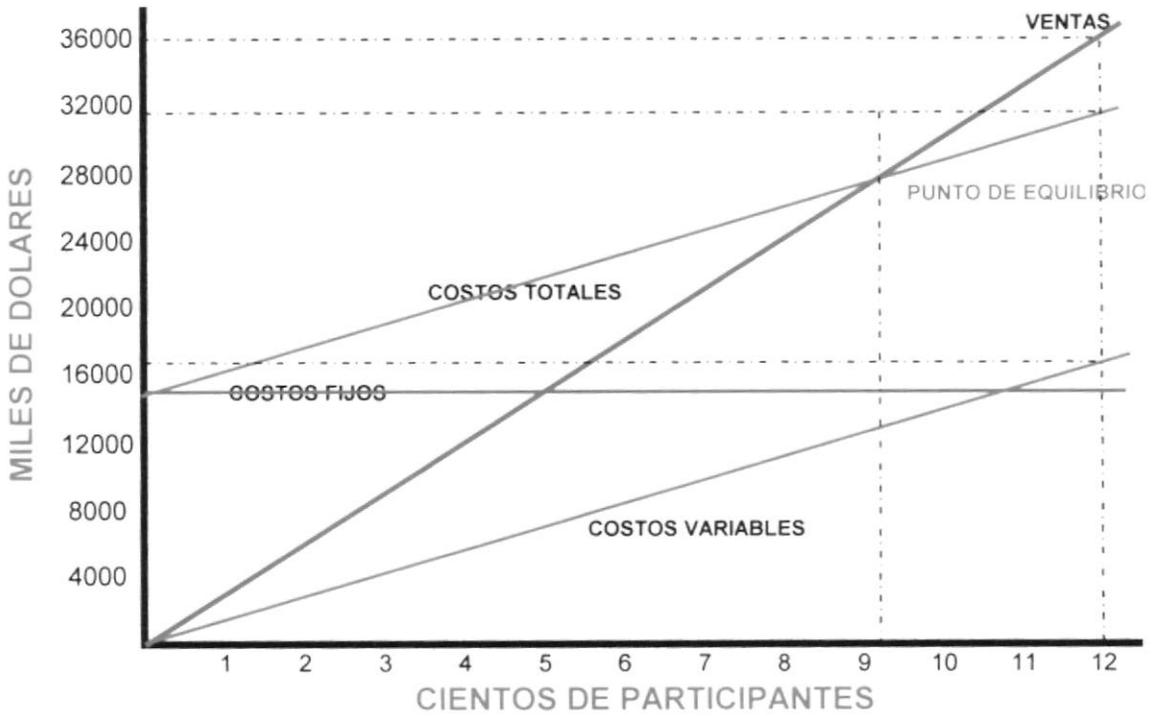
Clientes	\$	50
Costo Por Cliente	\$	480.00
	\$	<u>24,000.00</u>

Porcentaje sobre Ingresos Totales 40%

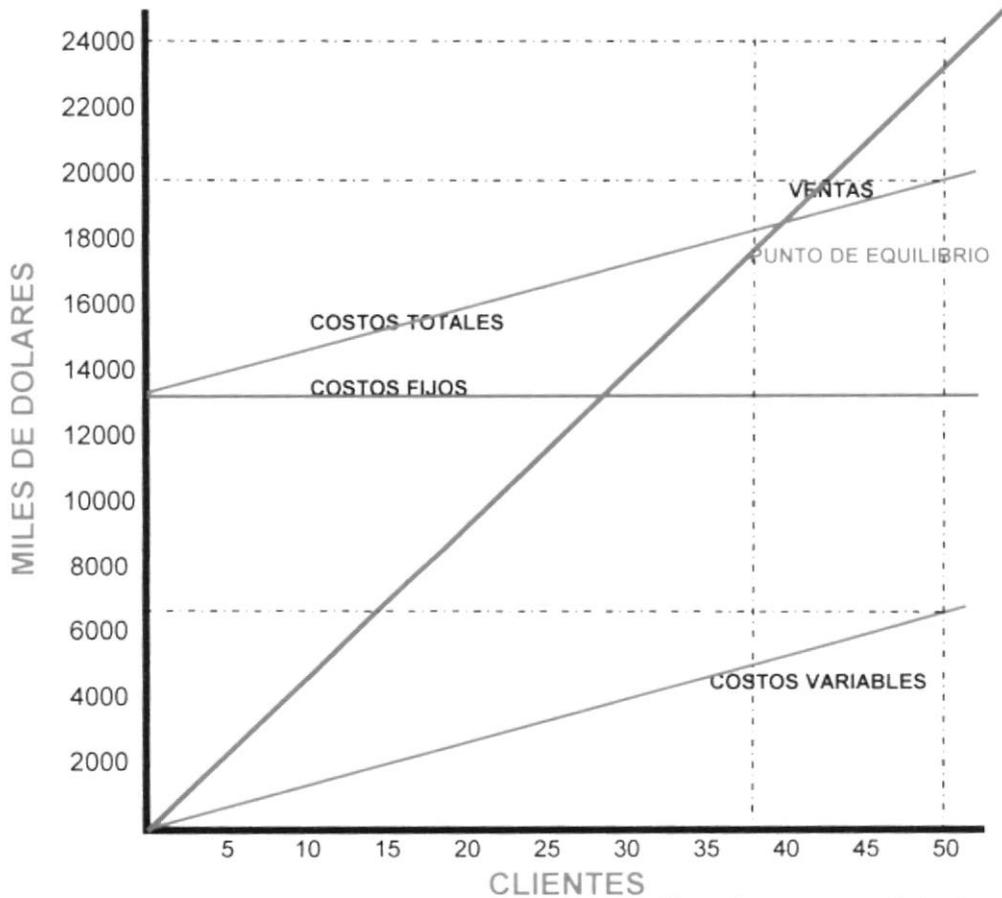
Costos Fijos Totales \$ 22,740.00



### PUNTO DE EQUILIBRIO DE LOS TALLERES



### PUNTO DE EQUILIBRIO DE LOS ASESORAMIENTOS





### 7.10 Periodo de Recuperación.

	\$ 7,803.00	\$ 7,803.00	\$ 7,803.00	\$ 7,803.00	\$ 10,972.00
2006	2007	2008	2009	2010	2011
\$	-13,670.00				

Costo de Oportunidad = 21%

Año	V/en el Tiempo	V/ actual	V/ ACUMULADO
2006	\$ -13,670.00	\$ -13,670.00	
2007	\$ 7,803.00	\$ 6,448.76	\$ 6,448.76
2008	\$ 7,803.00	\$ 5,329.55	\$ 11,778.31
2009	\$ 7,803.00	\$ 4,404.59	\$ 16,182.90
2010	\$ 7,803.00	\$ 3,640.16	\$ 19,823.06
2011	\$ 10,972.00	\$ 4,230.18	\$ 24,053.24

$$PR = 2 + \frac{13,670,00 - 11,778,31}{4,404,59} = 0,43$$

PR = 2,43 años

PR = 2 años y cinco meses aproximadamente



## VIII PLAN DE IMPLANTACIÓN

### 8.1 PROGRAMACIÓN DEL PROYECTO

#### **Componente 1. OFICINA INSTALADA**

- 1.1. Alquiler de local
- 1.2. Contratación del personal
- 1.3. Cotización de Mobiliario de oficina
- 1.4. Compra del Mobiliario

#### **Componente 2.- SALÓN DE CLASES INSTALADO**

- 1.1 Alquiler de local
- 1.2 Cotización de Mobiliario y equipos para talleres
- 1.3 Compra del Mobiliario y los equipos

#### **Componente 3.- Formación de Prácticos Contables - Tributarios**

- 1.1 Elaboración de Guías de trabajo
- 1.2 Elaboración de trípticos
- 1.3 Publicidad radial y televisiva
- 1.4 Contratación de Profesionales (Tutores)
- 1.5 Inscripción de participantes
- 1.6 Desarrollo de los Talleres

#### **Componente 4.- ASESORÍAS CONTABLES**

- 1.1 Elaboración de trípticos
- 1.2 Publicidad radial y televisiva
- 1.3 Consecución de clientes
- 1.4 Desarrollo de las Asesorías





## **IX Conclusiones**

**En las organizaciones campesinas existe una carencia muy notable en lo relacionado a la contabilidad y aun más en lo tributario, por lo que sus actividades económicas no cuentan con un control real ni se proyectan con una orientación financiera.**

**Las pymes del cantón Ventanas en un 75 % son emprendimientos orientados por el empirismo, esto hace que no cuenten con una buena cultura contable y tributaria.**

**En las organizaciones de primer grado y en las micro, pequeñas y medianas empresas del cantón Ventanas, no están cumpliendo con los requerimientos del Servicios de Rentas internas.**

**Los registros contables con que cuentan las Pymes del cantón Ventanas, son simples controles de los ingresos y egresos.**

**Los emprendimientos del cantón Ventanas en un 80 % no optimizan los impuestos sino que los evaden, lo que les da como resultado futuros el tener que pagar valores inesperados por ellos por concepto de impuestos, intereses y multas.**

**Del estudio realizado en nuestra área de acción tenemos que el 60 % de las organizaciones y el 40 % de las Pymes**



**contratarán nuestros servicios de capacitación, lo que nos permite instalar nuestro emprendimiento.**

**El C.C.CONFIT, mantendrá alianzas con organizaciones gubernamentales o internacionales para lograr financiamiento de la capacitación para los y las socias de las organizaciones de base.**

**La capacitación se desarrollará en forma presencial modular, distribuida en cinco módulos y otorgando al termino y aprobación de los mismos un certificado de prácticos contables, financieros y tributarios.**



# ANEXOS



DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Director

UBICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN: Reporta al Directorio – Supervisa a los Auxiliares Contable, de Secretaría y de Logística .

CATEGORÍA DOCENTE: Supervisor 1 CATEGORÍA CIENTÍFICA: Director 1

MISIÓN DEL PUESTO: Dirigir, supervisar, controlar y evaluar las actividades de la empresa.

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ↓ Aprobar la estructura de las guías de trabajo.
- ↓ Coordinar y establecer la realización de los talleres y seminarios.
- ↓ Analizar y aprobar los informes presupuestarios, financieros y administrativos.
- ↓ Aprobar las adquisiciones de bienes y las contrataciones de servicios.
- ↓ Contratar a los facilitadores.
- ↓ Contratar personal para la empresa.
- ↓ Informar al Directorio de las actividades desarrolladas.
- ↓ Evaluar los procesos administrativos, pedagógicos y financieros de la empresa.

TITILACIÓN REQUERIDA: De Cuarto Nivel

ESPECIALIDAD DE PREFERENCIA: Ciencias Contables

FORMACIÓN MÍNIMA: Licenciado en Comercio y Administración

NIVEL DE EXPERIENCIA: 4 años

EXPERIENCIA PREVIA: Catedrático – Dirección de Personal

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS: Contabilidad – Administración de Personal – Tributación – Finanzas – Educación Modular – Utilitarios informáticos – Administración de Sistemas.

REQUISITOS FÍSICOS: No aplica

CONDICIONES DE TRABAJO: Movilización fuera de la ciudad -Tiempo Completo  
Labores en días feriados -Trabajo bajo presión.

REQUISITOS DE RESPONSABILIDAD: Puntualidad -Auto control -Confianza en sí mismo.

**CULTURA ORGANIZACIONAL:** Respeto a las religiones – Confraternización empresarial – Reconocimientos al trabajo y la creatividad.



DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Auxiliar Contable

UBICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN: Reporta al Director

CATEGORÍA DOCENTE: Auxiliar 1 CATEGORÍA CIENTÍFICA: Coordinador 3

MISIÓN DEL PUESTO: Mantener los registros contables y elaborar los estados financieros con precisión, puntualidad y veracidad.

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ↓ Recaudar los ingresos económicos de la empresa.
- ↓ Efectuar los pagos de los diferentes compromisos.
- ↓ Verificar si la documentación de soporte esta correcta.
- ↓ Realizar los registros contables de entrada original.
- ↓ Establecer los estados financieros.
- ↓ Presentar la información financiera ante el coordinador financiero.
- ↓ Archivar y custodiar la documentación de soporte.
- ↓ Elaborar las nóminas y presentarlas al coordinador financiero para que sean puestas en consideración del administrador para su aprobación.
- ↓ Pagar las nóminas.
- ↓ Elaborar los procesos de contratación y presentarlos ante el coordinador financiero para que sean puestas en consideración del administrador para su aprobación.

TITILACIÓN REQUERIDA: De Tercer Nivel

ESPECIALIDAD DE PREFERENCIA: Contabilidad

FORMACIÓN MÍNIMA: Contador Autorizado

NIVEL DE EXPERIENCIA: 3 años

EXPERIENCIA PREVIA: Contador de empresas de servicio.

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS: Contabilidad - Finanzas - Tributación - Utilitarios informáticos - Administración de Sistemas.

REQUISITOS FÍSICOS: No aplica

CONDICIONES DE TRABAJO: Tiempo Completo - Trabajo bajo presión - Disciplina.

REQUISITOS DE RESPONSABILIDAD: Puntualidad - Orden - Eficacia - Dedicado.

**CULTURA ORGANIZACIONAL:** Respeto a las religiones - Confraternización empresarial - Reconocimientos al trabajo y la creatividad.



DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Auxiliar de Secretaría

UBICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN: Reporta al Director.

CATEGORÍA DOCENTE: Auxiliar 1            CATEGORÍA CIENTÍFICA: Coordinador 3

MISIÓN DEL PUESTO: Redactar, recibir, despachar y archivar las comunicaciones.

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ↓ Elaborar las comunicaciones
- ↓ Archivar las comunicaciones
- ↓ Receptar y entregar al destinatario las comunicaciones
- ↓ Coordinar las relaciones entre los funcionarios y los clientes.
- ↓ Dar atención de confort a los clientes
- ↓ Llevar el registro de asistencia del personal de la empresa y reportarlo al Auxiliar contable para la elaboración de las nóminas.
- ↓ Informar de la asistencia e inasistencia del personal diariamente al coordinador Administrativo.

TITILACIÓN REQUERIDA: Técnica

ESPECIALIDAD DE PREFERENCIA: Secretariado

FORMACIÓN MÍNIMA: Secretaria Ejecutiva

NIVEL DE EXPERIENCIA: 3 años

EXPERIENCIA PREVIA: Secretaria - recepcionista

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS: Archivología – Redacción – Relaciones humanas  
– Utilitarios informáticos – Administración de Sistemas.

REQUISITOS FÍSICOS: Sexo Femenino

CONDICIONES DE TRABAJO: Tiempo Completo - Trabajo bajo presión – Disciplina.

REQUISITOS DE RESPONSABILIDAD: Puntualidad – Orden – Eficacia – Dedicación.

**CULTURA ORGANIZACIONAL:** Respeto a las religiones – Confraternización empresarial – Reconocimientos al trabajo y la creatividad.



DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Auxiliar de logística

UBICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN: Reporta al Director controla al auxiliar de servicios.

CATEGORÍA DOCENTE: Auxiliar 1                    CATEGORÍA CIENTÍFICA: Coordinador 3

MISIÓN DEL PUESTO: Planificar, coordinar y supervisar los talleres, seminarios y asesorías.

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ↓ Verificar que las dependencias se encuentren en condiciones ópticas.
- ↓ Supervisar la labor desplegada por el auxiliar de servicio.
- ↓ Coordinar la provisión de la alimentación en el desarrollo de los talleres y los seminarios.
- ↓ Mantener un ambiente de cordialidad con los participantes de los talleres y seminarios.
- ↓ Distribuir el material de trabajo a los participantes de los talleres y seminarios.
- ↓ Registrar la asistencia de los participantes a los seminarios y talleres y reportar al coordinador Pedagógico.

TITILACIÓN REQUERIDA: Técnico

ESPECIALIDAD DE PREFERENCIA: Recepcionista

FORMACIÓN MÍNIMA: Bachiller en secretariado

NIVEL DE EXPERIENCIA: 2 años

EXPERIENCIA PREVIA: Recepcionista – Secretaria.

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS: Administración de Personal – Logística –  
Decoración – Utilitarios informáticos –  
Administración de Sistemas.

REQUISITOS FÍSICOS: Sexo femenino

CONDICIONES DE TRABAJO: Movilización fuera de la ciudad -Tiempo Completo  
Labores en días feriados -Trabajo bajo presión

REQUISITOS DE RESPONSABILIDAD: Puntualidad – Orden – Eficacia –  
Dedicación.

**CULTURA ORGANIZACIONAL:** Respeto a las religiones – Confraternización  
empresarial – Reconocimientos al trabajo y  
la creatividad.

**ESTÁNDARES DE CALIDAD:**



DENOMINACIÓN DEL PUESTO: Auxiliar de Servicios Generales

UBICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN: Reporta al Auxiliar de Logística

CATEGORÍA DOCENTE: Auxiliar 2 CATEGORÍA CIENTÍFICA:

MISIÓN DEL PUESTO: Mantener las dependencias y las salas de clases con un ambiente agradable y diligenciar las actividades de mensajerías.

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ↓ Entregar las comunicaciones a sus destinatarios con prontitud y exactitud.
- ↓ Realizar la limpieza y adecuación del mobiliario de las dependencias de la empresa y de las salas de clase.
- ↓ Reportar de las novedades de sus labores al auxiliar de logística.

TITILACIÓN REQUERIDA: Bachiller

ESPECIALIDAD DE PREFERENCIA: Hotelería

FORMACIÓN MÍNIMA: Bachiller

NIVEL DE EXPERIENCIA: 2 años

EXPERIENCIA PREVIA: Auxiliar de Servicios de Instituciones Educativas.

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS: Manipulación de herramientas de aseo -  
Relaciones Humana - Manejo de moto.

REQUISITOS FÍSICOS: No aplica

CONDICIONES DE TRABAJO: Movilización fuera de la ciudad -Tiempo Completo  
Labores en días feriados -Trabajo bajo presión

REQUISITOS DE RESPONSABILIDAD: Puntualidad -Auto control -Confianza en sí mismo.

**CULTURA ORGANIZACIONAL:** Respeto a las religiones - Confraternización empresarial - Reconocimientos al trabajo y la creatividad.

**ESTÁNDARES DE CALIDAD:**