



**Universidad de Especialidades Espíritu Santo**

Facultad de Economía y Ciencias Empresariales

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “ASESORES  
CONTABLES MG” DEDICADA A BRINDAR SERVICIOS DE ASESORÍA  
CONTABLE, TRIBUTARIA Y FINANCIERA.**

Trabajo de titulación que se presenta como requisito para optar el título de Contador Público

Autorizado

Autora: Ginger García Carbo

Tutor: Yolanda Pinzón

Samborondón, Diciembre 2016

Ecuador

# 1 Índice General

2	Justificación.....	1
3	Problema a resolver.....	2
4	Objetivo general.....	2
4.1	Objetivos específicos:.....	2
5	Resumen Ejecutivo.....	3
6	Misión Y Visión.....	4
6.1	Misión.....	4
6.2	Visión.....	4
7	Metas.....	4
7.1	Mercado.....	4
7.2	Operativo.....	4
7.3	Financiero.....	5
8	Viabilidad Legal.....	5
9	Análisis de mercados.....	6
9.1	Mercado Objetivo.....	6
9.2	Análisis PESTAL.....	7
9.3	Análisis FODA.....	10
9.4	Análisis de la 4Ps.....	12
9.5	Análisis de la Demanda y Oferta.....	14
9.6	Estrategia de diferenciación.....	14
9.7	Acciones de promoción.....	15
9.8	Canal de Distribución.....	15
10	Análisis Operativo.....	15
10.1	Descripción, localización de la instalación.....	16
10.2	Capacidad Instalada.....	17
10.3	Diagrama de flujo de procesos.....	17
10.4	Recursos Humanos.....	19
11	Análisis Financiero.....	23
11.1	Estado de Resultados proyectados a 5 años.....	24
11.2	Flujo de Caja proyectado a 5 años.....	25
11.3	Análisis del Punto de Equilibrio.....	26
11.4	Análisis de Sensibilidad.....	26

11.5	Análisis de Tasa Interna de Retorno, Índice de Rentabilidad, Valor Actual Neto, Retorno de la Inversión.....	27
12	Viabilidad del Proyecto .....	28
13	Bibliografía .....	30
14	Anexos.....	31
14.1	Encuesta.....	31
14.2	Determinación de la Muestra.....	31
14.2.1	Resultados de la encuesta.....	32

## Índice de Figuras

Figura 1 Análisis FODA .....	10
Figura 2 Valores por los Servicios.....	13
Figura 3 Formato Declaración de Iva .....	13
Figura 4 Página Web.....	14
Figura 5 Paquetes Promocionales .....	15
Figura 6 Diagrama de Flujo de procesos .....	18
Figura 7 Organigrama “Asesores Contables MG” .....	19
Figura 8 Inversión Inicial y Capital de Trabajo .....	24
Figura 9 Estado de Resultados Integrales Proyectados a 5 años .....	25
Figura 10 Flujo de Caja Proyectado a 5 años .....	25
Figura 11 Punto de Equilibrio.....	26
Figura 12 Análisis de Sensibilidad .....	27
Figura 13 Cálculo de TIR y VAN.....	28
Figura 14 Índices de Rentabilidad .....	28

## Índice de Gráficos

Gráfico 1 Microempresas en la Provincia del Guayas.....	31
Gráfico 2 Principales negocios en Guayaquil.....	31
Gráfico 3 Cálculo de la muestra.....	32
Gráfico 4 Resultado de la Encuesta .....	32
Gráfico 5 Resultado de la Encuesta .....	33
Gráfico 6 Resultado de la Encuesta .....	33
Gráfico 7 Resultado de la Encuesta .....	33
Gráfico 8 Resultado de la Encuesta .....	33
Gráfico 9 Resultado de la Encuesta .....	33
Gráfico 10 Resultado de la Encuesta .....	33
Gráfico 11 Resultado de la Encuesta .....	33
Gráfico 12 Resultado de la Encuesta .....	33



## 2 Justificación

El alto crecimiento económico evidenciado durante los últimos cinco años, en el sector de la Microempresa, ha sido generador de una gran demanda de empresas que ofrezcan servicios contables, tributarios y financieros, estos servicios permitirán al sector micro-empresarial, establecer las directrices adecuadas para obtener los resultados esperados por la alta Gerencia, con información idónea y precisa, y la toma de decisiones, se realizará en el tiempo específico, y poder así, prevenir futuros acontecimientos negativos, que afectarían de manera directa a los resultados operativos de la Organización.

La Creación de la Empresa “Asesores Contables MG”, otorgará servicios de calidad, en asesoría tributaria, financiera y contable; dirigidos a cubrir necesidades en el sector micro empresarial, y estará ubicada al norte de la ciudad de Guayaquil. La misma no solo busca mejorar el servicio a los usuarios actuales sino también poder captar nuevos clientes ofreciendo una variedad de servicios, dirigidos a una mejora continua en este sector. Es importante indicar que existen 14 sectores productivos que ayudarán a que la Matriz Productiva del Ecuador siga su camino en miras al crecimiento, según lo indica la Senplades (Desarrollo, 2012)

El análisis antes expuesto buscará, cubrir las necesidades de los clientes potenciales y otorgarles un valor agregado de mejora continua, que permitirá diferenciarse entre la competencia, y así obtener una captación de clientes más amplia, que dará inicio al crecimiento esperado por la empresa.

Para el logro del objetivo general y los objetivos específicos, se acude a técnicas de investigación, como la encuesta que será el instrumento que ayudará a conocer cuáles los servicios que se deberá mejorar y cuál es el mejor lugar para ubicar a la oficina en la ciudad de Guayaquil.

### **3 Problema a resolver**

En la actualidad el servicio dirigido por David Morales maneja la figura jurídica de Persona Natural cuya actividad es brindar Servicios Tributarios, la misma mantiene una cartera de clientes que día a día crece a pasos agigantados, por tales razones se crea la necesidad de elaborar niveles de mejora continua que tiene como paso inicial la constitución de una empresa en la que se incorporará una variedad de servicios integrados, que será ofrecido a los actuales y nuevos clientes.

### **4 Objetivo general**

El objetivo general de este Plan de Negocio es la creación de la empresa Asesores Contables MG, cuya actividad principal será la de otorgar servicios de asesoría contable, tributaria y financiera para posicionarse como una empresa de primer nivel en el ámbito contable – tributario – financiero.

#### **4.1 Objetivos específicos:**

1. Analizar el comportamiento de las microempresas al seleccionar su Asesor Tributario
2. Desarrollar los procesos operativos que permitan integrar el servicio contable tributario y financiero a los clientes potenciales.
3. Determinar la viabilidad económica para la prestación de servicios contables tributarios y financieros de establecer la oficina “Asesores Contables MG”



## 5 Resumen Ejecutivo

La empresa Asesores Contables MG Cía. Ltda., nace después de 5 años de haber ofrecido servicios de asesoramiento tributario, como persona natural a varias Personas Naturales y Personas Jurídicas.

El mercado objeto de estudio fue el sector de la Microempresa debido al crecimiento reflejado en los últimos cinco años según fuente del INEC (Ecuador en cifras, 2016).

En las encuestas que se realizaron se pudo medir la calidad de servicio que el Contador actual ofrece a sus clientes, también se conoció que factores ayudarían a mejorar el servicio con los actuales clientes y que motivaría a los nuevos clientes contratar los servicios.

En la parte del análisis operativo la empresa estará ubicada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, es decir, en la Cdla. Kennedy Condominio Fanny Oficina N° 5. Su principal objetivo es crear la empresa cumpliendo con todos los requisitos legales, además es importante contratar al personal calificado implantando procesos de calidad en el establecimiento de responsabilidades y autoridad para convertirse en una empresa de éxito otorgando un servicio de excelencia, generando empleo, y a su vez, contribuir con el crecimiento económico en el Ecuador. Para el inicio del negocio se contratará a 4 personas, por este motivo se diseñó el diagrama de procesos con su respectivo manual para cada colaborador, teniendo en cuenta que al tercer año de la inversión se necesitará contratar a un nuevo asistente contable.

Para finalizar se determinó que el proyecto tiene la viabilidad económica positiva para invertir en él ya que los indicadores financieros analizados dieron como resultado una TIR de 42% y un VAN de US\$ 15,845.10

Finalmente se muestra anexos que respaldan el análisis de este Plan de Negocio.

## **6 Misión Y Visión**

### **6.1 Misión**

Brindar a los clientes servicios de calidad de manera oportuna para el buen cumplimiento con los organismos de control y para la efectiva toma de decisiones a nivel gerencial

### **6.2 Visión**

Ser una empresa de alto nivel de aceptación dentro del mercado económico potencial para obtener una mayor captación de clientes, no solo en la ciudad de Guayaquil, sino de las demás ciudades a largo plazo.

## **7 Metas**

### **7.1 Mercado**

- Posicionarse como una empresa que proveerá un servicio oportuno y eficiente
- Captar clientes en vías de crecimiento con personería jurídica.
- Ofrecer valores agregados que permitirán diferenciarse de la competencia

### **7.2 Operativo**

- Establecerse como empresa jurídica para poder cumplir a cabalidad con el servicio ofrecido
- Contratar personal calificado para la ejecución de las responsabilidades en cada departamento.
- Establecer procesos de calidad que permitirán evaluar el resultado de los servicios.

### **7.3 Financiero**

- Evaluar los índices de rentabilidad periódicamente
- Diseño en procesos de parámetros de crédito y cobranza.
- La rentabilidad del negocio permitirá, la toma de decisiones para un crecimiento organizacional.

## **8 Viabilidad Legal**

La viabilidad legal “ayudará a conocer las normas o restricciones que pudiera existir en el lugar donde se establecerá cualquier negocio” (pág. 172), lo describe en su libro (Sapag Chain, 2011) por ello es importante tener el pleno conocimiento de la legislación de un país para poner en marcha cualquier negocio.

La inversión inicial debe de considerar los gastos de constitución, que son requisitos necesarios para la conformación de la empresa.

Por este motivo el presente Plan de Negocios se enmarcará en el cumplimiento de las leyes establecidas en el Ecuador a nivel laboral, tributario, social y cualquier otra Ley importante.

Los requisitos para la constitución de la empresa “Asesores Contables MG Cía Ltda” se rige bajo la Ley de Compañía aprobada por (Congreso Nacional del Ecuador, 1999), en la actualidad el proceso es muy ágil y rápido. A continuación se detalla el proceso en forma resumida según lo muestra el (Manual usuario externo, 2014) elaborado por la Superintendencia de Compañías del Ecuador y mostrado en su sitio web.

1. Crear un usuario en el portal [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec)
2. Reservar una denominación para la empresa y esperar su aprobación.
3. Llenar Solicitud de constitución de Compañía
4. Agregar información del Representante legal.

5. Adjuntar los documentos de socios y representante legal
6. Selección de la notaría
7. Recepción de correo electrónico para realizar la cancelación en el Banco del Pacífico
8. Esperar la fecha para la firma de la escritura y nombramientos
9. Generación del Registro Mercantil
10. Creación del RUC

## **9 Análisis de mercados**

Guayaquil por tener al puerto más importante del país se ha identificado como una ciudad muy comercial. Las previsiones del comercio señalan que la economía en el país, y por ende de la ciudad, bajará ya sea por el precio del petróleo, de acuerdo a fuente del Banco Central del Ecuador, o por la falta de inversión extranjera, mostrando así resultados un poco desalentadores en los meses transcurridos del 2016, más aún por el terremoto que sacudió parte de la costa del país en el mes de Abril que obligó al Gobierno a aplicar un incremento en impuestos y en el establecimiento de nuevas contribuciones (temporales) para obtener ingresos con el objetivo de invertir en las zonas afectadas, en definitiva se analiza tiempos difíciles para el país. Pese a ello el Guayaquileño se ha caracterizado por ser optimista y creativo incursionando en la microempresa para salir adelante con su esfuerzo, este motivo nos da la seguridad que el servicio de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera será aceptado por los actuales y futuros clientes.

### **9.1 Mercado Objetivo**

Este Plan de Negocios pretende demostrar la viabilidad de prestar el servicio de Asesoría Contable Tributaria y Financiera a propietarios de negocios y micro empresas de la ciudad de Guayaquil en la provincia de Guayas.

El Estudio de Mercado está reflejado en función de la demanda del servicio, y se da a conocer a los clientes potenciales y su competencia.

El mercado potencial “se refiere cuando una vez establecido el nivel de ventas (demanda actual), la demanda futura debe ser mayor a la anterior (mercado potencial), teniendo en cuenta que el límite de la demanda está definido por la misión y metas del negocio” como lo explican en su libro (Rivera Camino & López Rúa, 2012) (pág. 124), en el caso de “Asesores Contables MG” el mercado potencial son las Personas Naturales que contratan Servicios Externos para llevar su contabilidad en la ciudad de Guayaquil.

## **9.2 Análisis PESTAL**

El análisis PESTAL es “el pronóstico del entorno nos ayuda a examinar los elementos externos a los que la empresa está expuesta y no puede controlar y que en un futuro puede afectar en sus actividades” como lo manifiestan los autores (Martínez Pedrós & Milla Gutierrez, La Elaboración del Plan Estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral, 2012) (pág. 34)

A continuación mostramos el análisis del impacto de aquellos factores externos que están fuera del control de la empresa:

### **Ámbito Político**

El análisis de las políticas implantadas por el Estado ecuatoriano y reguladas por los diferentes organismos de control como IESS, SRI, Superintendencia de Compañías, Ministerio Laboral, entre otros, que pudieren afectar al servicio que se ofrecerá, por ello, cualquier cambio que se realice debido a la creación de leyes, reglamentos, Decretos, o cualquier otra norma se cumplirán conforme lo estipulado.

## **Ámbito Económico**

En este componente, se analiza la distribución y uso de los recursos económicos para la sociedad. Se trata, por supuesto, de un aspecto muy importante debido a la crisis económica que atraviesa el país. Conociendo la evolución de cada uno de estos factores, la empresa puede introducir medidas de prevención para reducir ciertos riesgos.

A inicios del 2016 ya se sentía un crecimiento económico bajo, especialmente por la baja del precio de petróleo, pero en la actualidad se ha llegado a un acuerdo con la OPEP de disminuir la producción del petróleo para estabilizar su precio a nivel internacional. Otro factor que ha obstaculizado el crecimiento empresarial son las restricciones y altos aranceles en las importaciones, dando como resultado en el encarecimiento de los productos comercializados en el país. Además al establecimiento de una serie de impuestos agravando mucho más la situación como el terremoto ocurrido en el mes de abril, ya se auguraba un crecimiento económico de 0.3% en relación al esperado 4% según fuente del Banco Central del Ecuador.

Es importante indicar que este Plan de Negocio aportará con el país en el incremento de la cultura tributaria y por ende al crecimiento de ingresos para el Estado, ingresos que en lo posterior serán revertidos en obras hacia los ecuatorianos.

También este negocio ayudará a que la Matriz Productiva del Ecuador siga creciendo ya que los servicios que se ofrecen son necesarios para el desarrollo de los sectores productivos según fuente de la Senplandes.

## **Ámbito Social**

Con la creación de la empresa de Asesoría Contable Tributaria y Financiera se generará fuentes de empleo y por ende el crecimiento del nivel de vida de los empleados, además se instruirá a los clientes de la importancia de la cultura tributaria en el país. También se considera importante la confianza mutua y la estabilidad emocional de los clientes, porque estarán al día

en todas sus obligaciones tributarias, en busca de buenas relaciones interpersonales con su entorno.

### **Ámbito Tecnológico**

El desarrollo y disponibilidad de la tecnología en el entorno, incluyendo los avances científicos, se reflejará a través del uso de software denominado “Decisión Win” que agilizará el procesamiento de información de los clientes y estará enlazado a los requerimientos tributarios vigentes. Además se implementará un sitio web donde los clientes accedan a consultas y estén informados de los cambios en temas legales, tributarios, financieros, entre otros.

### **Ámbito Ambiental**

Dentro del ámbito ambiental es importante destacar que “las empresas pueden ayudar a frenar el cambio climático, consumiendo productos verdes, siendo más eficientes en el empleo de la energía eléctrica, no dejar artefactos conectados sin uso” así lo mencionan los investigadores (Aguirre, Ambiente, & España, 2016) en su sitio web.

La empresa ha diseñado un programa interno denominado “A littler Paper” para realizar menos impresiones para disminuir el consumo de tinta de impresión y papel por ello se considera el impacto ambiental muy significativo en el funcionamiento de la empresa.

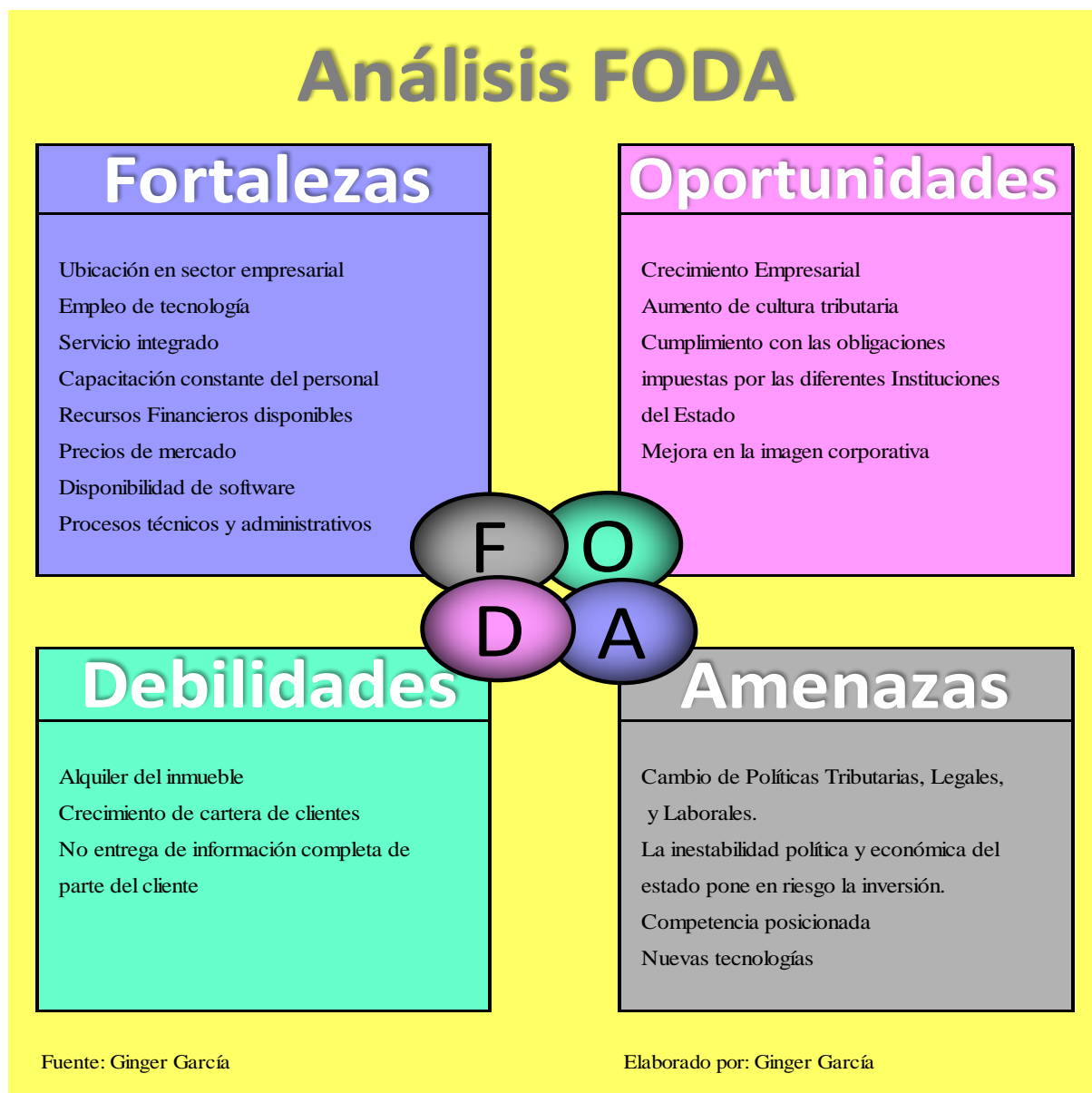
### **Ámbito Legal**

El tema legal es muy delicado ya que se debe de dar cumplimiento a todo lo estipulado en las Leyes para no tener inconvenientes en sanciones. Como primer paso es constituir la empresa bajo las normas de la Ley de Compañías, el segundo paso es la creación del RUC emitido por el Servicio de Rentas Internas y por consiguiente revisar las ordenanzas municipales que habiliten el funcionamiento de la empresa como las patentes, tasas y otros.

### 9.3 Análisis FODA

En la matriz FODA, se analiza la parte interna y externa del negocio, es decir, es un diagnóstico que se realiza con el propósito de conocer exactamente cuáles son los puntos positivos y negativos de la realización de la estrategia del Plan de Negocio y conocer su efectividad. Su objetivo será el de evitar riesgos, superar limitaciones, enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades.

Figura 1 Análisis FODA





## **Fortalezas**

Las fortalezas “son las cualidades que diferencian a la empresa de las demás” así lo explica el sitio web ([www.matrizfoda.com](http://www.matrizfoda.com), 2016)

La empresa Asesores Contables MG estará ubicada al norte de la ciudad, lugar escogido por ser el centro económico de Guayaquil, además este sector cuenta con diversidad tecnológica, disponibilidad de bancos y localización de empresas importantes. Los servicios ofrecidos involucra a la parte Contable, Tributaria y Financiera, entregando a los clientes un servicio integrado. La capacitación del personal será constante debido a los cambios de Leyes tanto a nivel nacional como internacional. El capital y los recursos financieros para el equipamiento de la oficina están disponibles, pues se cuenta con un crédito pre aprobado en una institución bancaria. Los precios de los servicios se encuentran similares a los de la competencia. Se cuenta con un sistema integrado denominado “Decisión WIN” a disponibilidad de cada cliente. Los procesos sugeridos a cada cliente son personalizados debido a la forma como los clientes han organizado sus negocios.

## **Debilidades**

Entre las debilidades que destaca es el no poseer un inmueble propio para el establecimiento de la oficina por lo que se recurre a realizar un contrato de arrendamiento. Es importante indicar que en muchos casos el cliente no entrega la información correspondiente, es allí que no se puede entregar informes completos, razón por la cual es substancial demostrar al cliente que su desconfianza no le permitirá tener sus reportes reales y explicar que la Contabilidad es una herramienta financiera oportuna para que la toma de decisiones optimice resultados.

## **Oportunidades**

La empresa Asesores Contables MG, centra en mejorar la atención a sus clientes especialmente en el cumplimiento de todas las obligaciones tributarias, legales emitidas por del

Estado. También se apoyará al incremento de la cultura tributaria a favor del microempresario y del país obteniendo mayores ingresos. Con la empresa se espera elevar el crecimiento empresarial generando una nueva imagen corporativa que atraiga a nuevos clientes.

### **Amenazas**

El establecimiento de nuevas Leyes laborales, tributarias, entre otras ponen en inestabilidad las inversiones que los ciudadanos nacionales desean instalar, mucho más con el cambio de Gobierno en el 2017, en la actualidad se vive en incertidumbre pues no se conoce como será el futuro en el país. Finalizando que la mejor manera de combatir a la competencia es ofrecer servicios innovadores que ellos no lo brindan.

## **9.4 Análisis de la 4Ps**

### **Plaza**

El mercado establecido son las microempresas de la ciudad de Guayaquil ya sean Personas Naturales o Jurídicas. Se puede definir a la Microempresa como un negocio personal o familiar manejado por su dueño y que tiene menos de 10 empleados. La oficina estará localizada en Cdla. Kennedy Norte Condominio Fanny Oficina N° 5 por ser una zona de mayor movimiento comercial y por tener acceso a la banca, a la tecnología y a empresas importantes.

### **Precio**

Los precios que se establecerá son similares a los de la competencia, el enfoque se llevará a cabo radicaré en el tipo de servicio que se ofrecerá los clientes. A continuación se muestra los valores que se cobrarán en los diversos servicios

**Figura 2 Valores por los Servicios**

Servicio	Persona Natural No obligada a llevar Contabilidad	Persona Natural si obligada a llevar Contabilidad	Persona Jurídica
Declaraciones Tributarias mensual	USD\$ 25	USD\$ 250	USD\$ 300
Declaraciones Tributarias semestral	USD\$ 60	-	-
Declaraciones Tributarias anual	USD\$ 30	USD\$ 100	USD\$ 200
Anexos Transaccionales	-	USD\$ 25	USD\$ 25
Anexos Gastos Personales	USD\$ 150	USD\$ 150	-
Otros Anexos	USD\$ 25	USD\$ 25	USD\$ 25
Declaración Patrimonial	-	USD\$ 200	-

Fuente: Ginger García

Elaborado por: Ginger García

### Producto

La empresa “Asesores Contables MG” ofrecerá un servicio de calidad, personalizado cumpliendo con las necesidades de sus clientes y el de la empresa, el cual es ofrecer un servicio que tenga un valor agregado para crear fidelidad a la empresa.

**Figura 3 Formato Declaración de Iva**

Fuente: SRI

Elaborado por: SRI

### Promoción

La promoción se realizará mediante la creación de una página web para mantener informados a los clientes de las diversas noticias del país y enlazados a sus redes sociales.

## Figura 4 Página Web

[www.asesorescontablesmg.com.ec](http://www.asesorescontablesmg.com.ec)

Fuente: Ginger García

Elaborado por: Ginger García

Además es importante destacar que la mejor presentación de los servicios brindados por la empresa serán los manifestados por los clientes a sus amigos, colegas, etc., ya que su satisfacción dará a conocer la empresa, además

### 9.5 Análisis de la Demanda y Oferta

El estudio realizado de la demanda del servicio, ha permitido conocer a fondo las necesidades y las expectativas que tienen los clientes con respecto al servicio que reciben, ya que su mayor preocupación esta netamente conectada con el crecimiento económico en donde la empresa Asesores Contables MG tiene establecido muy claramente lo que ofrece conforme lo requerido por los clientes.

Se identificó a los oferentes de servicios tributarios y contables en la ciudad de Guayaquil, constituyéndose en una competencia directa e indirecta. Existen también personas naturales que ofrecen servicios de asesoría contable y tributaria de forma independiente informales y de manera empírica, que pueden abalizar con su firma los documentos tributarios y contables; estas personas se convierten además en competidores indirectos de la consultoría.

### 9.6 Estrategia de diferenciación

La estrategia que se empleará es la diferenciación ya que los precios se rigen a través de la competencia y del mercado por ello la empresa “Asesores Contables MG” centra su estrategia en las características del servicio, es decir, en la atención personalizada a los clientes. “Existe

tres niveles de diferenciación que son: confiabilidad, elasticidad e innovación” según (Kotler & Keller, 2012) (pág. 290) a los cuales la empresa centra como sus objetivos de mercado, operativo y financiero.

### 9.7 Acciones de promoción

La empresa ofrecerá servicios integrados, es decir que todo se maneje de manera conjunta. Pese a ello también se seguirá ofreciendo los servicios de acuerdo el cliente lo requiera y necesite. A continuación se muestra los tipos de paquetes mostrados al cliente.

**Figura 5 Paquetes Promocionales**

Paquetes	Tributación	Contable	Financiero	Costos
Servicio Integrado (SI)	✓	✓	✓	US\$ 500
Servicio Mensual (SM T)	✓			US\$ 25
Servicio Mensual (SM TC)	✓	✓		US\$ 250
Servicio Semestral (SS T)	✓			US\$ 60

Fuente: Ginger García

Elaborado por: Ginger García

### 9.8 Canal de Distribución

Los canales de distribución son “los medios que ayudan a mostrar, vender y entregar un bien o servicio al comprador” según nos explican los autores (Kotler & Keller, 2012) (pág. 11) por este motivo la Empresa empleará los canales de distribución directo como el internet y el correo electrónico, sin dejar a un lado los canales de distribución indirectos como los intermediarios.

## 10 Análisis Operativo

En la actualidad el negocio se rige bajo el control como Persona Natural contando con una pequeña oficina ubicada en el domicilio, para el desarrollo del Plan de Negocio se modificará la imagen corporativa aperturando una empresa que mejore la calidad del servicio a sus clientes

por ello se instalará una oficina que estará localizada en el norte de la ciudad de Guayaquil en Cda. Kennedy Norte Condominio Fanny Oficina N° 5 adicional por ser una empresa de servicios se deberá contratar personal capacitado e idóneo que permitirá garantizar un servicio de calidad a los clientes.

### **10.1 Descripción, localización de la instalación**

Para iniciar la conformación de la empresa “Asesores Contables MG” se contratará los servicios de un abogado para que inicie el proceso en la Superintendencia de Compañías y aperturar el RUC en el Servicio de Rentas Internas cuya denominación será Compañía Limitada.

Una vez constituida la empresa se iniciará a tramitar los respectivos permisos de acuerdo a las ordenanzas establecidas por el Municipio de Guayaquil para que su funcionamiento sea legal.

Los permisos y documentos necesarios para su funcionamiento legal son los siguientes:

- Permiso de Funcionamiento
- Permiso de Bomberos
- RUC y comprobantes autorizados
- Pago de Patente e Impuesto Predial
- Permiso Municipal
- Solicitud de medidor de energía eléctrica

## **10.2 Capacidad Instalada**

La empresa no cuenta con un inmueble propio por ello se requerirá del alquiler de una oficina ubicada en la ciudad de Guayaquil, que posea un área confortable para el desarrollo de las actividades y que el cliente se sienta satisfecho cuando acuda a la oficina.

La oficina contará con una recepción y tres ambientes estructurados de la siguiente manera: primer ambiente para uso del Gerente, el segundo ambiente para el área operativo en el cual trabajará el contador con su asistente, y el tercer ambiente para reuniones con los empleados y clientes.

Además contará con dos baños uno exclusivo para gerencia y socios y otro para el personal de la consultoría. Las oficinas contarán con ordenadores que estarán conectados a una red inalámbrica por este motivo se contratará a un Ingeniero en redes para que estructure de forma correcta la parte electrónica, también un excelente servicio de internet.

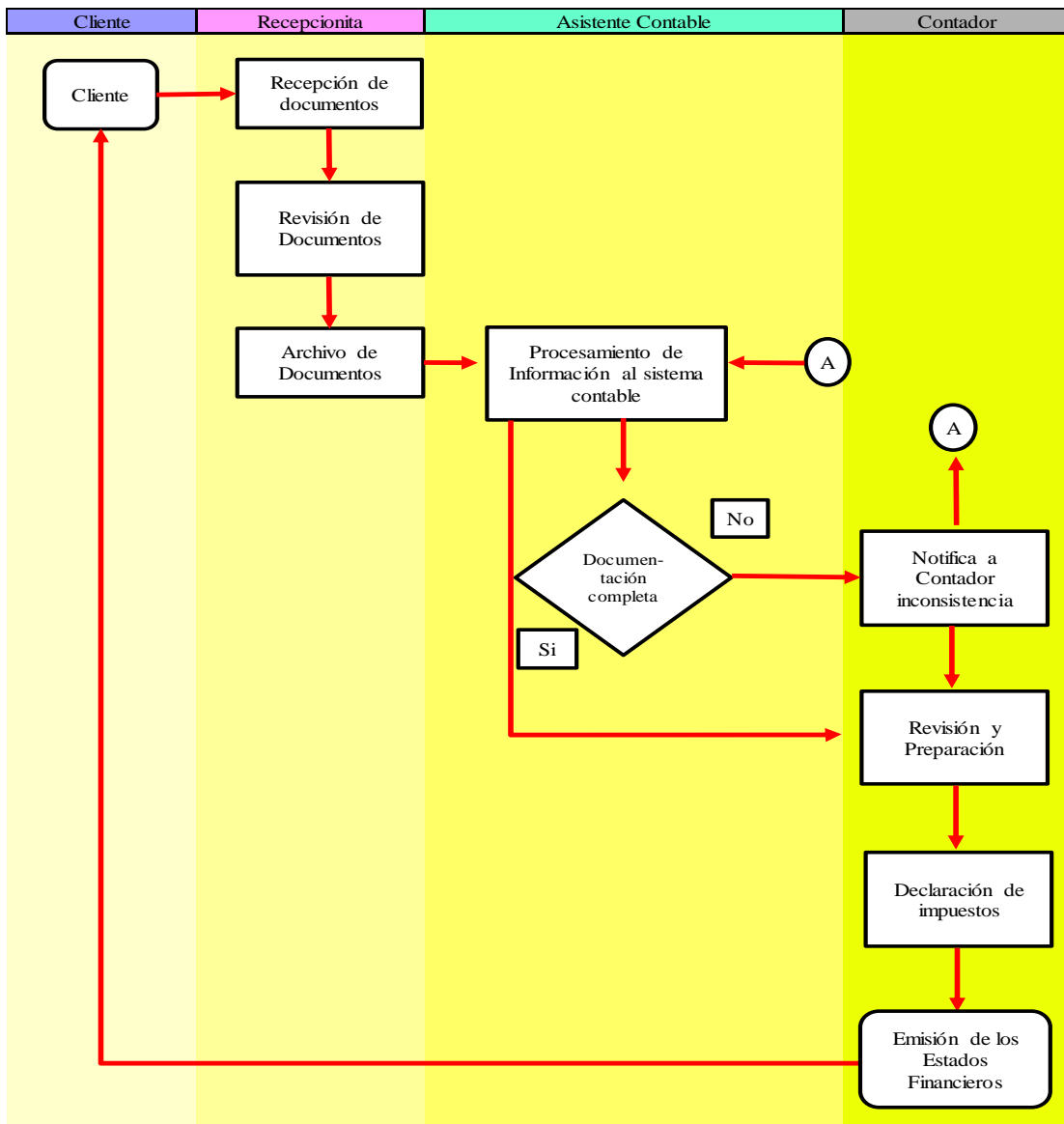
Cada colaborador tendrá su escritorio y su computador. El servidor del sistema se ubicará en la oficina del Departamento operativo. La oficina tendrá cámaras de seguridad, especialmente en la recepción de los clientes, también se adquirirá una línea telefónica y un teléfono celular.

Se adquirirá Muebles de oficina, aires acondicionados, escritorios, sillas, archivadores, equipos de computación, impresoras, papelería, suministros de oficina y materiales de limpieza. La recepción contará con una mini cafetería para atención de los clientes.

## **10.3 Diagrama de flujo de procesos**

El Diagrama de flujos de procesos es una herramienta que ayudará a la empresa a elaborar etapa por etapa como se llevará a cabo el servicio. A continuación se muestra el diagrama de flujo de procesos de la empresa.

**Figura 6 Diagrama de Flujo de procesos**



Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

El proceso inicia cuando el cliente entrega la información necesaria para la prestación del servicio a la Recepcionista, quién revisará los documentos y procederá a su archivo.

El siguiente paso es el procesamiento de la información en el sistema contable Decisión Win donde se ingresa todos los documentos entregados por el cliente, es aquí donde el Asistente Operativo revisa minuciosamente si existe documentos incompletos, y de faltar información se notifica al Contador para que comunique al Cliente los faltantes; en lo posterior, el Contador procede a la revisión y preparación de la declaración de los impuestos, el último paso es entregar el comprobante de pago al cliente, es importante indicar que este



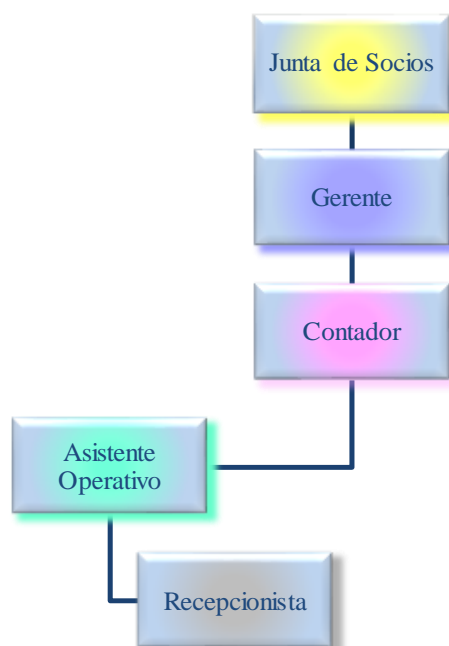
procedimiento se realiza a los clientes que son Personas Naturales no obligados a llevar Contabilidad y con ciertos Clientes que son Personas Naturales obligados a llevar Contabilidad.

Con los demás Clientes (Personas Naturales obligados a llevar Contabilidad y Personas Jurídicas) el procedimiento cambia, ya que contarán ellos con un sistema en línea que les permitirá ingresar su propia información y el Contador procederá a su revisión para la emisión de los Estados Financieros.

#### 10.4 Recursos Humanos

Para iniciar una empresa es necesario conocer el número de colaboradores que se necesitará para el desarrollo de las actividades del negocio con el propósito de estructurar la empresa ya que es importante establecer la delegación de la autoridad y la responsabilidad. “El organigrama es el pilar básico de toda organización, ya que todas las actividades se agrupan de acuerdo a las funciones que se realiza” así lo expresa (Sánchez, 2012) (pág. 16)

**Figura 7 Organigrama “Asesores Contables MG”**



Fuente: Ginger García      Elaborador por: Ginger García

Durante los dos primeros años se necesitará la colaboración de cuatro personas, una secretaria para recepción de los clientes, en donde se los atenderá en un pequeña sala, además dicha colaboradora servirá de apoyo para actividades varias de la empresa, la segunda es el contador que tendrá su propia oficina para realizar sus actividades y compartirá su ambiente con la tercera colaboradora, un asistente contable operativo calificado, en este espacio se adecuará un lugar para el archivo.

Es importante indicar que al tercer año de operación se requerirá la contratación de un nuevo asistente operativo, justificado por el aumento de clientes proyectado.

“La ventaja básica de establecer un manual de funciones en una empresa sin importar su tamaño, es optimizar el desempeño de los colaboradores de la organización” así lo expresan (Gan & Berbel, 2011) (pág. 45) por este motivo se muestra las funciones que realizarán los empleados en la empresa.

**Gerente General: Ing. Vicente Morales**

- Representar jurídicamente y legalmente a la Empresa ante terceros
- Dirigir y controlar las funciones administrativas de la Empresa
- Supervisar el correcto y oportuno cumplimiento de las funciones del personal analizando la eficiencia y el desempeño del trabajo
- Autorizar Compras
- Autorizar giros de cheques por todos los conceptos
- Realizar estrategias para el cumplimiento de metas
- Analizar Informes de área
- Fomentar la participación activa entre todos los trabajadores, para que se comprometan con los objetivos a largo plazo de la empresa
- Negociación con clientes, en temas relacionados con crédito y pago de proyectos.

## **Contador: Ing. Ginger García**

- Cumplir con los reglamentos y normas relacionadas con los asuntos de su competencia
- Mantener el correcto funcionamiento de los sistemas y procedimientos contables de la Empresa
- Elaboración y presentación de Impuestos SRI 104 - 104 A – 103 – 102 - 102 A – 101
- Formular Estados Financieros, para la toma de decisiones de los clientes.
- Identificar y analizar los ingresos, egresos y gastos de operación de los clientes de la empresa e informar periódicamente al Gerente General
- Coordinar y controlar la operaciones relacionadas con los registro contable
- Coordinar y controlar el registro de las cuentas por cobrar y por pagar.
- Encargada de la optimización del proceso administrativo y financiero de la Organización.
- Elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de los clientes y de la Empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los periodos siguientes con un alto grado de probabilidad y certeza
- Análisis de las cuentas individuales del Estado de Resultados: Ingresos y Gastos.
- Control de costos con relación al valor producido, principalmente con el objeto de que la Gerencia pueda asignar a sus productos un costo competitivo y rentable.
- Elaboración de Flujos de Efectivo
- Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nomina, prestamos, vacaciones
- Revisión caja chica
- El Contador realizará cualquier otra actividad solicitada por la Gerencia General.

### **Asistente Contable: Génesis Huacón**

- Preparación para la elaboración y presentación de Impuestos SRI 104-103.
- Elaboración y presentación del Anexo transaccional de manera oportuna.
- Cuadrar los mayores concernientes a los Impuestos.
- Elaboración de Informe de Horas Extras de los empleados.
- Ingreso al IESS de los empleados de los clientes
- Llevar el archivo de las nóminas y demás documentos soportes, al igual que en forma sistemática todo el archivo de los documentos del personal.
- Creación de carpetas de empleados, copias de documentos personales, avisos de entrada, contratos de trabajos, copias de y cualquier otro documento relacionado con el empleado.
- Impuestos Municipales y cualquier otro permiso de ser necesario para los clientes y la Empresa para su correcto funcionamiento
- Elaboración y archivo de documentos de los clientes
- Conciliaciones Bancarias
- Custodia y emisión de cheques en coordinación con la Gerencia general

### **Recepción: Por Contratar**

- Manejo de suministros de Oficina y requerimientos del personal.
- Cobro a clientes según la fecha de pago de los mismos de acuerdo al listado entregado.
- Cumplir con los reglamentos y normas relacionadas con los asuntos de su competencia
- Encargada de la Recepción de la Empresa (contestar el teléfono, atención al cliente, pago proveedores, varios)
- Coordinación de la entrega de la información a los clientes

- Reportes de Ventas y Compras de los clientes
- Ingreso de Comprobantes de retenciones
- Mantener archivo de clientes al día
- Coordinar pago a proveedores, fechas de vencimiento, y valores de pago
- Manejo de papeletas de depósitos.
- Recepción diaria de cobranzas causada por ventas de contado o cheque
- Coordinación de la entrega de la información a la Contadora
- Manejo de caja chica con un fondo de \$ 200.00
- Mantener un control de los servicios básicos que hay que pagar
- Entrega de fondos de caja chica al personal autorizado por la Gerencia
- Elaboración de memos y cartas
- Control de fax y correspondencia
- Cronograma de Mantenimiento a clientes
- La Srta. Recepcionista realizará cualquier otra actividad establecida por el Jefe Inmediato

## **11 Análisis Financiero**

El estudio financiero está integrado por elementos informativos y cuantitativos, que permiten decidir y observar la viabilidad de un plan de negocios, en ellos se integra el comportamiento de las operaciones necesarias para la puesta en marcha del negocio. A su vez el crecimiento del mismo en el tiempo. De ahí la importancia que al iniciar cualquiera idea de proyecto o negocio contemple las variables que intervienen en el desarrollo e implementación, se consideran el costo efectivo que con lleva el operar el proyecto en términos financieros que implica el costo de capital de trabajo, adquisiciones de activo fijo y gastos pre-operativo hasta

obtener los indicadores financieros en los Estados Financieros como son: Estado de Pérdidas y Ganancias, Flujo de Efectivo que mostraremos a continuación y diversos análisis de indicadores financieros.

### 11.1 Estado de Resultados proyectados a 5 años

A continuación se muestra la inversión inicial y el capital de trabajo en las siguientes figuras:

**Figura 8 Inversión Inicial y Capital de Trabajo**

INVERSIÓN INICIAL		Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 12,600.00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 2,500.00
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 8,475.31
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>\$ 23,575.31</b>

CAPITAL DE TRABAJO		
Año 1		
COSTO DE VENTA	\$	34,079.47
GASTOS ADM.	\$	27,539.47
GASTOS VENTA	\$	1,200.00
<b>CAO</b>	<b>\$</b>	<b>62,818.93</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$</b>	<b>8,724.85</b>

Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

En la Figura 9 observa el Estado de Resultado proyectado a 5 años con una utilidad neta en el primer año de \$ 7.39262, en el segundo año incrementa a \$10,485.85, en el tercer año a

\$10,838.91, en el cuarto año aumenta a un valor de \$15,779.28, y finalmente en el quinto año un valor de \$20,832.86.

**Figura 9 Estado de Resultados Integrales Proyectados a 5 años**

**ASESORES MG CÍA. LTDA.  
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS**

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 74,100.00	\$ 80,820.00	\$ 93,540.00	\$ 102,960.00	\$ 112,500.00
(-) Costo de Venta		\$ (35,879.47)	\$ (37,079.47)	\$ (48,453.07)	\$ (49,653.07)	\$ (50,853.07)
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>\$ 38,220.53</b>	<b>\$ 43,740.53</b>	<b>\$ 45,086.93</b>	<b>\$ 53,306.93</b>	<b>\$ 61,646.93</b>
(-) Gastos Administrativos		\$ (24,542.80)	\$ (25,742.80)	\$ (26,942.80)	\$ (28,142.80)	\$ (29,342.80)
(-) Gastos de Ventas		\$ (600.00)	\$ (600.00)	\$ (600.00)	\$ (600.00)	\$ (600.00)
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>\$ 13,077.73</b>	<b>\$ 17,397.73</b>	<b>\$ 17,544.13</b>	<b>\$ 24,564.13</b>	<b>\$ 31,704.13</b>
(-) Gastos Financieros		\$ (1,927.47)	\$ (1,581.97)	\$ (1,195.85)	\$ (764.31)	\$ (282.02)
<b>(=) UAIT</b>		<b>\$ 11,150.26</b>	<b>\$ 15,815.76</b>	<b>\$ 16,348.29</b>	<b>\$ 23,799.83</b>	<b>\$ 31,422.11</b>
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ (1,672.54)	\$ (2,372.36)	\$ (2,452.24)	\$ (3,569.97)	\$ (4,713.32)
(-) Impuesto a la Renta	22%	\$ (2,085.10)	\$ (2,957.55)	\$ (3,057.13)	\$ (4,450.57)	\$ (5,875.93)
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 7,392.62</b>	<b>\$ 10,485.85</b>	<b>\$ 10,838.91</b>	<b>\$ 15,779.28</b>	<b>\$ 20,832.86</b>

Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

## 11.2 Flujo de Caja proyectado a 5 años

Para realizar un análisis financiero sobre la rentabilidad del proyecto se realizó un flujo de caja proyectado por un periodo de cinco años

**Figura 10 Flujo de Caja Proyectado a 5 años**

**ASESORES MG CÍA. LTDA.  
FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (15,100.00)					
UAIT		\$ 11,150.26	\$ 15,815.76	\$ 16,348.29	\$ 23,799.83	\$ 31,422.11
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1,672.54)	\$ (2,372.36)	\$ (2,452.24)	\$ (3,569.97)
Pago de IR		\$ -	\$ (2,085.10)	\$ (2,957.55)	\$ (3,057.13)	\$ (4,450.57)
<b>EFFECTIVO NETO</b>		<b>\$ 11,150.26</b>	<b>\$ 12,058.12</b>	<b>\$ 11,018.38</b>	<b>\$ 18,290.45</b>	<b>\$ 23,401.57</b>
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67
(+) Aporte Accionistas	\$ 5,000.00					
(+) Préstamo concedido	\$ 18,575.31	\$ (2,937.92)	\$ (3,283.41)	\$ (3,669.54)	\$ (4,101.08)	\$ (4,583.37)
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	<b>\$ 23,575.31</b>	<b>\$ 10,409.01</b>	<b>\$ 11,471.37</b>	<b>\$ 10,045.50</b>	<b>\$ 16,886.04</b>	<b>\$ 21,514.87</b>
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 8,475.31	\$ 18,884.33	\$ 30,355.70	\$ 40,401.20	\$ 57,287.24
<b>(=) FLUJO ACUMULADO</b>	<b>\$ 8,475.31</b>	<b>\$ 18,884.33</b>	<b>\$ 30,355.70</b>	<b>\$ 40,401.20</b>	<b>\$ 57,287.24</b>	<b>\$ 78,802.11</b>

Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

### 11.3 Análisis del Punto de Equilibrio

Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En el caso particular de este estudio, el punto de equilibrio se encuentra en valores tal como lo muestra la figura 11, en US\$5,178.00 al mes.

**Figura 11 Punto de Equilibrio**

**ASESORES MG CÍA. LTDA.  
PUNTO DE EQUILIBRIO**

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
MOD (fija)	\$ 22,042.80	Energía Eléctrica para Prod.	\$ 1,440.00
Arriendo oficina	\$ 6,000.00	Suministros de oficina	\$ 600.00
Teléfono	\$ 1,200.00	Capacitación	\$ 600.00
Internet	\$ 1,200.00	Mantenimiento Equipos	\$ 600.00
Depreciación PP&E	\$ 2,196.67	Mant. Vehículo / año	\$ 1,200.00
Sueldos y Salarios / mes	\$ 22,042.80	Publicidad anual	\$ 600.00
Serv. Básicos / año	\$ 300.00		
Permisos / año	\$ 300.00		
Gastos Pre-operacionales	\$ 500.00		
Limpieza de oficina	\$ 200.00		
Gastos financieros	\$ 1,927.47		
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,040.00</b>
<b>COSTO FIJO TOTAL</b>	<b>\$ 57,909.74</b>	<b>Precio de Venta Unitario</b>	<b>\$ 196.25</b>

$$PE = CF / (1 - (CV / VT))$$

<b>AL AÑO</b>	Punto de Equilibrio en valores	<b>\$ 62,135.99</b>
<b>AL MES</b>	Punto de Equilibrio en valores	<b>\$ 5,178.00</b>

Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

### 11.4 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir. En el análisis de sensibilidad podemos notar un escenario favorable para el proyecto con un VAN positivo de \$ 8,852.55 como lo podemos observar en la Figura



## Figura 12 Análisis de Sensibilidad

### ASESORES MG CÍA. LTDA. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$(23,575.31)					
VENTAS		\$ 70,395.00	\$ 76,779.00	\$ 88,863.00	\$ 97,812.00	\$ 106,875.00
(-) Costo de Venta		\$(35,879.47)	\$(37,079.47)	\$ (48,453.07)	\$ (49,653.07)	\$ (50,853.07)
(=) Utilidad Bruta		\$ 34,515.53	\$ 39,699.53	\$ 40,409.93	\$ 48,158.93	\$ 56,021.93
(-) Gastos Administrativos		\$(24,542.80)	\$(25,742.80)	\$ (26,942.80)	\$ (28,142.80)	\$ (29,342.80)
(-) Gastos de Ventas		\$ (600.00)	\$ (600.00)	\$ (600.00)	\$ (600.00)	\$ (600.00)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 9,372.73	\$ 13,356.73	\$ 12,867.13	\$ 19,416.13	\$ 26,079.13
(-) Gastos Financieros		\$ (1,927.47)	\$ (1,581.97)	\$ (1,195.85)	\$ (764.31)	\$ (282.02)
(=) UAIT		\$ 7,445.26	\$ 11,774.76	\$ 11,671.29	\$ 18,651.83	\$ 25,797.11
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1,116.79)	\$ (1,766.21)	\$ (1,750.69)	\$ (2,797.77)
Pago de IR		\$ -	\$ (1,582.12)	\$ (2,502.14)	\$ (2,480.15)	\$ (3,963.51)
EFFECTIVO NETO		\$ 7,445.26	\$ 9,075.85	\$ 7,402.94	\$ 14,420.98	\$ 19,035.82
(+) Deprec. Área Prod.		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 1,616.67
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 8,475.31
(+) Préstamo concedido		\$ (2,937.92)	\$ (3,283.41)	\$ (3,669.54)	\$ (4,101.08)	\$ (4,583.37)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$(23,575.31)	\$ 6,704.01	\$ 8,489.11	\$ 6,430.06	\$ 13,016.57	\$ 27,241.11

<b>TIR</b>	<b>32.46%</b>	
<b>VAN</b>	<b>\$ 8,852.55</b>	
<b>Pay Back</b>	<b>3.15</b>	años

Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

## 11.5 Análisis de Tasa Interna de Retorno, Índice de Rentabilidad, Valor Actual Neto,

### Retorno de la Inversión

El TIR o tasa interna de retorno es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir la rentabilidad de las inversiones.

En el caso de este estudio la tasa de retorno sobre la inversión para el proyecto es de 38.38% dando como resultado que el proyecto es factible.

**Figura 13 Cálculo de TIR y VAN**

**ASESORES MG CÍA. LTDA.  
CÁLCULO DE TIR Y VAN**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (23,575.31)					
UAIT		\$ 11,150.26	\$ 15,815.76	\$ 16,348.29	\$ 23,799.83	\$ 31,422.11
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1,672.54)	\$ (2,372.36)	\$ (2,452.24)	\$ (3,569.97)
Pago de IR		\$ -	\$ (2,085.10)	\$ (2,957.55)	\$ (3,057.13)	\$ (4,450.57)
<b>EFFECTIVO NETO</b>		<b>\$ 11,150.26</b>	<b>\$ 12,058.12</b>	<b>\$ 11,018.38</b>	<b>\$ 18,290.45</b>	<b>\$ 23,401.57</b>
(+) Deprec. Área Prod.						\$ -
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67	\$ 2,196.67
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 1,616.67
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 8,475.31
(+) Préstamo concedido		\$ (4,865.39)	\$ (4,865.39)	\$ (4,865.39)	\$ (4,865.39)	\$ (4,865.39)
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	<b>\$ (23,575.31)</b>	<b>\$ 8,481.54</b>	<b>\$ 9,889.40</b>	<b>\$ 8,849.66</b>	<b>\$ 16,121.73</b>	<b>\$ 31,324.83</b>

Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

<b>TIR</b>	<b>41.55%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$15,845.10</b>
<b>Pay Back</b>	<b>2.59 años</b>

**Figura 14 Índices de Rentabilidad**

**ASESORES MG CÍA. LTDA.  
ÍNDICES DE RENTABILIDAD**

ÍNDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	9.98%	12.97%	11.59%	15.33%	18.52%
ROA	31.36%	32.99%	26.72%	32.93%	33.55%
ROE	59.65%	45.83%	32.15%	31.88%	29.62%

Fuente: Ginger García

Elaborador por: Ginger García

## 12 Viabilidad del Proyecto

El Plan de Negocios presentado tiene como objetivo principal la creación de una empresa que brinde servicios de asesoría contable, tributaria y financiera para satisfacer una necesidad del mercado meta, que es proveer de manera eficiente y oportuna, las herramientas necesarias para que los clientes puedan cumplir con las metas y objetivos establecidos.

De la investigación de mercado se concluye, que actualmente en la ciudad de Guayaquil, la oferta del servicio de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera a las microempresas ha crecido sustancialmente en estos últimos años debido al movimiento económico generado.

Cabe mencionar que una de las causas de vital importancia, para obtener una asesoría tributaria, son los cambios constantes de leyes tributarias, las cuales son de carácter político.

Se determinó que los clientes actuales recomendarían los servicios brindados por la empresa a sus amigos, compañeros y colegas, también que los encuestados que no son clientes estarían en posibilidad de contratar los servicios de la empresa permitiendo conocer que existe suficiente demanda insatisfecha que se atenderá.

La presencia de la competencia, nos ayuda a ofrecer un servicio personalizado a cada cliente, como un valor agregado de vital importancia, con el fin de obtener una buena participación en el mercado de servicios contables, tributarios y financieros.

Por otro lado la empresa de servicios deberá desde sus inicios contar con el personal especializado, quienes cumplirán con los procedimientos establecidos dentro de la organización para garantizar un buen servicio y un alto grado de satisfacción de parte de los clientes.

Con respecto a la rentabilidad del negocio, por tratarse de una organización netamente de servicios, los índices son considerados altos, sin embargo deben ser cuidados para que el no cumplimiento de lo establecido en el contrato nos generen multas o pérdidas en el negocio.

La empresa “Asesores Contables MG” Cía. Ltda., espera poder brindar un servicio de calidad , ser generadora de trabajo, generar credibilidad y confianza, además de crecer y competir, dentro del mercado de las asesoría tributaria, contable y financiera, con el fin de obtener los resultados esperados.

Por lo expuesto se recomienda la Creación de la empresa “Asesores Contables MG”

## 13 Bibliografía

- Congreso Nacional del Ecuador. (5 de Noviembre de 1999). Ley de Compañías. *CODIFICACION DE LA LEY DE COMPAÑIAS*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Desarrollo, S. N. (2012). Transformación de la Matriz Productiva. *Revolución productiva a través de conocimiento y talento humano*. Quito, Pichincha: Senplades.
- Ecuador en cifras*. (1 de Noviembre de 2016). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec//directoriodeempresas/>
- Gan, F., & Berbel, G. (2011). *Manual de Recursos Humanos, 10 programas para la gestión y desarrollo del factor humano en las organizaciones actuales*. Barcelona, España: UOC.
- González Ríos, M. C. (2015). *Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa*. España: Ideaspropias.
- Kotler, P., & Keller, K. (2012). *Dirección del Marketing*. México: Pearson.
- Manual usuario externo. (19 de Agosto de 2014). CONSTITUIR COMPAÑÍAS POR VÍA ELECTRÓNICA USUARIOS.
- Martínez Pedrós, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). *La Elaboración del Plan Estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. Madrid, España: Díaz de Santos.
- Rivera Camino, J., & López Rúa, M. (2012). *Dirección de Marketing Fundamentos y aplicaciones*. Madrid, España: ESIC.
- Sánchez, P. (2012). *Comunicación y atención al cliente*. España: Editex.
- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson.
- SENPLADES. (2013). Objetivos Nacionales para el Buen Vivir. En SENPLADES, *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017* (págs. 135-306). Quito: SENPLADES.
- [www.matrizfoda.com](http://www.matrizfoda.com). (2016). Obtenido de <http://www.matrizfoda.com/dafo/>

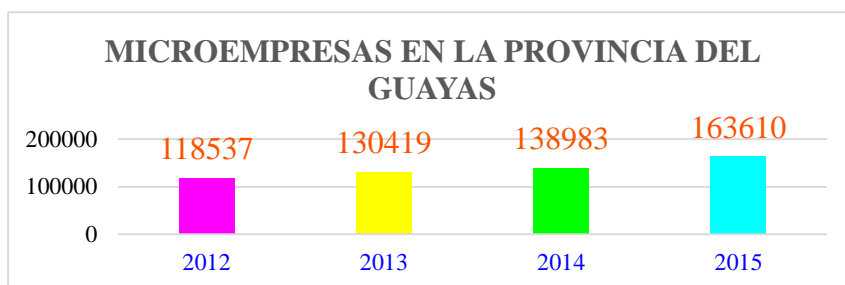
## 14 Anexos

### 14.1 Encuesta

### 14.2 Determinación de la Muestra

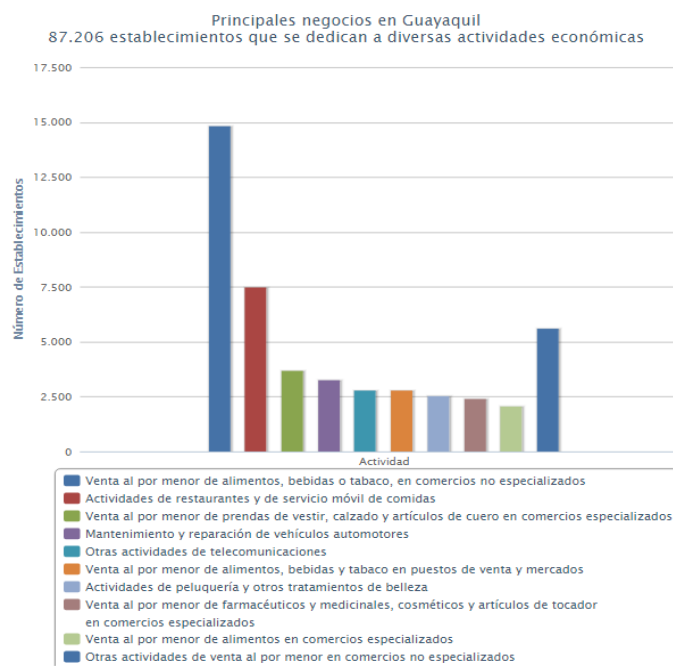
La Empresa “Asesores Contables MG” tendrá como objetivo principal constituir una empresa para mejorar la atención a sus clientes por este motivo el universo de este estudio está conformado por las 163610 microempresas establecidas en la Provincia del Guayas en el 2015, según fuente del INEC

**Gráfico 1 Microempresas en la Provincia del Guayas**



La muestra se determinó en base a número de establecimientos que se dedican a diversas actividades económicas en la ciudad de Guayaquil, según Fuente Oficial del INEC.

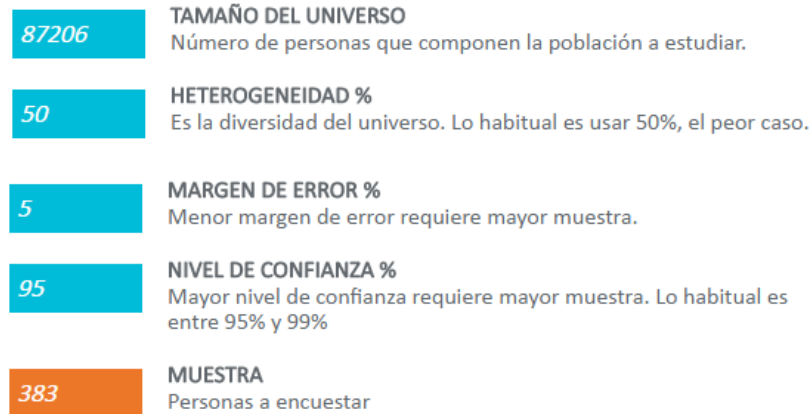
**Gráfico 2 Principales negocios en Guayaquil**



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, de acuerdo al Censo de Población y Vivienda de 2010.

Según el resultado de la página web <http://www.netquest.com/es/panel/calculadora-muestras.html> da como resultado la siguiente muestra:

### Gráfico 3 Cálculo de la muestra



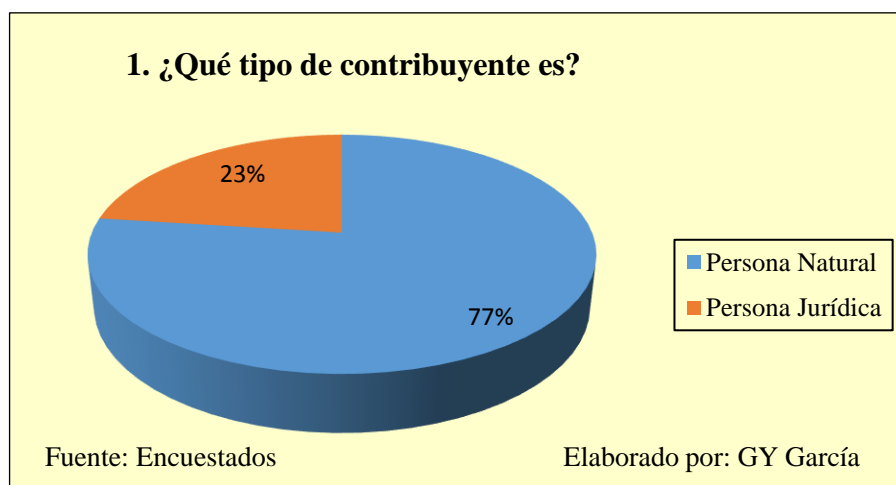
El resultado se lee así:

Realizar encuestas a 383 personas, el 95% de las veces el dato real que se busca estará en el intervalo  $\pm 5\%$  respecto al dato que se observa en la encuesta.

#### 14.2.1 Resultados de la encuesta

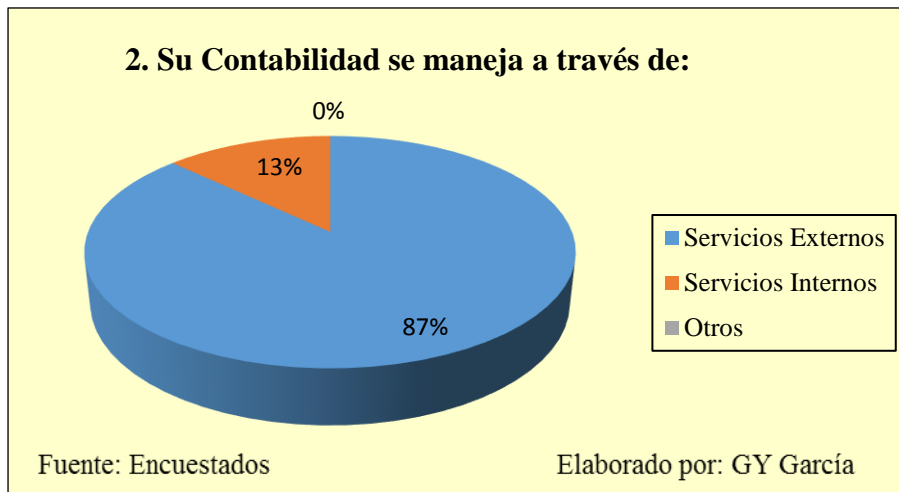
La pregunta preliminar para iniciar el estudio de mercado fue que tipo de contribuyente es, de los cuales el 77% es Persona Natural y el 23% es Personería Jurídica.

#### Gráfico 4 Resultado de la Encuesta



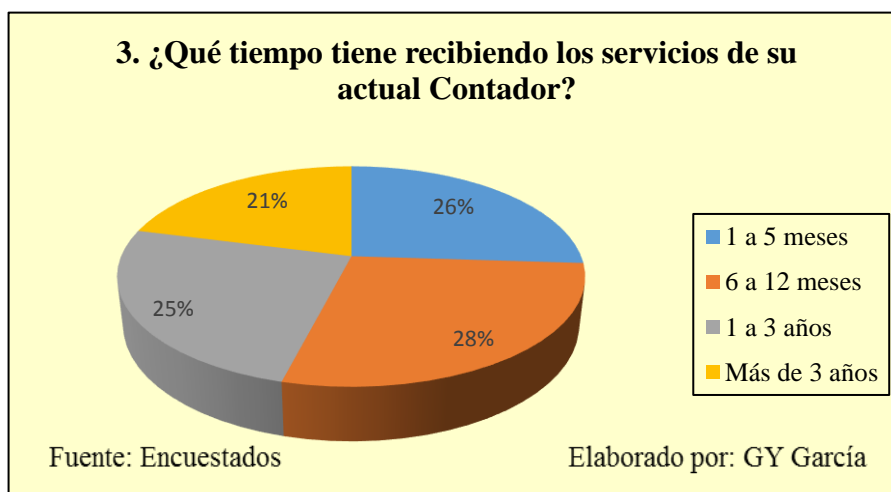
La segunda pregunta fue como se maneja la Contabilidad del negocio de los cuales el 87% es realizado por Consultores y el 13% por Servicios interno.

**Gráfico 5 Resultado de la Encuesta**



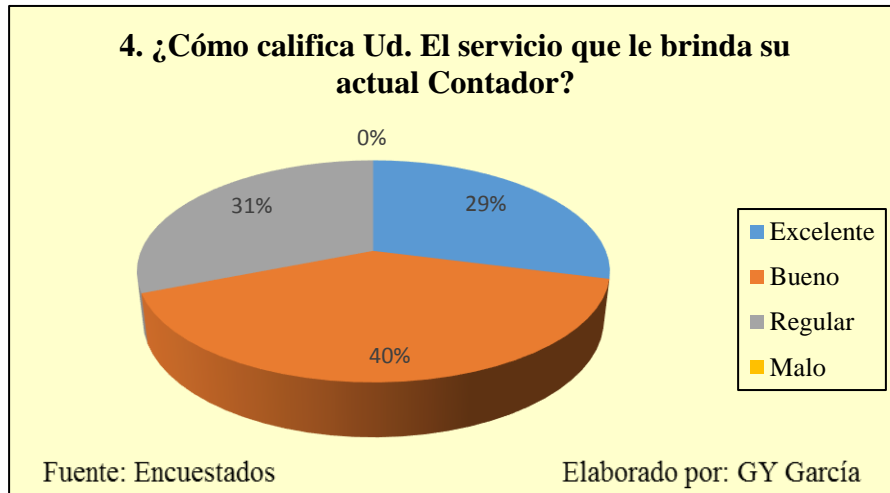
La tercera pregunta consistió en conocer el tiempo que recibe los servicios de su actual contador actual, la respuesta fue que el 28% es de 6 a 12 meses, el 26% de 1 a 5 meses, el 25% de 1 a 3 años y el 21% que más de 3 años.

**Gráfico 6 Resultado de la Encuesta**



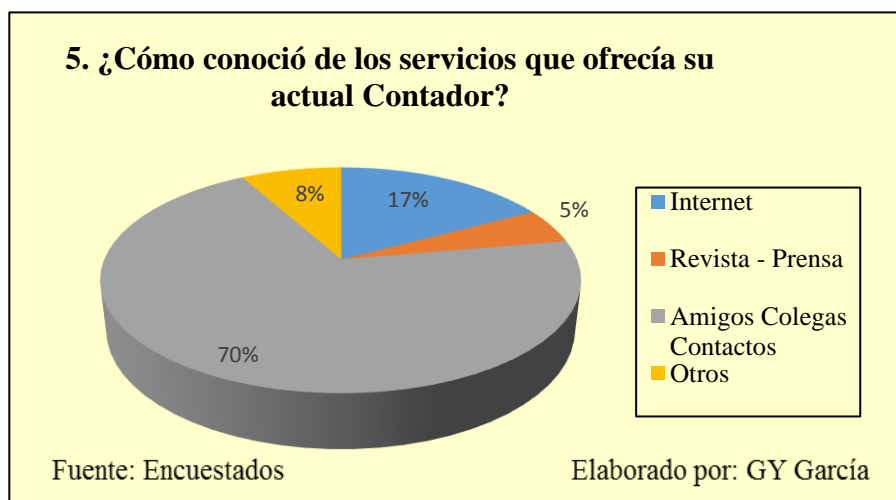
La cuarta pregunta consistió en calificar el servicio que su contador le brinda, el 40% manifestó que es Bueno, el 31% que es regular, el 29% que es excelente y el 0% que es malo.

**Gráfico 7 Resultado de la Encuesta**



La quinta pregunta se fundamentó en saber cómo conoció a su actual contador, el 70% mencionó que fue a través de amigos, colegas, contactos, el 5% a través de revistas, el 17% por el internet y el 8% por otros medios.

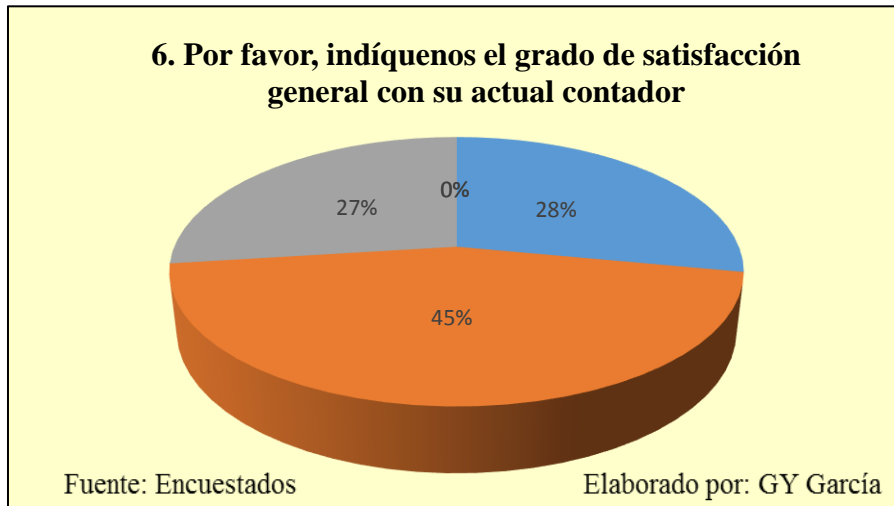
**Gráfico 8 Resultado de la Encuesta**





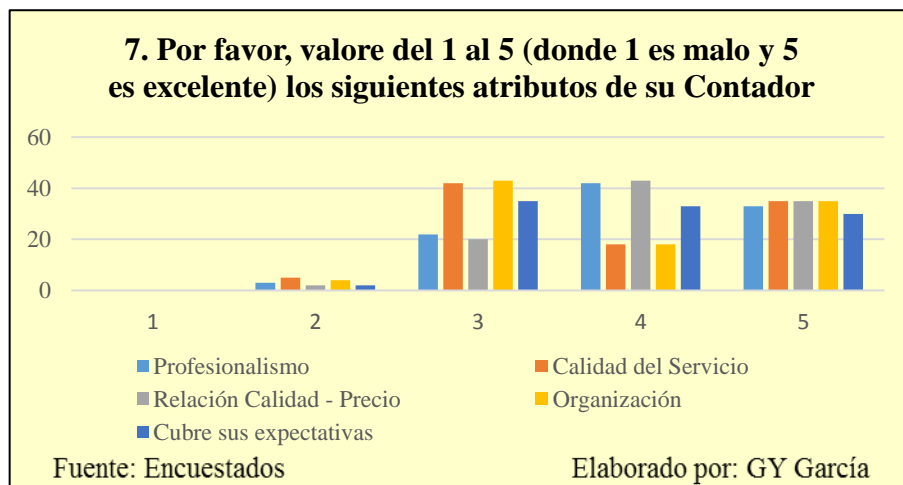
En la sexta pregunta se indicó que los encuestados manifestaran su grado de satisfacción de su actual contador, de los cuales el 45% está satisfecho, el 28% está completamente satisfecho y el 27% es regular

**Gráfico 9 Resultado de la Encuesta**



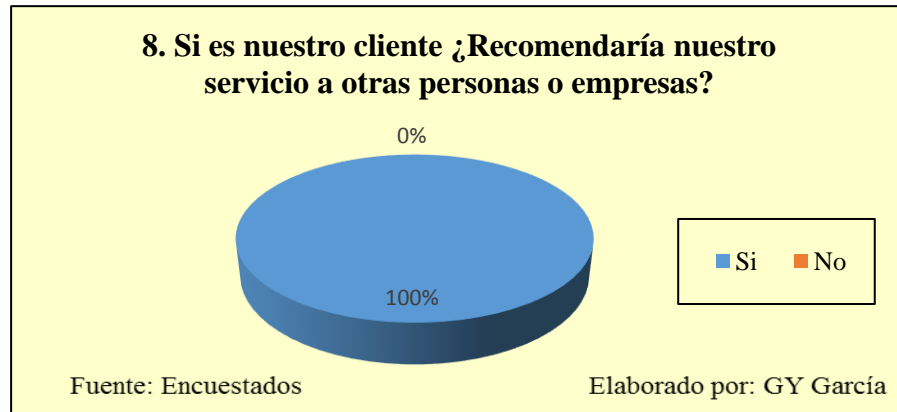
En la séptima pregunta se midió los atributos del contador en base al profesionalismo fue calificado como muy bueno, en relación calidad – precio como muy bueno, en calidad del servicio como bueno, en organización como bueno y cubre sus expectativas como bueno

**Gráfico 10 Resultado de la Encuesta**



En La octava pregunta dio como resultado que los clientes actuales si recomendaría los servicios de la empresa “Asesores Contables MG” obteniendo un 100% de sí.

**Gráfico 11 Resultado de la Encuesta**



En la novena pregunta se consultó a los encuestados que no son clientes que si les gustaría conocer los servicios, dando como resultado que el 60% si les gustaría y el 40% que no.

**Gráfico 12 Resultado de la Encuesta**



En la pregunta 10 se realizó de manera abierta con la finalidad de conocer alguna sugerencia para la empresa. La mayoría de los encuestados que no son clientes expresaron que al momento de elegir a su contador es de vital importancia la confianza, además mencionaron aspecto muy válidos que se los tomará en cuenta en el desarrollo de las actividades.