



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE:

MAGÍSTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TEMA:

**GERSAN & ASOCIADOS
(SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS)**

AUTORES:

**GERMAN CORDOVA BARREZUETA
DANNY GARCIA DIAZ**

DIRECTORA:

XIMENA CARRILLO E., MBA

**Guayaquil-Ecuador
Noviembre del 2011**

AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

Este trabajo es un compendio de esfuerzos mancomunados y especiales, de personas que aportaron de alguna forma con su granito de arena para que logre este triunfo, pido disculpas si a alguien no nombro, pero en todo caso es importante decir que le agradezco a Dios, por haberme dado la fortaleza, los ánimos y los cuidados para llegar al final de este proyecto sin Él nada es posible, a mis queridos Padres por haberme inculcado los valores de la vida y enseñado a ser un luchador responsable y vencedor, a mi amada esposa por ser cómplice incondicional, por estar en los momentos en que más necesité de su ayuda, a mis hermosas muñecas, mis hijas; Diana, Daniela y Gabriela por aceptar la razón de muchas ausencias en sus momentos importantes, a mis hermanas Juanita, María y Vivi, por su inmenso apoyo y los ánimos que supieron inyectarme, y a toda mi familia, a Danny mi compañero de tesis, a los instructores de la Espol y a mi tutora Ing. Ximena Carrillo MBA, por la guía y el tiempo dedicado a este proyecto.

Germán

A Dios.

A toda mi familia por su apoyo incondicional.

A Danny Zadquiel García Laines, mi mejor amigo.

A la MBA. Ing. Ximena Carrillo, por su guía profesional en todas las ocasiones requeridas durante este trabajo.

A mi amigo, Ing. Germán Córdova Barrezueta por aportar con su guía y experiencia para la culminación de esta tesis.

A mis compañeros Benigno Viteri y Lester Palacios por brindarme su apoyo para poder iniciar este desafío.

Danny

TABLA DE CONTENIDO

	Pág
1. Resumen Ejecutivo.....	5
1.1. El mercado objetivo.....	5
1.2. La empresa.....	6
1.3. Los resultados financieros.....	7
2. Presentación de la Empresa y su producto.....	8
2.1. Descripción del Negocio.....	8
2.2. Aspectos Estratégicos de GERSAN & ASOCIADOS.....	9
2.3. Objetivos: General y específicos.....	9
2.4. El perfil del Talento Humano.....	11
3. Análisis de mercado: ANTECEDENTES.....	12
3.1. Análisis situacional.....	12
3.2. Justificación.....	14
3.3. Técnica Aplicada.....	15
3.4. Población y Muestra.....	17
3.5. Análisis y Resultados.....	18
4. Análisis Foda	33
5. Plan de marketing	34
5.1. Análisis de la Situación.....	34
5.1.1. Análisis del cliente.....	34
5.1.2. Análisis de la Competencia.....	35
5.1.3. Análisis de la Oferta.....	35
5.1.4. Estrategia de Precio.....	36
5.2. Actuación Prevista.....	37
5.2.1. Objetivos y Estrategias.....	37
5.3. Presupuesto.....	38
6. Análisis técnico	39
6.1. La Tecnología GERSAN & ASOCIADOS.....	39
6.2. Localización	40
6.3. Operación.....	41
6.4. La Cadena de Valor.....	41
7. Análisis administrativo	42
7.1. Gerente General: Funciones y Autoridad.....	42
8. Análisis legal	47
9. Análisis Económico.....	48
9.1. Inversión Total.....	48
9.2. Inversión en activos fijos.....	50
10. Análisis Financiero.....	51
11. Análisis de riesgos.....	55
12. Evaluación integral del proyecto	56
13. Cronograma de implementación del negocio	57
14. Conclusiones y Recomendaciones.....	58
15. Fuentes de Información	60
16. Anexos	61

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROMOCIÓN 13

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los ocho días del mes de noviembre de 2011, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN SANTA ELENA** el Sr. **GERMAN REIMUNDO CORDOVA BARREZUETA**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Jorge Vera Armijos**, **Felipe Rendón Arias** y **Ximena Carrillo Estrella**, quienes firman a continuación:



JORGE VERA ARMIJOS



FELIPE RENDÓN ARIAS



XIMENA CARRILLO ESTRELLA
TUTORA

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROMOCIÓN 13

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los ocho días del mes de noviembre de 2011, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS EN SANTA ELENA** el Sr. **DANNY PAUL GARCIA DIAZ**, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Jorge Vera Armijos**, **Felipe Rendón Arias** y **Ximena Carrillo Estrella**, quienes firman a continuación:



JORGE VERA ARMIJOS



FELIPE RENDÓN ARIAS



XIMENA CARRILLO ESTRELLA
TUTORA

1. RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocio se basa en satisfacer las necesidades de capacitación contable a los microempresarios de la Provincia de Santa Elena, quienes actualmente no cuentan con un servicio especializado en servicios contables que les provea entre otras cosas afines, cursos de capacitación adaptados a su realidad, y que a la vez mantengan estándares de calidad en la organización contable, va más allá de crear una empresa dedicada a proveer asistencia contable, más bien, considera la conformación de un servicio dedicado exclusivamente al sector micro empresarial, donde las instalaciones físicas, así como la metodología, los instructores, las facilidades de pago, el esquema tecnológico y el soporte administrativo están plenamente enfocados a las necesidades que presenta este importante y desatendido sector de la economía. El punto clave de la idea de negocio es concebir el servicio como una herramienta para la mejora de las actividades diarias del microempresario, lo que se logra a través de un programa eminentemente práctico y una metodología participativa, a partir de sus propias experiencias.

Este plan se convierte en una innovación frente a las opciones actuales del mercado, debido a que la competencia sigue metodologías clásicas donde no se adapta el programa o el esquema rápido con la tecnología, con una amplia experiencia funcional.

1.1. El mercado objetivo

Las pymes pudieran representar millones en ventas anuales, estimando que solamente en el área turística, la Península de Santa Elena recibe en sus balnearios aproximadamente 80 mil turistas por temporada, lo cual indica un ingreso estimado de 12'000.000 de dólares. Un gran porcentaje de estos ingresos son recopilados por empresarios que han invertido un capital y que no llevan un sistema contable organizado y que Gersan & Asociados pretende incluir, a través del uso de su tecnología operativa.

La población del mercado objetivo, que de acuerdo a la fuente directa de información, el Catastro Municipal, es de 7.061 negocios activos, de los cuales con apenas el 0.22% se inicia la actividad operacional de Gersan & Asociados, no se aspira mayor porcentaje de demanda, ya que la inversión inicial es patrimonio personal de uno de los socios, dentro de los cuales están considerados: vehículo, bienes inmuebles, muebles de oficina, software y equipos de computación.

Además del patrimonio, Gersan & Asociados ha visualizado indicadores que se destacan dentro de las actividades de las microempresas que hacen más factible el enlace para el desarrollo contable.

CARACTERISTICAS	SI	NO
Registro Único de Contribuyente	73%	27%
Población ocupada	52%	48%
Nivel de educación contable	30%	70%
Negocios sin empleados contables	37%	63%
Enfocados en atención al publico	67%	33%

Tabla N°. 1 Características que promueven el lanzamiento de GERSAN & ASOCIADOS
Elaboración: Los Autores

El desarrollo del plan de negocios se ha enfocado dentro de un mercado objetivo para lo cual se realizó una encuesta a las pymes de la Provincia, con un 73% de confianza, a partir de la cual obtuvimos que un 75% están interesados en capacitarse, y pagar por recibir los servicios de asesoramiento contable.

1.2. La empresa

Un staff de servicios contables legalmente establecido para su funcionamiento. El nombre y el logo que hemos considerado para nuestro servicio Gersan & Asociados que reflejan la ideología profesional especializada ya que se pretende crear una identificación del servicio con el hecho de mejorar.

La estructura organizacional es sencilla donde los socios y cada uno del talento humano participarán activamente con funciones específicas, y que sesionarán cada quince días, pero a la vez existirá independencia del equipo que administra el negocio en el día a día para la toma de decisiones. El gerente general es el principal ejecutivo de la empresa, mientras que la parte comercial tiene la responsabilidad del seguimiento al equipo de trabajo. Los instructores serán de primer nivel, que tengan experiencia en el manejo de microempresarios de preferencia en el sector real, y no sólo en la enseñanza, los cuales serán contratados de acuerdo a su disponibilidad horaria para capacitar a los clientes.

1.3. Los resultados financieros

Con respecto a las cifras financieras del plan debemos anotar que parte de nuestra estrategia, es mantener la estructura lo más sencilla posible, debido a que la inversión requerida es manejable para los accionistas, y definimos como una ventaja iniciar sin presión financiera por deudas bancarias.

La inversión inicial requerida de los copartícipes para hacer las inversiones de activos, adecuaciones y capital de trabajo es de USD 19.000,00, los cuales se han planteado recuperar en un plazo de 2 años que es un tiempo prudencial para la maduración del negocio.

Se estima alcanzar una participación del 20% el primer año, luego llegar a una participación del 50% el segundo año, y para el tercer año el 80% aproximadamente, lo cual es conservador por la concepción del servicio que estamos planteando donde esperamos tomar otra decisión en términos de tamaño del negocio.

Hemos considerado todos los gastos recurrentes, incluyendo sueldos y beneficios sociales (décimo tercero y cuarto sueldo, fondo de reserva, aportaciones al I.E.S.S, y vacaciones), administrativos, entre otros. Esto lo hemos concebido así ya que parte de nuestra estrategia es tener un centro de capacitación que funcione

permanentemente con un plan anual de cursos, y no a la apertura de cursos de acuerdo a la disponibilidad de los clientes.

2. PRESENTACION

El presente trabajo consiste en presentar el staff de servicios contables y tributarios, Gersan & Asociados, a través del cual se contribuye a mejorar la operatividad de las empresas y labor de las personas naturales y su crecimiento, y, como consecuencia un mejor nivel de vida de los habitantes de la Península de Santa Elena, estará liderado por profesionales entendidos, certificados en administración, con amplia experiencia en la implementación de soluciones, planeamiento y control de gestiones contables y tributarias.

Los servicios comprenden la consultoría para el diseño empresarial, constitución de compañía y puesta en marcha de soluciones contables tributarias, para esto, con la garantía de una sólida experiencia en el mercado, habiendo desarrollado soluciones para empresarios locales que pueden dar fe del servicio.

Estos tienen claros sus objetivos al momento de adquirir este servicio que consiste en analizar la información contable de la empresa, de la misma forma que utilizarán los informes contables como una herramienta para el control de gestión y evaluar la marcha del negocio, y, podrán tomar decisiones de inversión, en base a los informes emitidos por Gersan & Asociados.

2.1. Descripción del Negocio

Gersan & Asociados, es un servicio encargado de ofrecer una solución contable, que da soporte legal a los clientes a través del cumplimiento de disposiciones gubernamentales según las necesidades de la empresa, y permite la comunicación eficiente de quienes intervienen en el proceso que cumple las reglas del negocio.

2.2. Aspectos Estratégicos de GERSAN & ASOCIADOS

Misión.- Ser uno de los principales staff contables de la Provincia de Santa Elena dedicado a la asesoría contable, fiscal, laboral y jurídica, brindándole un constante éxito, una gran variedad de servicios que cumplan con los clientes y las expectativas de superación en el logro de los objetivos establecidos por los profesionales de *Gersan & Asociados*, quienes estamos altamente comprometidos con la labor iniciada en cada uno de los casos, haciendo de nuestro trabajo profesional una verdadera pasión contable.

Visión.- Velamos para llegar a ser proveedores de soluciones contables líder e integrales para las microempresas comerciales, turísticas y emprendimientos sociales, atender sus necesidades con un servicio personalizado y dinámico que brinde una excelente relación con los clientes y colaboradores por medio de la combinación de los conocimientos, experiencias, tecnología, esfuerzos y recursos de *Gersan & Asociados*, que le facilitaría sus requerimientos, la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables de forma presencial, en sus instalaciones.

2.3. Objetivos

Objetivos del Proyecto

- Penetrar en el mercado empresarial de la Provincia de Santa Elena y absorber una porción importante a corto plazo después del lanzamiento de la oferta del servicio, para poder mantener un constante incremento en nuestros niveles de ventas.
- Situarse como la primera preferencia de servicios contables – tributarios de la Provincia de Santa Elena, luego del primer año de iniciar la compañía, al lograr mantener una identificación con los requerimientos de nuestros clientes y evidenciar su crecimiento económico.
- Cumplir con los objetivos de los accionistas sosteniendo un margen de rentabilidad por encima del 15%.

Objetivo General de la Investigación

- Establecer la aceptación que tendría la oferta de este nuevo servicio contable-tributario entre las personas demandantes, sean estas naturales y jurídicas, para mejorar la operatividad de las empresas, su crecimiento, y, como consecuencia un mejor nivel de vida económicamente activa de los habitantes de la Península de Santa Elena.

Objetivos Específicos de la Investigación

- Detectar la calidad del proceso contable mediante los estados financieros vigentes que promuevan una información más oportuna dentro de la Provincia de Santa Elena con la finalidad de potencializar sustentablemente nuestro servicio.
- Comparar la oferta de honorarios conjuntamente con la demanda del servicio contable dentro de la Península de Santa Elena.
- Conocer qué servicios contables están obteniendo las empresas y/o personas naturales, y de qué proveedores, así como saber si están dispuestos a cambiarse de proveedor al contratar a *Gersan & Asociados*, y por qué características diferenciadoras estarían dispuestos a hacer el cambio.
- Definir el valor agregado para que los usuarios visualicen directamente los beneficios del servicio que se oferta a través de un enlace informático para información continua.
- Conocer el precio que estarían dispuestos a pagar por cada paquete de servicios que ofrece la empresa.
- Saber cada cuánto tiempo contratarían los servicios de la empresa, o si lo harían de manera permanente.
- Medir el volumen de servicios que cada empresa estaría dispuesta a poner bajo la responsabilidad de *Gersan & Asociados*.
- Promover el alcance positivo de las asesorías contables, para el momento en que deseen los clientes tomen decisiones de inversión de su capital.

2.4. El perfil del Talento Humano

Profesionales.- Ingenieros Comerciales, Contadores Públicos Autorizados (CPA), con especialidades en recursos humanos, quienes además de incorporar sus responsabilidades desde el inicio, explotan las mejores cualidades del grupo de trabajo que lideran, son participativos en los logros obtenidos desde el punto de vista de conjunto no como individuo, al punto de considerar de extrema importancia las experiencias obtenidas luego de dificultades laborales.

Motivación para dirigir.- Obtiene los objetivos planteados, con los medios y materiales que se dispone y gestiona los recursos para alcanzar los fines, dirige al grupo con motivaciones de prestigio, de hacer carrera, económicas y sociales.

Capacidad de análisis y de síntesis.- Con bases del conocimiento contable y con capacidad de síntesis, precisas para el ejercicio del día a día de la vida profesional contable ante problemas y cuestionamientos sobre los que hay que tomar decisiones.

Capacidad de comunicación.- Participe de información constante a sus clientes y receptor de sus opiniones, así, la comunicación interna en la empresa siempre se verá favorecida.

Supervisión permanente.- Atento para captar en sus justas dimensiones y términos, aquello que ocupa nuestra atención en cada instante. Observador frente al trabajo de nuestros empleados, frente al comportamiento de nuestros clientes y competidores, ante el desarrollo de nuestros negocios o ante avances tecnológicos.

Capacidad de trabajo.- Establece sesiones de trabajo en equipo con colaboradores, de negociación con clientes o proveedores, de análisis de problemas en la empresa.

Capacidad de liderazgo.- Su espíritu de liderazgo impide generación de actitudes autoritarias, incomunicación, inconstancia, y falta de criterio objetivo.

Integridad moral y ética.- Quizás sea este uno de los puntos más discutidos en la cuestión que nos ocupa, pero la integridad moral y la ética influyen integralmente en esta actividad.

Personales.-

- ✓ Establecer como su objetivo el brindar calidad de tiempo a los microempresarios.
- ✓ Mostrarse sincero frente a los ideales de Gersan & Asociados.
- ✓ Mantener armonía dentro del staff contable.
- ✓ Cumplir con horarios establecidos.
- ✓ Cumplimiento de obligaciones adquiridas.
- ✓ Estabilidad emocional.

3. ANALISIS DE MERCADO

Antecedentes

Atendiendo las necesidades profesionales de la Provincia de Santa Elena, se establece el siguiente informe para conocer las oportunidades de ofertar el servicio de Gersan & Asociados.

Para llevar a efecto el presente proyecto se realizó una encuesta en la jurisdicción de la Provincia de Santa Elena, a varias empresas que tienen predisposición de adquirir el servicio.

3.1. Análisis situacional

El staff de servicios contables está ubicado en un sector estratégico del Cantón Salinas, sector netamente comercial pertenece a la Parroquia Salinas, lo que permite conectarse con habitantes que viven en los diferentes sectores: Santa Elena, La Libertad y el mismo sector de Salinas. Las pymes han tomado gran auge por la oferta de este servicio que permite a los empresarios actualizar sus

actividades contables con los costos exequibles a su presupuesto y además de que son instruidos en el aspecto contable antes de iniciar esta actividad.

Realizado el análisis situacional de la zona, se procedió a detallar las pymes que manifiestan que dentro de sus requerimientos se encuentra la de la oferta de los servicios contables y tributarios para conocer la realidad económica de su negocio, sea este formal o informal.

INFORMACION PORCENTIL DE LAS PYMES DE LA PROVINCIA SANTA ELENA.

CIUDADES	No. EMPRESAS	PORCENTAJE
Santa Elena	1.441	20.41%
La Libertad	2.699	38.22%
Salinas	2.921	41.37%
Total	7.061	100.00%

Tabla N°. 2 Información estadística de empresas en la Provincia de Santa Elena
FUENTE: CATASTRO MUNICIPAL DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

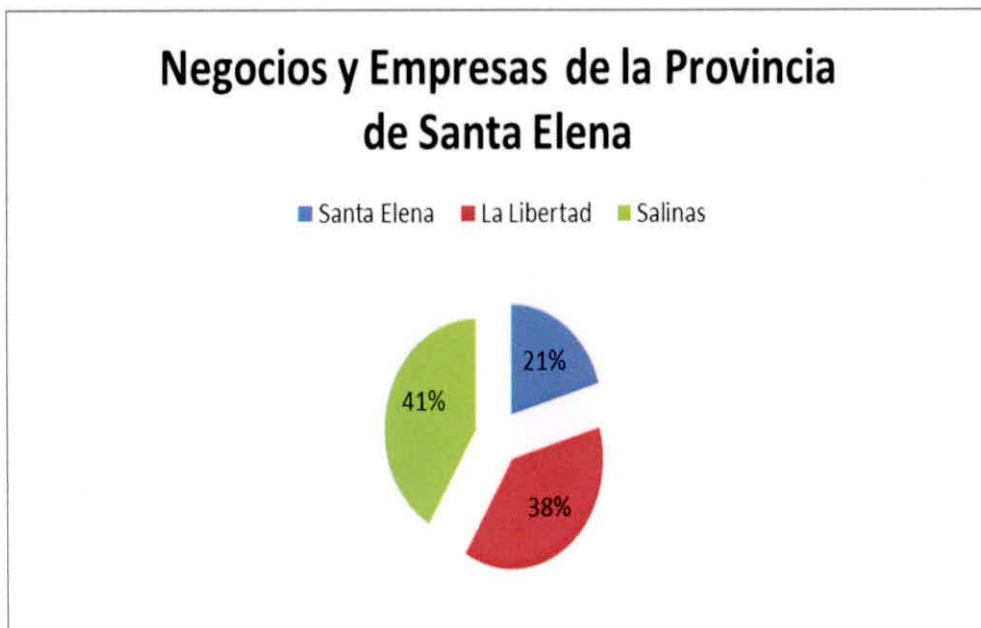


Grafico N°. 1 Empresas de la Provincia de Santa Elena
FUENTE: CATASTRO MUNICIPAL DE LA PROV. DE SANTA ELENA

3.2. Justificación

Después de la investigación realizada, este equipo ha optado por llevar a efecto el plan de negocio planteado, el mismo que de acuerdo a las dimensiones establecidas, durante un año calendario, arrojarán los resultados para el servicio contable y tributario que ofrecemos.

Conocidos los clientes y detectadas sus necesidades, fue preciso conocer a fondo con qué propuestas están satisfaciendo las necesidades de los clientes nuestros competidores directos o los que ofertan productos sustitutivos, por lo que fue preciso concebir una propuesta para satisfacer de mejor manera que los competidores las necesidades de los clientes.

La función de marketing la hemos considerado una función estratégica de tal importancia que no puede ser desarrollada sólo por un departamento de marketing; para nosotros debe involucrar a toda la empresa y, en especial, a la dirección general.

Todo lo relacionado con el diseño de un modelo de Profit & Loss del servicio. Pero la oferta de este servicio exige el empleo de factores, más allá de los recursos financieros, los recursos humanos, los sistemas contables con tecnología de punta y la infraestructura física con la que contamos. La propuesta esta presentada gráficamente mediante círculos centrados en el cliente, así:



Además, este servicio cumplirá con los permisos de funcionamientos que la Ley de la Constitución Nacional requiere, también tiene el compromiso de ofrecer el servicio con un perfil profesional, con un equipo humano de calidad, competente, siendo entes capaces de emprender actividades contables, que reciban capacitación permanente, para así alcanzar nuestros objetivos.

3.3. Técnica aplicada

El estudio de mercado se realizó en base a la toma de encuestas a varias empresas de la Provincia de Santa Elena, las mismas que fueron detalladas anteriormente; para lo cual en su oportunidad, presentaremos el muestreo para la aplicación de la técnica.

La encuesta de estudio de mercado tiene como propósito medir la aceptación y demanda real de un staff de servicios contables y tributarios que contribuya a mejorar la administración del capital de la población industrial y comercial de la Provincia de Santa Elena a través de un asesoramiento que motive a los empresarios a contratar un servicio moderno, así, los ítems serán evaluados en la escala de SI o NO, y cada encuestado se marcará con una X en la opción que se elija.

Las interrogantes son las siguientes:

- ¿Tiene contador de manera permanente?
- ¿Contrata el servicio contable eventualmente?
- ¿Considera que es ágil y eficiente el servicio de contabilidad con el que cuenta?
- ¿Usted mismo lleva la contabilidad de su negocio?
- ¿Los actuales informes contables, son oportunos y le permiten tomar decisiones en el momento de invertir?
- ¿Cree que el servicio de contabilidad en su negocio esta actualizado?
- ¿Está de acuerdo en probar todos nuestros servicios de forma gratuita durante dos meses para poder evaluar nuestra prestación que garantiza plenamente las tareas a realizar así como la confidencialidad de sus datos?
- ¿Considera que el volumen de trabajo de cada empresa debe tener un costo y que cada cliente es diferente y cada contabilidad tiene sus particularidades?
- ¿Le facilitaría sus requerimientos la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables de forma presencial, en sus instalaciones?
- ¿Le facilitaría sus requerimientos la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables por internet?
- ¿Si su negocio cuenta con un capital desde \$500 hasta \$1.000 estaría dispuesto a pagar entre \$250 y \$350 mensuales por:
 - Servicios externos de contabilidad, tesorería y manejo de planillas
 - Preparación y presentación de declaraciones de impuestos
 - Diseño e implementación de estructuras de control interno
 - Reconstrucción y reestructuración de saldos de estados financieros; vía internet
- ¿ Si su negocio cuenta con un capital desde \$1.100 hasta \$5.000 estaría dispuesto a pagar entre \$350 y \$500 mensuales por:
 - Servicios externos de contabilidad, tesorería y manejo de planillas
 - Preparación y presentación de declaraciones de impuestos

- Diseño e implementación de estructuras de control interno
 - Reconstrucción y reestructuración de saldos de estados financieros
 - Asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables, en forma presencial
- ¿Considera que un software, que elabore un plan de cuentas, reportes diarios, conciliación bancaria, bloqueo de asientos, índices financieros, centro de costos y productos, informes comparativos mensuales, pagos directos de las obligaciones mensuales, control de inventarios, diseñado de acuerdo a la actividad de la empresa, facilitaría tener claro la realidad financiera de su negocio?

3.4. Población y Muestra

El total de pymes en la Provincia de Santa Elena suman aproximadamente 7.500, pero, por que algunas de ellas tiene un capital de menos de \$250, han sido separadas del grupo, estableciendo así para nuestro estudio 7.061 empresas en la Provincia de Santa Elena, ya que de acuerdo a nuestro plan de trabajo, cada empresa que requiera un servicio contable y tributario debe tener un capital desde \$500, considerando que este valor se multiplica favorablemente cada mes.

Empresas de la Provincia Santa Elena.

CIUDADES	No. EMPRESAS	CAPITAL	PORCENTAJE
Santa Elena	1.441	\$ 500 y 1000	20.41%
La Libertad	2.699	\$1100 y 2500	38.22%
Salinas	2.921	\$2600 y 5000	41.37%
Total	7.061		100.00%

Tabla N°. 3 Empresas de la Provincia de Santa Elena
Elaboración: Los Autores
Fuente: Catastro Municipal

Muestra.

$$\begin{aligned}
 & \text{Tamaño de la muestra} \\
 & n = \frac{t^2 (N \cdot PQ)}{m^2(N-1) + t^2 \cdot PQ} \\
 & n = \frac{1.96^2 (7061 \cdot 0.5 \cdot 0.5)}{0.05^2(7061-1) + (1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5)} \\
 & n = \frac{3.84 (1,765,25)}{0.0025(7,060) + (3.84 \cdot 0.25)} \\
 & n = \frac{6,767,04}{17,65 + 0.96} \\
 & n = \frac{6,767,04}{18.61} \\
 & n = 363,62 \\
 & n = 364
 \end{aligned}$$

3.5. Análisis y Resultados

RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA

INTERROGANTES	ALTERNATIVAS		TOTAL
	SI	NO	
P 1	180	184	364
P 2	122	242	364
P 3	236	128	364
P 4	164	200	364
P 5	117	247	364
P 6	89	275	364
P 7	320	44	364
P 8	268	96	364
P 9	286	78	364
P 10	265	99	364
P 11	320	44	364
P 12	304	60	364
P 13	307	57	364
	2978	1754	4732

Tabla N°. 4 Resultados de la Encuesta
Elaboración: Los Autores

FUENTE: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA.

Con esto el plan de negocio propuesto busca, mediante la aplicación de conceptos teóricos, la aplicación de las diferentes leyes y reglamentos tanto para la prestación de un servicio de asesoría contable tributaria, dirigido a pymes, personas naturales que deban llevar contabilidad y profesionales cuyos ingresos brutos superen los USD \$10.000,00. Para la Constitución de la empresa básicamente se ha basado en la Ley de Compañías, la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento para la Aplicación y leyes complementarias; mientras que para el asesoramiento será necesario la aplicación de las leyes mencionadas además del Código Tributario, Leyes Aduaneras, la adopción de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), y Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).

Según datos obtenidos de nuestro estudio de mercado se ha determinado que del total de clientes potenciales encuestados, el 30% está medianamente satisfecho con los servicios recibidos por las personas que manejan en la actualidad su información contable y tributaria, por lo que se puede determinar que estos se encuentran inconformes con el servicio recibido, oportunidad que *Gersan & Asociados* aprovechará. A continuación el análisis correspondiente a la encuesta desarrollada para fundamentar Gersan & Asociados.

1. ¿Tiene contador de manera permanente?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	180	49,45%
NO	184	50,54%

Tabla N° 5 USO DEL CONTADOR DE MANERA PERMANENTE.

ELABORACION: LOS AUTORES

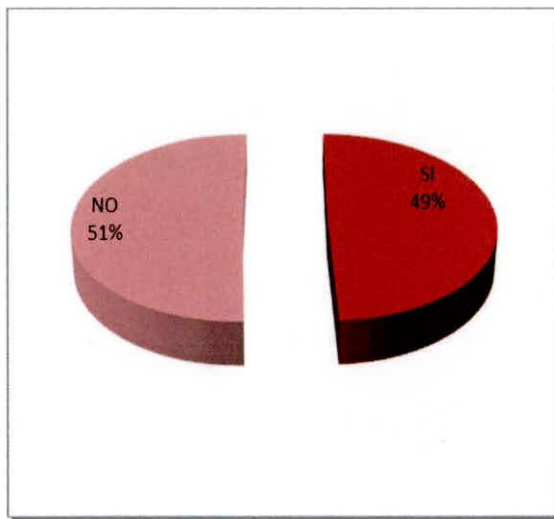


GRAFICO N° 2 CONTADOR DE MANERA PERMANENTE

ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Los resultados fortalecen la factibilidad de Gersan & Asociados, definiendo que la precitada insuficiencia del servicio contable permanente compromete al profesional que actúe en función de su profesión, examinando y dictaminando la información financiera, cumpliendo con las normas legales y con la aplicación de los Principios de Contabilidad, más las obligaciones aplicables a la asesoría, consultoría y habilidad contable que requiere una acción del usuario de este servicio.

2. ¿Contrata el servicio contable eventualmente?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	122	33,51%
NO	242	66,48%

TABLA N° 6 USO DEL SERVICIO CONTABLE DE FORMA EVENTUAL

ELABORACION: LOS AUTORES

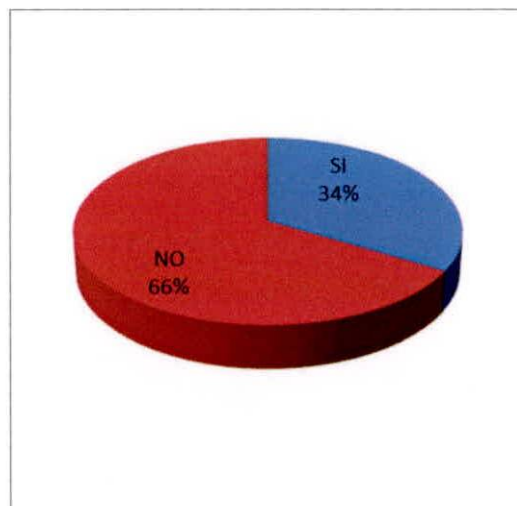


GRAFICO N° 3. USO DEL SERVICIO CONTABLE DE FORMA EVENTUAL

ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- La teoría general de los resultados denotan la atención hacia los microempresarios que contratan eventualmente los servicios contables y que quiere llevar a cabo sus metas y objetivos principales, basados en cuatro funciones básicas como planear, organizar, controlar y comunicar, los mismos que han recibido una aceptación de los servicios contables, como las transacciones periódicamente y el patrimonial al final de cada periodo, registradas en la contabilidad e incluidas en los estados contables con las transacciones y el patrimonio reales, en lo que se refiere a la existencia, propiedad e integridad de estos, fortaleciendo la confianza del usuario de Gersan & Asociados.

3. ¿Considera que es ágil y eficiente el servicio de contabilidad con el que cuenta?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	236	64,83%
NO	128	35,17%

TABLA N° 7 AGILIDAD DEL SERVICIO CONTABLE
ELABORACION: LOS AUTORES

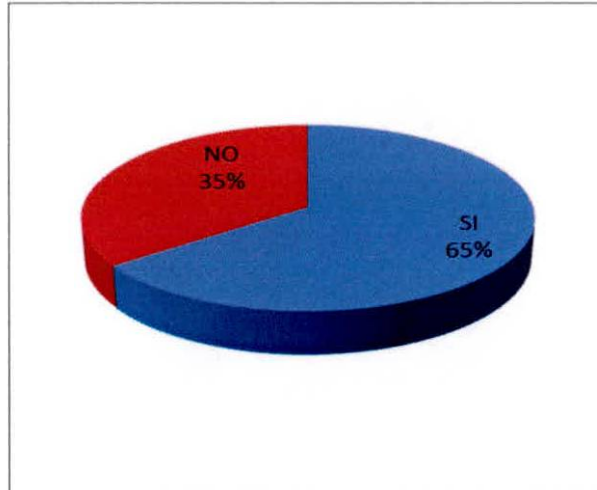


GRAFICO N° 4 AGILIDAD DEL SERVICIO CONTABLE
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- De acuerdo al porcentaje obtenido, es considerable en el uso eficiente del servicio de contabilidad con el que cuenta Gersan & Asociados, ofrece una alternativa en respuesta a las necesidades de estos microempresarios para lograr su fortalecimiento en el campo administrativo y contable, que busca una calidad integral del servicio, rápida y eficiente, a costos razonables

4. ¿Usted mismo lleva la contabilidad de su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	164	45,05%
NO	200	54,95%

TABLA N° 8 LLEVA LA CONTABILIDAD EN FORMA PERSONAL

ELABORACION: LOS AUTORES

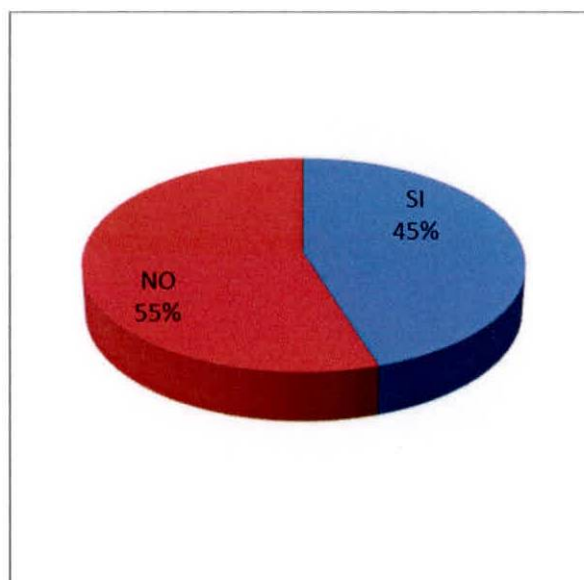


GRAFICO N° 5 LLEVA LA CONTEN FORMA PERSONALABILIDAD

ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Si el empresario lleva varios años trabajando, será casi imposible armar un balance inicial de hace cinco o más años, por lo que este se deberá hacer en la fecha en la que se puedan identificar con claridad todos los bienes, derechos y obligaciones del empresario, pago de servicios, ventas, de tal forma que todas y cada una puedan ser incorporadas en la contabilidad. En este punto se debe tener especial cuidado, puesto que por la desorganización y por la misma cultura de nuestros empresarios, que como ya ha sido notorio, desconoce términos contables, al punto que llega a desconocer exactamente la utilidad periódica de su microempresa.

5. ¿Los actuales informes contables, son oportunos y le permiten tomar decisiones en el momento de invertir?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	117	32,14%
NO	247	67,86%

TABLA N° 9. LOS INFORMES OPORTUNOS
ELABORACION: LOS AUTORES

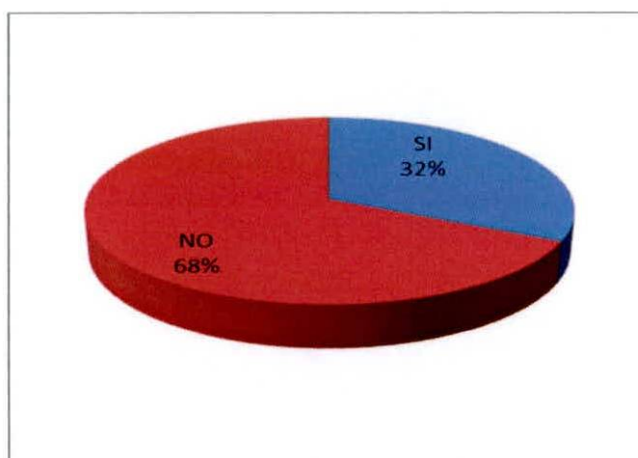


GRAFICO N° 6 LOS INFORMES OPORTUNOS
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Los posibles clientes de Gersan & Asociados, buscan actualizar sus informes contables, en un tiempo oportuno y que le permitan tomar decisiones en el momento de invertir, basados en la posición financiera presente y los resultados de las operaciones de la empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros, para lo que el servicio ofrece un modelo contable y el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos de los demandantes del servicio.

6. ¿Cree que el servicio de contabilidad en su negocio esta actualizado?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	89	24,45%
NO	275	75,55%

TABLA N° 10 EL SERVICIO CONTABLE AUTORIZADO.
ELABORACION: LOS AUTORES

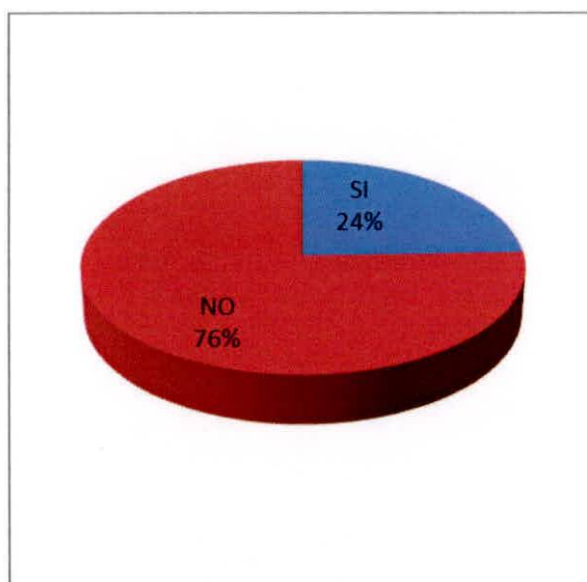


GRAFICO N° 7 SERVICIO CONTABLE ACTUALIZADO.
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Las respuestas de la encuesta suman de manera ventajosa para Gersan & Asociados, considerando que la oferta del servicio cubre las expectativas de actualización y uso de la tecnología pertinente para convertir los resultados finales de la empresa en productivos y de provecho para los clientes.

7. ¿Está de acuerdo en probar todos nuestros servicios de forma gratuita durante dos meses para poder evaluar nuestra prestación que garantiza plenamente las tareas a realizar así como la confidencialidad de sus datos?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	320	87,91%
NO	44	12,09%

TABLA N° 11 PRUEBA LOS SERVICIOS EN FORMA GRATUITA.
ELABORACION: LOS AUTORES

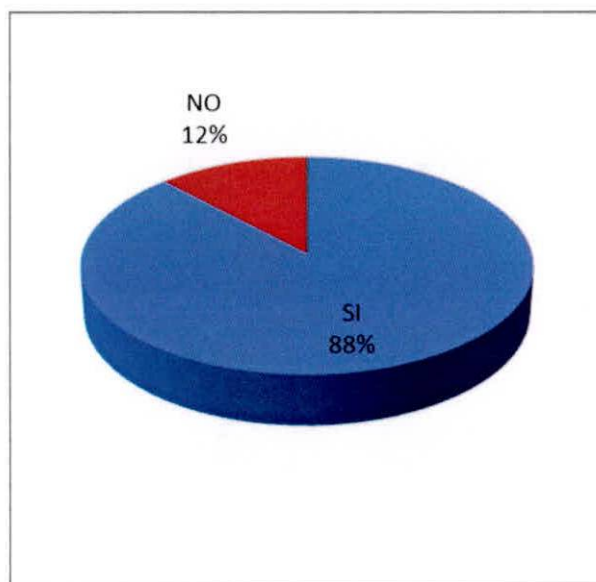


GRAFICO N° 8 PRUEBA LOS SERVICIOS EN FORMA GRATUITA.
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Es notable el acierto de la pregunta, ya que corrobora la observación que el equipo profesional de Gersan & Asociados hizo en tiempos preliminares al planteamiento del plan de negocio, definiendo los resultados la aceptación de la prueba de la oferta del servicio contable.

8. ¿Considera que el volumen de trabajo de cada empresa debe tener un costo y que cada cliente es diferente y cada contabilidad tiene sus particularidades?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	268	87,91%
NO	96	12,09%

TABLA N° 12 CADA CONTABILIDAD TIENE SUS PARTICULARIDADES.
ELABORACION: LOS AUTORES

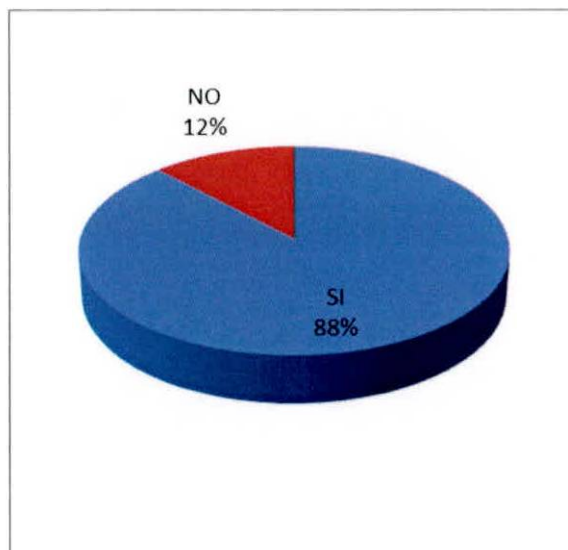


GRAFICO N° 9 CADA CONTABILIDAD DE LAS EMPRESAS TIENE SUS PARTICULARIDADES
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Es claro que el volumen de trabajo de cada empresa debe tener un costo y que cada cliente es diferente y cada contabilidad tiene sus particularidades y por deducción su administración contable, es esencial que la empresa vele por los honorarios profesionales porque tiene un retorno financiero saludable para sus inversiones, y toda forma de garantizar una supervisión financiera adecuada es a través de un sistema de contabilidad completo y eficaz.

9. ¿Le facilitaría sus requerimientos la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables de forma presencial, en sus instalaciones?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	286	78,57%
NO	78	21,43%

TABLA N° 13 ASESORIAS CONTABLES EN FORMA PRESENCIAL
ELABORACION: LOS AUTORES

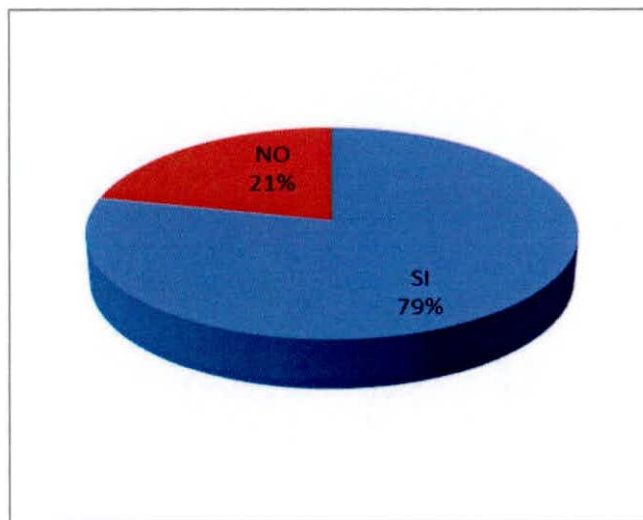


GRAFICO N° 10 ASESORIAS CONTABLES EN FORMA PRESENCIAL.
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Es positiva la aceptación de los demandantes, si bien la asesoría contable es aplicable en las pymes, debemos considerar que ésta es una herramienta muy útil cuando se trata de desatar aquellos nudos que suelen hacerse en determinadas situaciones financieras. La función que cumple la asesoría contable, es básicamente informar al individuo o a la empresa que requiere, acerca de todas las herramientas con las que cuenta y puede adoptar para poder llevar a cabo cualquier tipo de actividad financieras, sean estas inversiones, compra o venta de productos, etc.

10. ¿Le facilitaría sus requerimientos la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables por internet?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	265	72,80%
NO	99	27,20%

TABLA N° 14 ASESORIAS VIA INTERNET
ELABORACION: LOS AUTORES

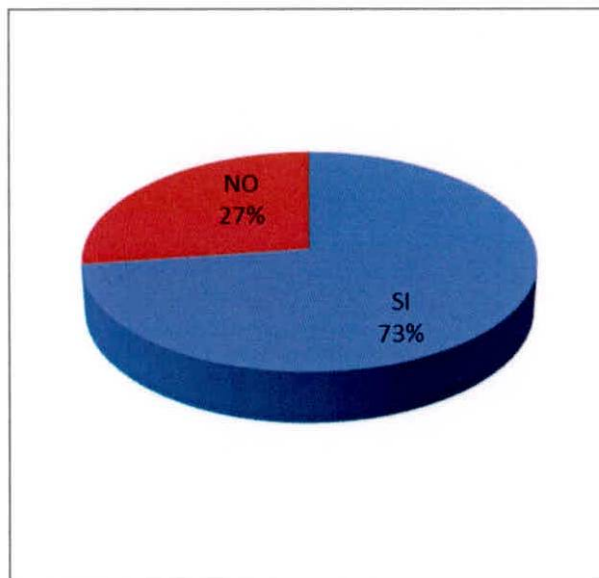


GRAFICO N° 11 ASESORIAS VIA INTERNET
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- El internet en la actualidad es una herramienta fundamental, hace algunos años, muchos sitios web han implementado diferentes tipos de programas que sirven para acceder a una asesoría contable que puede ayudar en nuestras finanzas personales, herramienta que Gersan & Asociados oferta para sus futuros clientes, de manera cómoda y práctica, es importante que sepan que no se obtendrá un resultado 100% correcto, sin que previamente se halla instruido a las personas que no tienen el conocimiento suficiente y saber de qué manera funciona el sistema contable.

11. ¿Si su negocio cuenta con un capital desde \$500 hasta \$1.000 estaría dispuesto a pagar entre \$250 y \$ 350 mensuales por:

- Servicios externos de contabilidad, tesorería y manejo de planillas
- Preparación y presentación de declaraciones de impuestos
- Diseño e implementación de estructuras de control interno
- Reconstrucción y reestructuración de saldos de estados financieros;

vía internet.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	320	87,91%
NO	44	12,09%

TABLA N° 15 COSTO MENSUAL

ELABORACION: LOS AUTORES

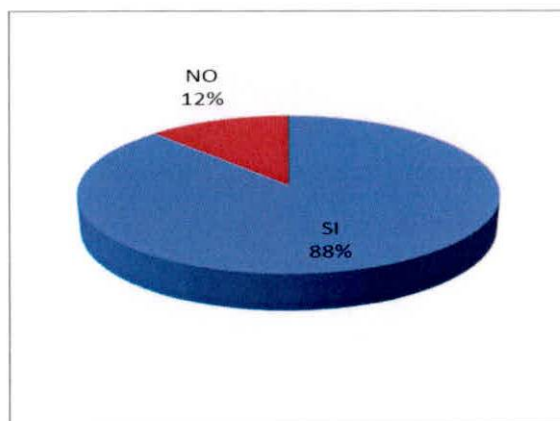


GRAFICO N° 12 COSTO MENSUAL

ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- Lo que busca Gersan & Asociados es una mayor presencia en internet, y dispone una amplia oferta de productos contables descritos, que sean lo más rentable posible. De este modo podemos incluir un servicio complementario, como el link a su propia web y la dirección de e-mail, así como la descripción de los productos y servicios que oferta su empresa y todo tipo de información, pues se busca ir más allá y *posicionarse frente a la competencia* para liderar el espacio en el servicio contable en Internet.

12. ¿ Si su negocio cuenta con un capital desde \$1.100 hasta \$5.000 estaría dispuesto a pagar entre \$350 y \$500 mensuales por:

- Servicios externos de contabilidad, tesorería y manejo de planillas
- Preparación y presentación de declaraciones de impuestos
- Diseño e implementación de estructuras de control interno
- Reconstrucción y reestructuración de saldos de estados financieros
- Asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables, en forma presencial

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	304	83,51%
NO	60	16,49%

TABLA N° 16 COSTO DEL SERVICIO CONTABLE.
ELABORACION: LOS AUTORES

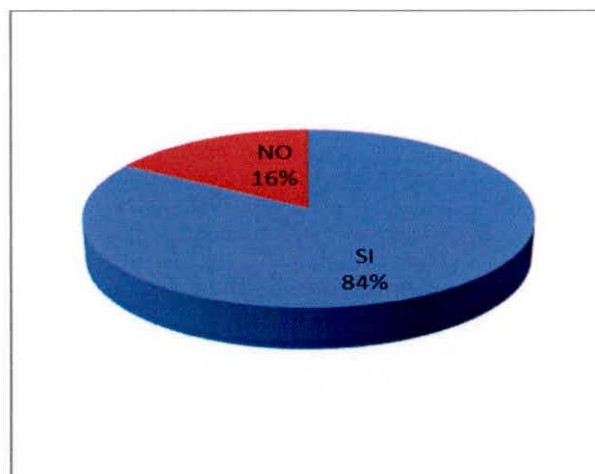


GRAFICO N° 13 COSTO DEL SERVICIO CONTABLE.
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- La administración contable de un negocio no resulta fácil para un empresario que desconoce el tema, así, la burocracia y el papeleo que ello conlleva y provoca que muchos de ellos, independientemente del tamaño de su empresa, pongan en manos de un profesional la contabilidad de sus negocios. No se trata sólo de pagar a tiempo los impuestos y las tasas a que obliga la Agencia Tributaria, la Seguridad Social o el Ayuntamiento en que se ubique la empresa, ya que cada año ha de realizarse el balance de cuentas, algo bastante complicado para

muchos y más después de que hace poco más de un año entrase en vigor el Nuevo Plan General Contable que presenta importantes variaciones respecto al anterior. Para evitar equivocaciones y olvidos que pueden salir muy caros, mejor ponerse en manos de un equipo profesional.

13. ¿Considera que un software, que elabore un plan de cuentas, reportes diarios, conciliación bancaria, bloqueo de asientos, índices financieros, centro de costos y productos, informes comparativos mensuales, pagos directos de las obligaciones mensuales, control de inventarios, diseñado de acuerdo a la actividad de la empresa, facilitaría tener claro la realidad financiera de su negocio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	307	84,34%
NO	57	15,66%

TABLA N° 17 UN SOFTWARE QUE PRESENTE LA REALIDAD FINANCIERA
ELABORACION: LOS AUTORES

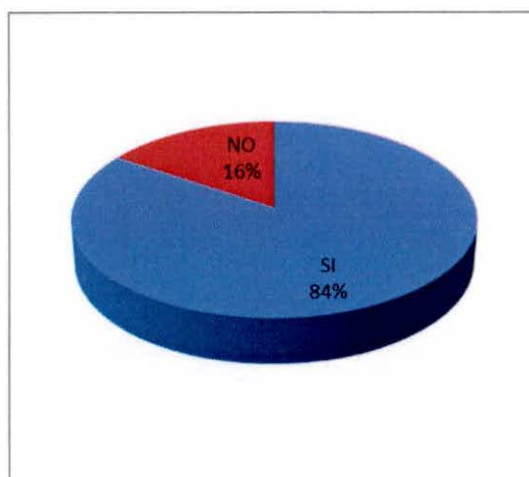


GRAFICO N° 14 UN SOFTWARE QUE FACILITE LA REALIDAD FINANCIERA
ELABORACION: LOS AUTORES

Análisis.- En los últimos años, el software contable ha mejorado sustancialmente el área administrativa y los usuarios han aprendido que su implantación ha generado “Manuales de Mejores Prácticas” que vuelven más rápido el proceso, es importante mencionar que Gersan y Asociados ha realizado un proceso con todas las etapas para seleccionar correctamente el software contable para nuestra organización.

4. ANALISIS FODA

INTERNO	FORTALEZA	DEBILIDADES
	- Infraestructura propia - Atención personalizada - Personal especializado	Talento humano escaso inicialmente, para atender la demanda del servicio
EXTERNO		
OPORTUNIDAD + APROVECHAMIENTO	FO = CRECIMIENTO O IMPULSO	DO = PRESERVACIÓN DE DESAFIO
- Capacitación en el campo contable a los clientes - Un mercado con escasa cultura contable - Desconocimiento de las leyes contables	ESTRATEGIAS - Contactos directo con los clientes - Contactos con empresas públicas y privadas	- Adquirir implementación con tecnología de punta - Contratar profesionales con experiencia y mística profesional
AMENAZAS	FD = CONFRONTACIÓN O ENFRENTAMIENTO	DA = MATRIZ DE CAMBIO
- Nuevas competencias - La crisis económica	- Aumentar la capacitación de los profesionales - Satisfacer las necesidades de las empresas de tal manera que justifiquen los valores pagados	- Construcción y ampliación de la infraestructura - Equipamiento la sala de capacitación

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Parte 1.- Análisis de la situación

5.1.1. Análisis del cliente

¿Cómo es el cliente al que deseamos atraer?

PYMES que inicialmente operan con un capital desde \$200 en adelante y que no conocen con eficiencia, prontitud y confiadamente la utilidad que le ha generado su monto de capital.

Han operado en el mercado ofreciendo su producto a la Provincia por más de 6 años.

Su ubicación geográfica esté dentro de la jurisdicción de la Provincia de Santa Elena.

¿Cuál es el principal problema que busca resolver?

Que la pequeña y mediana población industrial y comercial de la Provincia de Santa Elena conozca en forma fácil, rápida, y confiable la utilidad que genera su capital.

¿Dónde y cómo se informa para decidir?

La publicidad la realizaremos en forma:

- Personalizada
- Puerta a puerta
- Medios de comunicación de la Provincia.

¿Cuáles son los principales factores por los que compra?

A continuación, se definen los motivos críticos que mueven a comprar al cliente concreto al que apuntamos, además, se pondera un porcentaje aproximado que consideramos tiene cada factor en la decisión final.

- Actualización de los estados financieros: 20 %
- Declaraciones de los impuestos de Ley sin generación de multas: 25 %
- Establecer la verdadera condición económica de la población: 30 %
- Fomentar el hábito de cumplir con las obligaciones mensuales: 25 %

5.1.2. Análisis de la competencia

Principales competidores en el mercado

Competidor	Por qué lo es	Ventaja competitiva	Amenaza básica	Amenaza relativa
Tienen un segmento de mercado posicionado. La escasa multiplicidad de sus servicios. En el Cantón Salinas, encontramos 3 empresas que ofrecen este servicio, en la Libertad entre 7 y 10, y, en la capital de la provincia 2, que apenas y son reconocidas.	La ubicación de la oficina de servicio no es apropiada. Número de oficinas que ofrezcan este servicio.	La capacitación a los clientes sobre el lenguaje contable y tributario.	Los años al servicio contable a las pymes de la Provincia.	La innovación tecnológica para ofertar el servicio contable.

5.1.3. Análisis de nuestra oferta.

Además de declaraciones de impuestos de Ley sin generación de multas; establecer la verdadera condición económica de la población de la Provincia y fomentar el hábito de cumplir con las obligaciones mensuales:

- Actualización de la contabilidad, declaración de impuestos al SRI, IVA, retención en la fuente, presentación de balances a la Superintendencia de Compañías
- Elaboración de la contabilidad mensualmente
- Outsourcing del proceso contable
- Provisión temporal de personal contable

- Asesoramiento en la parte administrativa, financiera y contable
- Nomenclaturas de cuentas de acuerdo al giro de la empresa
- Conciliaciones bancarias
- Estados patrimoniales
- Cualquier otro servicio relacionado al área contable

A continuación, se detalla lo que ofrecemos al mercado, y sobre todo, por qué resulta una opción atractiva, con la que podremos conseguir los objetivos que nos proponemos más adelante, así:

Proposición Única de Venta

Nuestra proposición gira alrededor de introducir una cultura contable con el asesoramiento personalizado y mantener en forma visible mensualmente un enfoque general que se basa en un centro de capacitación micro empresarial especializado en administración y ventas, con lo cual vamos a tener un enfoque establecido desde el inicio de nuestras operaciones y queremos marcar así una diferencia con centros que ofrecen varios temas, la comercialización y logística.

Rasgos de identidad que pretendemos que el mercado asocie con nosotros

“Organizamos sus números al momento con garantía profesional”

5.1.4. Estrategia de precio

A continuación, se detalla el precio de venta que se ha determinado óptimo para el producto; cómo se sitúa respecto al resto de precios del mercado y por qué hemos decidido establecer dicho precio, así:

El precio de nuestra oferta es USD \$300/mes, debido a los precios del mercado ya existentes y haciendo relación a la proyección de los gastos operativos.

Se ha considerado ese nivel de precios porque el valor de inversión de nuestros clientes oscila desde \$200 hasta \$5000.

¿Cómo nos posicionamos en cada uno de los factores principales de compra del cliente?

- Conociendo el territorio de la competencia
- Introduciendo al mercado innovaciones de producto y servicio
- Renovando y cambiando sus estrategias para un concepto distinto de acuerdo con las exigencias de la globalización y el avance económico

Fortaleza básica: Infraestructura propia y atención personalizada.

Fortaleza relativa: El negocio inicia con un capital propio sin depender de una deuda bancaria.

5.2. Parte 2.- Actuación prevista

5.2.1. Objetivos y Estrategias

Objetivo que se quiere conseguir con el plan.

- ✓ Demostrar que la condición económica de la población industrial y comercial de la Provincia de Santa Elena mejora progresivamente al visualizar los resultados reales de sus negocios a través de la línea del internet.

Estrategias.

Definimos cinco estrategias en las que Gersan & Asociados deben dirigir esfuerzos para mantener su competitividad en los próximos años:

- Incremento en la satisfacción del cliente y/o mejora de calidad de vida económica.
- Reducción de costos y maximizar capacidades empresariales
- Mejora de procesos y desempeño contable
- Innovación y desarrollo de nuevos productos
- Mayor control interno y una buena administración de riesgos

5.3. Parte 3.- Presupuesto

A continuación, se detalla el presupuesto previsto de ingresos y gastos. Los ingresos estimados se derivan de los objetivos monetarios establecidos en el plan, los gastos vienen dados por el coste previsto de las acciones que se van a poner en marcha y define cuántos fondos se precisan para hacer realidad el plan.

GERSAN & ASOCIADOS PRESUPUESTO AÑO 1		
PRESUPUESTO DE INGRESOS		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
CIAS. GRANDES, MEDIANAS Y PEQUEÑAS	4.490,00	53.880
TOTAL INGRESOS		53.880
PRESUPUESTO DE GASTOS		
ADMINISTRATIVOS		
SUELDOS Y SALARIOS	2.200,00	26.400
BENEFICIOS SOCIALES	440,00	5.280
GENERALES		
SERVICIOS BASICOS	100	1.200
UTILES DE OFICINA	20	240
LIMPIEZA	20	240
SEMINARIOS DE CAPACITACION	33	400
DEPRECIACION	292	3.506
GASTOS DIFERIDOS	28	333
GASTOS LEGALES	38	450
GASTOS DE PUBLICACION	50	600
COMBUSTIBLES	40	480
TOTAL GASTOS		39.129

TABLA N° 18 PRESUPUESTO
ELABORACION: LOS AUTORES

6. ANALISIS TÉCNICO

El objetivo principal del estudio técnico, contempla los procesos de implementación del negocio, con el diseño y el plan de trabajo a desarrollar, para luego identificar y analizar el resultante de la producción y operatividad de Gersan & Asociados en la Provincia de Santa Elena.

Mediante el análisis técnico se determinó el tamaño (capacidad de diseño) que tendrá la empresa de servicios contables, las condiciones de infraestructura y el servicio de consultoría que oferta.

La empresa “GERSAN & ASOCIADOS”, está considerada en la actividad de prestación de servicios en el área contable y tributaria; por lo que el proceso productivo funciona con las variables más relevantes como: calidad de los profesionales que tendrá la empresa y la calidad de los servicios de consultoría que pondrá al servicio de los potenciales clientes peninsulares.

Las ciudades posibles donde se ubicará Gersan & Asociados, son los cantones Salinas, La Libertad y Santa Elena; ya que la primera estaría en el mismo sitio del mercado potencial, y las restantes a 20 y 30 minutos respectivamente, del área de acción de los potenciales clientes. Las tres ciudades disponen de óptimas condiciones, respecto a: áreas comerciales, edificaciones, actividad comercial, confiabilidad y disponibilidad de los sistemas de apoyo (agua, luz, teléfono, vías de comunicación), condiciones socio – culturales y actitud positiva hacia la formación de este tipo de empresas.

6.1. La Tecnología GERSAN & ASOCIADOS.

Para el desarrollo de los procesos, la implementación de estrategias, análisis de intermediarios, negociaciones, contratación y demás tareas de la compañía se requieren los siguientes elementos:

- ✓ 3 computadores: CPU, pantalla, teclado y mouse, destinados para Gerencia General, Gerencia Comercial y Secretaría Contable
- ✓ 3 escritorios ejecutivos con cajones
- ✓ 3 sillas
- ✓ 1 archivador
- ✓ 1 impresora multifuncional con scanner, fax y fotocopidora
- ✓ 1 teléfono
- ✓ 1 mesa redonda de madera, de seis puestos para las juntas de los socios y las reuniones con los empresarios
- ✓ 1 software, que elabore un plan de cuentas, reportes diarios, conciliación bancaria, bloqueo de asientos, índices financieros, centro de costos y productos, informes comparativos mensuales, pagos directos de las obligaciones mensuales, control de inventarios, diseñado de acuerdo a la actividad de la empresa, que facilite la realidad financiera del negocio de los clientes

6.2. Localización

A conveniencia de los socios creadores de la empresa, y por ser el Cantón Salinas el corazón turístico de la Provincia de Santa Elena, un atractivo turístico importante del país, con un número de empresas, turísticas y comerciales como recursos disponibles, y una gran demanda laboral, para Gersan & Asociados se agrega la disponibilidad del recurso humano necesario, así, se determinó que es la ciudad apta para que la empresa ejerza sus labores de servicios contables. Para la ubicación dentro de la ciudad de Salinas, se cuenta con una infraestructura en un lugar central, que permitirá el fácil acceso a un mínimo precio ya que es considerado patrimonio de uno de los socios. La oficina queda ubicada, en el Barrio San Lorenzo – Salinas, Av. Eduardo Ramírez, calle 55, servicio de vigilancia las 24 horas. Ello por un costo de \$50 al mes.

6.3. Operación

Inicialmente Gersan & Asociados actualizará el servicio de contabilidad de acuerdo al tipo de inversión de la empresa, probará los servicios de forma gratuita durante dos meses para poder evaluar la prestación que garantiza plenamente las tareas a realizar así como la confidencialidad de sus datos originados, tomando en cuenta que esta es la oferta de la empresa al incurrir en el negocio del servicio contable.

Considerando que el volumen de trabajo de cada empresa debe tener un costo y que cada cliente es diferente y cada contabilidad tiene sus particularidades se establecerá el costo de los servicios.

El usuario de Gersan & Asociados tendrá la facilidad de elegir la atención a sus requerimientos y que la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables se dé en forma presencial, en sus instalaciones.

6.4. La Cadena de valor

Gersan & Asociados dispone de una estructura para definir su cadena de valor de acuerdo a la oferta y demanda de este servicio que exige el empleo de factores, más allá de los recursos financieros, los recursos humanos, los sistemas contables con tecnología de punta y la infraestructura física con la que contamos.

Además este servicio cumplirá con los permisos de funcionamientos que la Ley de la Constitución Nacional requiere.

Los socios de Gersan & Asociados, diseñan, comercializan y ofertan los servicios contables para mercados bien definidos dentro de la península; así, planifican su administración y gestión.

Gersan & Asociados desarrolla e integra sus actividades de forma menos costosa y mejor diferenciada que sus competidores, además, cumple con las fechas establecidas de entrega de los resultados a sus clientes, así como de mantenerlos informados del estado de su situación particular.

7.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

Grupo empresarial

El grupo empresarial está formado por:

Ing. Com. – CPA.:	Germán Córdova Barrezueta
Ing. Acuicultor:	Danny García Díaz
Ing. Comercial - Especialidad RRHH:	Sandra Yagual Ramírez

Todos profesionales y con estudios de cuarto nivel, cuyas experiencias y perfil profesional se describe en el Anexo al final del plan.

Todos los miembros del grupo aportarán con sus conocimientos, experiencias y especialidades para planificar, ejecutar y administrar el negocio desde su concepción hasta la puesta en marcha y serán los accionistas principales de la empresa en iguales participaciones, así como miembros de la Junta Directiva.

Debido a que la Junta Directiva estará conformada por los Accionistas de Gersan & Asociados, sus reuniones serán de carácter ordinario y extraordinario, y, se realizarán como mínimo una vez por año.

7.1. Gerente General

Funciones y Autoridad. Actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados. Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con los demás gerentes funcionales planea,

dirige y controla las actividades de la empresa. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización. Actúa como soporte de la organización a nivel general, es decir a nivel conceptual y de manejo de cada área funcional, así como con conocimientos del área técnica y de aplicación de nuestros servicios. Es la imagen de la empresa en el ámbito externo, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo, tanto de forma local como a nivel internacional. Su objetivo principal es el de crear un valor agregado en base a los productos y servicios que ofrecemos, maximizando el valor de la empresa para los accionistas.

7.2. Gerente Comercial

El gerente comercial es además la persona encargada de dirigir, organizar y controlar el departamento de ventas, dentro de sus múltiples funciones tenemos:

- ✓ Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes.
- ✓ Establecer metas y objetivos. Es importante aclarar que las metas son a largo plazo o sea, son más idealistas, es como decir que la meta puede ser llegar a ser el número uno en un mercado determinado, y que nuestros objetivos son más precisos y a plazos más cortos.
- ✓ Calcular la demanda y pronosticar las ventas. Este proceso es de vital importancia y deber realizarse en el mismo orden en que se ha citado, de forma que primero se calcule cuál es la demanda real del mercado y considerando nuestra participación en el mismo, podamos pronosticar nuestras ventas del servicio.
- ✓ Dar soporte a las ventas en diferentes aspectos como son publicidad y promoción.

7.3. Secretaría Contable

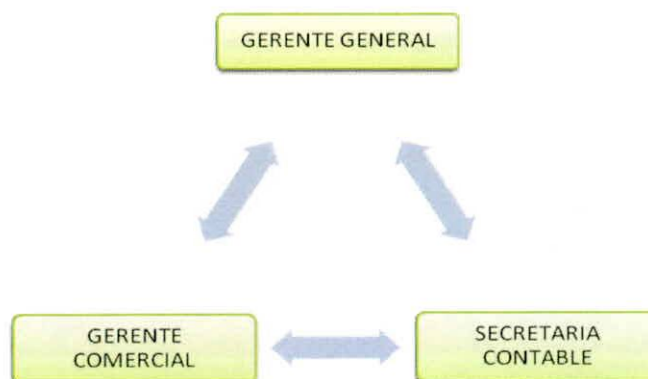
Encargada de receptor, procesar, controlar y analizar, toda la información referente a los registros contables y requerimiento de la Cartera de Clientes, sus funciones son:

- ✓ Establecer y operar las medidas necesarias para garantizar que el sistema de contabilidad este diseñado para que su operación facilite la fiscalización de los activos, pasivos, ingresos, costos, gastos, avance en la ejecución de programas y en general de manera que permitan medir la eficacia y eficiencia hacia nuestros clientes.
- ✓ Realizar las acciones necesarias para garantizar que el sistema contable así como las modificaciones que se generen por motivos de su actualización, cuenten con las autorizaciones legales para su funcionamiento y operación.
- ✓ Emitir por escrito las principales políticas contables necesarias para asegurar que las cuentas se operen bajo bases eficientes y consistentes.
- ✓ Mantener actualizado el catálogo de cuentas, de manera que éstos satisfagan las necesidades de los clientes.
- ✓ Controlar las disponibilidades de las cuentas bancarias de cheques y de inversión, realizando conciliaciones mensuales contra los saldos reportados en los estados de cuenta bancarios y caja, para garantizar la exactitud en el registro de fondos, y apoyando a una correcta toma de decisiones.
- ✓ Depurar permanentemente los registros contables y presupuestales.
- ✓ Preparar y presentar los Estados Financieros de las PYMES,
- ✓ Realizar las demás actividades que le sean encomendadas.

Política de distribución de utilidades.

Durante los primeros 3 años, se ha estimado reinvertir las utilidades, para incrementar el nivel de patrimonio de la Compañía, y para aprovechar las ventajas que promete la cantidad de usuarios dispuestos a contratar los servicios contables de Gersan & Asociados. A partir del cuarto año de operación, se evaluará la viabilidad de pago de dividendos.

Estructura organizacional.



La estructura organizacional tendrá 3 niveles de jerarquía operacional que cubrirán todas las áreas del negocio y permitirán garantizar la atención en cada una de las etapas de la cadena de valor.

El personal operativo se ha definido a través del cálculo de coeficientes de atención, se definirán roles que incluirán sus derechos, responsabilidades y funciones de manera específicas.

Mecanismos para el control contable

- El cliente visita la oficina de servicios contables-tributarios y se le brinda la información que requiere
- Se solicita información de la actividad que realiza
- Se explica el procedimiento y se acuerda el valor a cobrar
- Se deberá contar con la legislación actualizada y personal capacitado para atender todas las consultas y requerimientos de los clientes
- Evaluar el nivel de servicio generado, solicitar datos y contactos al cliente, a fin de poder ofrecerle nuevos servicios o recordarle fechas en que debe cancelar valores por servicios básicos o compromisos legales

Luego,

- Se desarrolla un sitio web para la oferta del servicio a los empresarios
- Asesoramiento en la parte administrativa, financiera y contable

- Se inicia con la actualización de la contabilidad, declaración de impuesto al SRI, IVA, retención en la fuente
- Presentación de balances a la Superintendencia de Compañías
- Instalación de sistemas contables manuales o computarizados en las instalaciones de los usuarios

Finalmente se elaboran,

- La Nomenclatura de Cuentas de acuerdo al giro de la empresa
- Las Conciliaciones Bancarias
- Los Estados Patrimoniales
- Constancia de Ingresos y Egresos
- Cualquier otro servicio relacionado al área contable

Programas de capacitación

Se realizará un plan anual de capacitación del personal en todas sus áreas operativas. Al respecto, se revisará que opciones hay en el mercado del manejo del Talento Humano, y se subcontratará este servicio. La capacitación interna es fundamental, ya que de ello depende evitar el cometer errores.

Políticas de administración de personal

La administración del personal, por ser un negocio pequeño, puede ser realizada sin dificultades por la Gerencia General, Gerente Comercial y un asistente contable, dentro de las políticas más importantes, como los contratos de acorde al Código de Trabajo vigente, con un tiempo de prueba establecido en el mismo, una vez concluida la etapa de prueba, el contrato pasará a ser indefinido y el trabajador tendrá la estabilidad que su desempeño en el puesto le permita; los sueldos no deben ser inferiores al mínimo vital exigido por ley y se cumplirán con el pago de todos los beneficios sociales por ley. Se cumplirá con los pagos correspondientes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Organizaciones de apoyo.

Para la puesta en marcha el servicio contable de Gersan & Asociados, se cuenta con una lista de instituciones que pueden colaborar en el desarrollo de nuestro proyecto. Los mismos se incluyen a continuación:

- ✓ Bancos.- Banco del Pacífico, Banco Bolivariano
- ✓ Seguros.- Seguros Cóndor
- ✓ Legal.- Estudio Jurídico López y Asociados
- ✓ Tributarios.- SRI

La eficacia con la que el staff contable es administrado se reconoce generalmente como el éxito a largo plazo. El logro de la empresa se mide en términos del logro de sus metas, puede definirse como el proceso de fijar las metas de la entidad y de implementar las actividades para alcanzar esas metas mediante el empleo eficiente del talento humano, el capital invertido y la habilidad del trato profesional a los clientes de Gersan & Asociados.

8.- ANALISIS LEGAL

Para constituir legalmente una empresa deben realizarse algunas gestiones ante entidades públicas, entre ellas:

- Servicio de Rentas Internas: En este organismo regulador, es necesario obtener el Registro Único de contribuyentes (RUC), cuya consecución debe lograrse como máximo 30 días después del inicio de actividades. Tanto las empresas regidas por la Superintendencia de Bancos y de Compañías deben realizar este trámite.
- Superintendencia de compañías: En este organismo la empresa debe registrar su nombre, mismo que no puede ser igual al de otra organización ya existente por lo cual este trámite debe ser realizado en forma previa a la minuta de constitución.
- Se registrará aquí la Razón Social de la empresa de Servicios Contables, el capital aportado y el número de accionistas que para el caso de

compañías anónimas es mínimo de dos, este registro se lo obtiene con la escritura pública de constitución de la compañía.

- Registro Mercantil, que es el organismo en el cual: “Se inscriben los instrumentos públicos, títulos y demás documentos que la ley exige”.
- Municipio del Cantón, en el que se debe atender los trámites para el pago del 1.5 por mil de los activos y la consecución de la patente.
- Aprobación de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para el registro del patrono y obtención del número patronal de la empresa.

9.- ANÁLISIS ECONÓMICO

9.1. Inversión Total

En base a los datos que se han recabado, se ha determinado la inversión total del negocio en US\$19.000, la cual está constituida por los siguientes conceptos:

Inversión en activos fijos	\$17.000
Inversión diferida (puesta en marcha)	\$ 1.000
Capital de trabajo	\$ 1.000
TOTAL	\$19.000

TABLA N° 19 TOTAL DE LA INVERSION

ELABORACION: LOS AUTORES

La inversión en activos fijos por US\$17.000 y el capital de trabajo por US\$1.000, y la inversión diferida por \$1.000 serán financiados a través de aportes de los accionistas.

Para poder conseguir este nivel de nuestra oferta de servicios se llevará a cabo un plan de mercadeo sencillo, pero que permitirá cumplir con las expectativas fijadas en los presupuestos.

Se realizarán dos publicaciones mensuales en uno de los periódicos de mayor circulación en la ciudad, lo cual ofrece beneficios de información a los que requieran de este servicio. Se trabajará con difusión que se genere gracias a las relaciones que han formado los socios.

De igual manera, se elaborarán carpetas que contendrán información sobre todos los servicios que oferta la empresa, con lo que se realizarán visitas a potenciales clientes.

Se levantará información de cámaras, asociaciones y otros organismos. Se plantea también realizar reuniones con gremios comerciales y turísticos, los cuales orienten a sus asociados hacia esta empresa.

9.2. Inversión en activos fijos

GERSAN & ASOCIADOS		
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		
3 COMPUTADORAS	750	2.250,00
3 ESCRITORIOS	250	750,00
3 SILLAS EJECUTIVAS	125	375,00
1 ARCHIVADOR	150	150,00
1 IMPRESORA	200	200,00
1 TELEFONO	100	100,00
1 MESA REDONDA	200	200,00
6 SILLAS EJECUTIVAS	100	600,00
1 VEHICULO	12375	12.375,00
TOTAL		<u>17.000,00</u>

TABLA N° 20 INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

ELABORACION: LOS AUTORES

9.3. Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	=	<u>COSTOS FIJOS - COSTOS VARIABLES</u>
	1 -	<u>COSTOS VARIABLES</u>
		VENTAS NETAS
P.E	=	<u>39.129 - 0</u>
	1 -	<u>0</u>
		53.880
P.E	=	<u>39,129</u>
	1 -	0
P.E	=	<u>39,129</u>

TABLA N° 21 PUNTO DE EQUILIBRIO

ELABORACION: LOS AUTORES

La estructura de nuestros costos prácticamente es de costos fijos, por tratarse de una empresa de servicios, el punto de equilibrio se encuentra en el nivel del total de los costos fijos, tal como se muestra en la aplicación de la fórmula del punto de equilibrio global.

10. ANALISIS FINANCIERO

En la actualidad bancaria del Ecuador, la tasa de rendimiento es del 6% aproximadamente. Pero en la práctica realizar una inversión con tan bajo rendimiento no es lo óptimo y más aún cuando el sistema financiero no otorga una sólida confianza.

En lo referente a temas de inversiones con tasa variable, en el mercado ecuatoriano se presentan opciones muy limitadas y para poder acceder a ellas se debe contar con cantidades representativas.

Con estos antecedentes, una de las mejores alternativas al invertir luego de los resultados previamente presentados, es formar una empresa. Para este análisis se está asumiendo tasas esperada y de rentabilidad del 15%.

De la información de las encuestas se determinó el número de clientes y la frecuencia de solicitud de un servicio, ha sido tomada como base y el precio que se indicó anteriormente en la sección de determinación del precio se pudo proyectar el año 1 como se ha indicado anteriormente.

10.1. Balance Inicial

GERSAN & ASOCIADOS	
ESTADO DE SITUACION INICIAL	
ACTIVOS	
CAJA BANCOS	1.000,00
ACTIVOS FIJOS	17.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	2.450,00
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	1.810,00
VEHICULOS	12.740,00
DEPRECIACION	
ACTIVOS DIFERIDOS	1.000,00
TOTAL ACTIVOS	19.000,00
PASIVO Y PATRIMONIO	
APORTES DE ACCIONISTAS	19.000,00
TOTAL PATRIMONIO	19.000,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	19.000,00

TABLA N° 22 ESTADO DE SITUACION INICIAL
ELABORACION: LOS AUTORES

10.2. Balance General al término del primer año

GERSAN & ASOCIADOS	
BALANCE GENERAL	
AL TERMINO DEL 1ER AÑO	
ACTIVOS	
CAJA BANCOS	13.689,79
ACTIVOS FIJOS	13.493,87
EQUIPOS DE COMPUTACION	2.450,00
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	1.810,00
VEHICULOS	12.740,00
DEPRECIACION	3.506,13
ACTIVOS DIFERIDOS	666,67
PRE-OPERATIVOS	1.000,00
AMORTIZACION	333,33
TOTAL ACTIVOS	27.850,32
PASIVO Y PATRIMONIO	
APORTES DE ACCIONISTAS	19.000,00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	8.850,32
TOTAL PATRIMONIO	27.850,32
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	27.850,32

TABLA N° 23 BALANCE GENERAL AL TERMINO DEL 1er AÑO
ELABORACION: LOS AUTORES

10.3. Estado de resultados proyectado a tres años

Se proyectaron estados financieros de tres años en donde la principal consideración fue el no aplicar incremento de precios por inflación para que los aumentos o disminuciones de las rentabilidades sean únicamente por eficiencia del proyecto. En la tabla que se encuentra a continuación se observa un resumen de los estados de resultados.

GERSAN & ASOCIADOS ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS A 3 AÑOS				
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
INGRESOS	53.880	68.040	82.200	
GRANDES	15.600	23.400	31.200	
MEDIANOS	21.000	25.200	29.400	
PEQUEÑOS	17.280	19.440	21.600	
GASTOS	39.129	50.769	55.422	
INVERSION				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
GERENTE GENERAL	12.000	13.200	14.520	
GERENTE COMERCIAL	9.600	10.560	11.616	
SECRETARIA CONTABLE	4.800	5.280	5.808	
SECRETARIA CONTABLE	-	5.280	5.808	
BENEFICIOS	5.280	8.923	9.816	
GASTOS GENERALES				
SERVICIOS BASICOS	1.200	1.320	1.452	
UTILES DE OFICINA	240	264	290	
LIMPIEZA	240	264	290	
SEMINARIOS DE CAPACITACION	400	400	400	
DEPRECIACION	3.506	3.506	3.506	
GASTOS DIFERIDOS	333	333	333	
GASTOS LEGALES	450	250	275	
GASTOS DE PUBLICACION	600	660	726	
COMBUSTIBLES	480	528	581	
INGRESOS ANTES DE IMP. Y PT	14.751	17.271	26.778	
15% P.TRABAJADORES	2.213	2.591	4.017	
25% IMP. A LA RENTA	3.688	4.318	6.695	
UTILIDAD NETA	8.850	10.363	16.067	
% SOBRE LA INVERSION	46,58%	54,54%	84,56%	

TABLA N° 24 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS A 3 AÑOS

ELABORACION: LOS AUTORES

10.4. Flujo de Efectivo

GERSAN & ASOCIADOS FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 3 AÑOS				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS		53.880	68.040	82.200
GASTOS		39.129	50.769	55.422
INVERSION	19.000			
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
GERENTE GENERAL		12.000	13.200	14.520
GERENTE COMERCIAL		9.600	10.560	11.616
SECRETARIA CONTABLE		4.800	5.280	5.808
SECRETARIA CONTABLE		-	5.280	5.808
BENEFICIOS		5.280	8.923	9.816
GASTOS GENERALES				
SERVICIOS BASICOS		1.200	1.320	1.452
UTILES DE OFICINA		240	264	290
LIMPIEZA		240	264	290
SEMINARIOS DE CAPACITACION		400	400	400
DEPRECIACION		3.506	3.506	3.506
GASTOS DIFERIDOS		333	333	333
GASTOS LEGALES		450	250	275
GASTOS DE PUBLICACION		600	660	726
COMBUSTIBLES		480	528	581
INGRESOS ANTES DE IMP. Y PT		14.751	17.271	26.778
15% P.TRABAJADORES		2.213	2.591	4.017
25% IMP. A LA RENTA		3.688	4.318	6.695
UTILIDAD NETA		8.850	10.363	16.067
(+) DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES		3.839	3.839	3.839
FLUJO NETO	(19.000)	12.690	14.202	19.907
VAN (VALOR ACTUAL NETO)		\$ 15.862,41		
TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)		56,95%		

TABLA N° 25 FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 3 AÑOS
ELABORACION: LOS AUTORES

Mediante el análisis del flujo de caja determinaremos el flujo de dinero que este proyecto produce, adicionalmente se utilizarán los indicadores Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno, a fin de verificar si el proyecto es factible.

Para este análisis se elaboró el Flujo de Caja deduciendo todos aquellos desembolsos que no corresponden efectivo y una vez realizado el proceso se analizó el cálculo del Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno del proyecto, así como su rentabilidad.

Al realizar los análisis respectivos se obtuvieron los siguientes resultados:

$VAN = \$15.862,41$; $TIR = 56,95\%$

La teoría sobre análisis de proyectos indica que si el VAN es >0 el proyecto gana rentabilidades superiores a la exigida.

11. ANALISIS DE RIESGO

Los riesgos, han sido identificados en tres grupos, que podrían afectar la operación del negocio, y son: riesgos de mercado, financiero y operativos.

Los riesgos de mercado están a su vez desglosados en riesgos de baja aceptación del servicio, riesgos de precios y riesgo de ubicación. Sin embargo, el plan de negocios presenta mitigantes específicos que ayudan a disminuir estos riesgos como el bajo punto de equilibrio, el esquema de venta a crédito y la ubicación central escogida. Así, se presenta un servicio enfocado a un segmento de mercado en crecimiento, y que requiere mejorar su educación administrativa, con altos rendimientos sobre la inversión y con un nivel de riesgos reducido.

Los riesgos financieros hemos definido el bajo control de gastos y el uso excesivo de descuentos más la gratuidad de las asesorías en el lenguaje contable, que podrían mermar los ingresos de la empresa. Sin embargo, las políticas de oferta serán manejadas sólo por el Gerente General en términos de convenios con empresas que realmente demanden el beneficio de Gersan & Asociados.

Los riesgos operativos definidos a través de una mala calidad del servicio que imparte el profesional contable y un mal uso de las instalaciones también tiene

mitigantes establecidos que disminuirán el impacto en el negocio, como el hecho de que se tiene desde el inicio un perfil específico para los profesionales que se buscarán en el mercado y el nivel de ingresos que podría percibir un profesional es atractivo para encontrar un nivel del servicio de contabilidad de alta calidad.

Por otro lado el know-how o saber hacer de toda empresa marcan una importante limitación a los posibles competidores que tienen que acudir a este mercado concreto del servicio contable, cuando los clientes están muy bien organizados, el servicio contable tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo, la situación se complicaría si los competidores están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad, sin embargo nuestro estudio de mercado promete el éxito a Gersan & Asociados, que innova en la península con estos requerimientos, convirtiéndose en una ventaja competitiva.

12. EVALUACION DEL PROYECTO

Para la determinación de la rentabilidad del negocio en términos de VAN hemos definido una tasa mínima de retorno de los accionistas del 15%, que es la tasa que de acuerdo a las posibilidades de inversión, haría atractiva la inversión en el negocio. Con esta tasa mínima de retorno exigida al proyecto con este plan de negocio, el VAN sería de USD **15.862,41** lo cual es una importante generación de valor frente a la inversión realizada, ubicándose en niveles que excede de manera importante cualquier opción de inversión comparativa.

En la evaluación del flujo se han considerado el descuento de los flujos de caja operativos netos, más la recuperación en el anual del capital de trabajo así como el valor en libros de los activos, las inversiones iniciales y las inversiones adicionales que se realizarían en equipos en el año tercero.

En el análisis de sensibilidad se consideraron las variaciones en cifras claves de acuerdo a los riesgos identificados como el precio y el número de usuarios de Gersan & Asociados los cuales presentan hasta un 20% margen en aumento de variación para que el proyecto sea aceptado.

Por el lado de los costos de los profesionales podría aumentar hasta un 20% el valor por año para contar con mayor número de talento humano de acuerdo a la demanda del servicio.

Con respecto a la sensibilidad de los gastos administrativos, donde recaen los gastos de gestión de control legal tributario, como servicios básicos y otros hay una flexibilidad importante ya que se podrían variar hasta un 30%, y el proyecto seguiría siendo viable.

13. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION DEL NEGOCIO

Nombre de la Tarea	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
Creación de Compañía					
Obtención de permisos gubernamentales					
Adquisición de activos fijos					
Adquisición de equipos de oficina					
Diseño					
Adquisición de mobiliario y otros activos fijos					
Ubicación y prueba de todos los activos en el inmueble					
Contratación del personal					
Contratación de la publicidad					
Puesta en marcha					

TABLA N° 26 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION DEL NEGOCIO

ELABORACION: LOS AUTORES

14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Mediante el análisis de los resultados se puede determinar que la tasa obtenida es superior a la tasa esperada y de acuerdo a esto el proyecto debería ejecutarse. De igual forma el cálculo del Valor Actual Neto entrega un valor positivo, que ratifica el criterio anterior de la aprobación del proyecto; los tres años presenta resultados positivos.
- Este tipo de negocio permite obtener como una de sus principales ventajas la rentabilidad que se requiere mediante una adecuada administración. Los resultados que esta empresa presente dependerán exclusivamente de la idónea utilización de los recursos.
- Ante los diversos cambios contables que exigen las normas gubernamentales se dan expectativas positivas, ya que este tipo de empresas tienen gran capacidad de mantenerse y crecer en el mercado, pues cada día son más los contribuyentes que requieren de sus servicios.
- Otra de las ventajas que tiene esta empresa es que ante los continuos y profundos cambios que se realizan a los procesos y leyes, son muy pocos los profesionales capaces de responder a esta nueva demanda lo cual para esta empresa sí está preparada.

Recomendaciones

- Todos los sectores investigados en este proyecto reflejaron una cantidad de negocios pequeños y medianos interesados en adoptar el servicio contable de manera permanente, así como eventualmente, para conocer su disponibilidad mensual que les permita realizar mayores o menores inversiones sin el riesgo de equivocarse comercialmente, por lo que se recomienda orientar los esfuerzos de negocio para estos sectores de la provincia.
- Se recomienda en lo futuro preparar la empresa para prestar sus servicios a empresas más grandes las cuales deseen mejorar sus costos pues se podría ofrecer la posibilidad de tercerizar sus procesos con menores riesgos tributarios y disminuir gastos.

15. FUENTES DE INFORMACION

Documentos técnicos

Porter, Michael. Estrategia competitiva, Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia.

Saravia Gallardo, Marcelo Andrade. Metodología de la Investigación.

Entrevistas

Silva Cáceres Hugo Ricardo, **“Aquarium”**. Entrevista personal

González Vélez Manuel Eduardo, **Ferretería González J.R.** Entrevista personal.

Salazar Vásquez Juan Carlos, **Mini Market Kalinka II.** Entrevista personal.

Vélez Jorge Hilario, **Comedor Restaurant.** Entrevista personal.

Mateo Borbor Edinson, **Mini Market Doña Mary.** Entrevista personal.

Balón Tomalá Susana. **Bazar.** Entrevista personal.

ANEXOS

ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO

ENCUESTA DIRIGIDA A:

Empresa: _____

Fecha: _____

Propósito: Medir la aceptación y demanda real de un Staff de Servicios Contables y Tributarios que contribuya a mejorar la administración del capital de la población industrial y comercial de la Provincia de Santa Elena a través de un asesoramiento que motive a los empresarios a contratar un servicio moderno.

Los ítems serán evaluados en la escala de: SI o NO, marque con una x en la opción que usted elija.

NO.	INTERROGANTES	SI	NO
1.	¿Tiene contador de manera permanente?		
2.	¿Contrata el servicio contable eventualmente?		
3.	¿Considera que es ágil y eficiente el servicio de contabilidad con el que cuenta?		
4.	¿Usted mismo lleva la contabilidad de su negocio?		
5.	¿Los actuales informes contables, son oportunos y le permiten tomar decisiones en el momento de invertir?		
6.	¿Cree que el servicio de contabilidad en su negocio esta actualizado.		
7.	Esta de acuerdo en probar todos nuestros servicios de forma gratuita durante dos meses para poder evaluar nuestra prestación que garantiza plenamente las tareas a realizar así como la confidencialidad de sus datos.		
8.	Considera que el volumen de trabajo de cada empresa debe tener un costo y que cada cliente es diferente y cada contabilidad tiene sus particularidades.		
9.	Le facilitaría sus requerimientos la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables de forma presencial, en sus instalaciones.		
10.	Le facilitaría sus requerimientos la asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables por internet.		
11.	Si su negocio cuenta con un capital desde \$500 hasta \$1.000 estaría dispuesto a pagar entre \$250 y \$350 mensuales por: Servicios externos de contabilidad, tesorería y manejo de planillas. Preparación y presentación de declaraciones de impuestos. Diseño e implementación de estructuras de control interno. Reconstrucción y reestructuración de saldos de estados financieros; via internet.		
12.	Si su negocio cuenta con un capital desde \$1.100 hasta \$5.000 estaría dispuesto a pagar entre \$350 y \$500 mensuales por: Servicios externos de contabilidad, tesorería y manejo de planillas Preparación y presentación de declaraciones de impuestos Diseño e implementación de estructuras de control interno Reconstrucción y reestructuración de saldos de estados financieros. Asesoría en la contabilización de transacciones y en la interpretación de normas y principios contables, en forma presencial.		
13.	¿Considera que un software, que elabore un Plan de Cuentas, Reportes Diarios, Conciliación Bancarias, bloqueo de asientos, índices financieros, centro de costos y productos, informes comparativos mensuales, pagos directos de las obligaciones mensuales, control de inventarios, diseñado de acuerdo a la actividad de la empresa, facilitaría tener claro la realidad financiera de su negocio?.		

LOGOTIPO DE GERSAN & ASOCIADOS



HOJAS DE VIDA – GERENCIA GERSAN**GERMAN REYMUNDO CORDOVA BARREZUETA**

INFORMACION PERSONAL	• Estado Civil : Casado • Nacionalidad: Ecuatoriana • Edad : 45 años • Fecha de Nacimiento: 15 de Marzo de 1966 • Teléfono: 2775700 • Dirección: Av. Ed. Ramirez y Calle 55 – San Lorenzo Salinas • C.I. 0910857044 • Libreta Militar : 196609008585 • Registro Nacional de Contador : 24.865
EDUCACION	Superior: Universidad Estatal de Guayaquil Facultad de Administración - Escuela de Contaduría Pública y Auditoría Título: CPA. Contador Público Autorizado Superior: Universidad Estatal de Guayaquil Facultad de Administración - Escuela de Ingeniería Comercial Título: Ingeniero Comercial – Especialidad Finanzas Actual: ESPAE – ESPOL: Maestría Ejecutiva en Adm. de Empresas Egresado – Desarrollando Tesis
EXPERIENCIA PROFESIONAL	Desde Septiembre del 2009 (Actual trabajo) MUNICIPIO DEL CANTON LA LIBERTAD Posición : Contador General Reporta a : Director Financiero Desde Abril del 2007 a Septiembre del 2009 MUNICIPIO DEL CANTON SALINAS Posición : Contador General Reporta a : Director Financiero Funciones del Puesto: • Establecer Métodos y medidas adecuadas de control interno financiero y contable que aseguren su correcto funcionamiento. • Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, las políticas, normas técnicas y demás regulaciones establecidas para el sistema de administración financiera, en especial para el sistema de contabilidad • Asegurar la calidad técnica y funcionamiento del sistema contabilidad • Ejecutar el registro oportuno de las transacciones • Elaborar los estados financieros o cualquier otra información

	financiera necesaria • Mantener actualizado el archivo de la documentación de sustento de los registros contables • Analizar la documentación verificando su legalidad y veracidad antes de su contabilización y proceder al pago • Recopilar la normativa vigente en el sector público para su aplicación en el control previo • Realizar cálculos y liquidaciones de viáticos y subsistencias al interior del país del personal de la institución, a base de la documentación debidamente legalizada y de conformidad con las normas que regulen al respecto • Elaboración de informes solicitados por la Dirección Financiera • Elaboración de conciliaciones bancarias mensuales • Análisis y depuración de saldos de todas las cuentas que corresponden a los estados financieros previo a su cierre mensual • Enviar mensualmente vía internet la información financiera al ministerio de economía y Finanzas Desde Abril de 1994 e Enero de 1996 EMPACADORA NACIONAL (GRUPO ENACA) Compañías: Camaronera Bonanza – Camaronera Toyo Posición : Contador Reporta a : Contador General Funciones del Puesto: Control – Revisión – Supervisión de : • Diarios de Provisión • Liquidación de facturas • Liquidación de retenciones en la fuente • Liquidación de ordenes de trabajo • Control de Inventarios • Roles de pago • Beneficios Sociales • Actas de finiquito • Liquidación de vacaciones • Planillas del IESS • Amortización de diferidos – seguros • Liquidación de ventas • Conciliaciones bancarias • Conciliaciones intercompany • Análisis de cuentas • Transferencias de centros de costos a centros de costos • Transferencias de centros de costos a cultivos en proceso • Transferencias de cultivos en proceso a costo de ventas • Emisión de estados financieros mensuales • Reportes de anexos contables Desde Enero de 1996 a Agosto de 1997 EMPACADORA NACIONAL (GRUPO ENACA) Compañías : Todas las que forman el grupo
--	--

	Posición : Contador Reporta a : Contador General Funciones del Puesto: A) Control – Revisión – Supervisión de: • Caja – Bancos • Inversiones • Obligaciones Bancarias y demás registros que se derivan de estos B) Fiscalización y Supervisión contable de 2 camaroneras asociadas al grupo • Camaronera Mopesca S.A. • Camaronera Indupesca S.A. C) Elaboración de estados financieros de una compañía del exterior • Marine Products Overseas Inc. (reporta directo a Contralor del Grupo) Desde Agosto de 1997 a Septiembre de 1998 EMPACADORA NACIONAL (GRUPO ENACA) Compañías : Todas las que forman el grupo Posición : Sub-contador de Costos Reporta a : Contador de Costos Funciones del Puesto: • Cierre contable de las compañías • Revisión de provisiones mensuales • Revisión de nóminas del grupo • Análisis de los respectivos centros de costos • Análisis de las cuentas que conforman los mismos • Revisión de las ventas (piscinas cosechadas) • Revisión de los resultados técnicos de las piscinas cosechadas • Análisis de los cultivos en proceso (producción en proceso) • Transferencias de costos directos – indirectos a cultivos en proceso • Transferencias de cultivos en proceso al costo de venta • Obtención de los estados de pérdidas y ganancias • Elaboración de reportes y cuadros estadísticos para gerencia • Análisis de resultados • Análisis de centros de costos y servicios que conforman ENACA • Corrección monetaria de cultivos en proceso piscinas en producción (Anual) Desde Octubre de 1998 hasta Octubre del 2000 COORDINACION DE LA INSTALACION DE LOS NUEVOS SISTEMAS DE INFORMACION DEL GRUPO ENACA Desde Enero del 2001 a Enero del 2007 EMPACADORA NACIONAL (CAMARONERA TILAPIERA: ACUESPECIES, FAFRA, SAGARE, DON HARRY) Posición : Contador de Costos Reporta a : Contralor Funciones del Puesto:
--	--

	• Cierre contable de fincas tilapieras • Revisión de provisiones mensuales • Revisión liquidación de nómina eventuales-estables • Análisis de los respectivos centros de costos • Análisis de las cuentas que conforman los mismos • Revisión de las ventas (piscinas cosechadas) • Revisión de los resultados técnicos de las piscinas cosechadas • Análisis de los cultivos en proceso (camarón-tilapia) • Transferencias de costos directos – indirectos a cultivos en proceso • Transferencias de cultivos en proceso al costo de venta • Obtención de los estados financieros • Elaboración de reportes y cuadros estadísticos para gerencia • Análisis de costos • Supervisión de bodega general Desde Octubre de 1993 a abril de 1994 GRUPO WONG – UNIDAD AGRICOLA BANANERA Compañías: Union S.A. – Agropredios S.A. – Prediopolis S.A. - Naxis S.A. – Cavicasa S.A. Posición : Asistente Contable Reporta a: Contador General Funciones del Puesto: • Codificación de comprobantes de egreso – ingresos • Liquidación de labores de campo • Conciliaciones bancarias • Conciliaciones entre compañías relacionadas (23 Cías) • Análisis de cuentas • Diarios de provisión de beneficios sociales • Depreciaciones y amortizaciones • Consumos de inventarios • Obligaciones bancarias • Liquidación mensual dev retenciones en la fuente • Análisis de costo mensual por caja exportada • Control de producción y venta mensual • Control de orden de trabajo a contratistas y transportistas Desde Diciembre de 1991 a Octubre de 1993 ARLAVAN S.A. Posición : Sub-Contador Reporta a : Contador Funciones del Puesto: • Liquidación de facturas • Elaboración de Cheques • Elaboración de comprobantes de Egreso – Ingreso • Conciliaciones Bancarias • Conciliaciones de cuentas por cobrar – pagar • Declaración de Impuestos • Formularios del IESS. • Elaboración de diarios (jornalización)
--	--

	• Mayorización de transacciones • Revisión de facturas de compras – ventas • Control de cuentas auxiliares • Elaboración de estados financieros mensuales (manuales) Desde Septiembre de 1989 a Febrero de 1990 CREMART Posición : Jefe de Bodega Reporta a : Gerente Administrativo Funciones del Puesto • Control de Existencias • Método promedio Desde Junio de 1987 a Agosto de 1987 CROMOS Posición : Archivador Reporta a: Contador Funciones del puesto: • Archivar todo tipo de documentación contable.
CURSOS Y SEMINARIOS	Costos Gerenciales Gran Hotel Guayaquil Colegio de contadores – Price Waterhouse Junio de 2005 Costeo ABC Gran Hotel Guayaquil Colegio de Contadores – Price Waterhouse Mayo de 2003 Reformas al Reglamento de facturación R/O # 081 del 3/12/96 - R/O # 098 del 30/12/96 Cámara Ecuatoriana Chilena Enero del 2000 Legislación Tributaria y Corrección Monetaria Sala de capacitación de “Aveproca” Febrero de 1999 Conversión de Estados Financieros Sala de capacitación de “Aveproca” Diciembre de 1995 Reformas a la ley de régimen tributario interno y su reglamento Sociedad de contadores del Guayas Octubre de 1995 Corrección monetaria Colegio de Ingenieros comerciales Diciembre de 1992 Análisis y planeación Financiera Centro Profesional de Actualización de Pronaca Septiembre de 1991 Control Tributario y Financiero Asociación escuela de contaduría publica Universidad de Guayaquil Abril de 1989
REFERENCIAS PERSONALES	CPA. Jorge Cruz Hungría Gerente de Contabilidad GRUPO WONG

	Teléfono : 2254900 Ing. David Reyes Gerente General ARLAVAN Teléfono : 2280214 Ing. Eduardo Molestina Presidente MOPESCA Teléfono : 2395134 Sr. Lucho Galvez Periodista Teléfono : 2346845 Dr. Hector Boada Coloma Capitán de la Armada Ecuatoriana Teléfono : 2690484 – 2690478
--	---

DANNY PAUL GARCIA DIAZ

Aquaculture Engineer
I.D.# 0915850069
Address: Sauces 7 Mz. B3 Villa#8
Phone: 2248503
Cell: 092205260
E-mail: garcia012002@yahoo.com
dannyx_garcia@hotmail.com
Guayaquil - Ecuador

EDUCATION
SCHOOL:

Academia Naval Almirante Illingworth

EDUCATION
HIGH SCHOOL:

Bachiller en Humanidades Modernas
Grade: Chemistry-Biological
Liceo Naval de Guayaquil High School

ESCUELA SUPERIOR
POLITECNICA DEL
Engineering
LITORAL

Facultad de Ingeniería Marítima y Ciencias
del Mar – FIMCM – Aquaculture

PERSONAL DATA:

Birth Day: October 13/1980

Professional Knowledge:

- Technical and Management in aquaculture production, with knowledge in:
 - Implementation in biological control with probiotic use against diseases and pathogens.
 - Microbiology analysis, pathology, water quality and phytoplankton.
 - Postlarvae: Monitoring health in postlarvae and their nutrition.
 - Shrimp Farms: Responsible of all activities in the shrimp farm, postlarvae reception, stocking, transfers, feeding, monitoring biomass, shrimp health conditions.
- English Language (100%)
- Microsoft Office: Word, Excel, Power Point and Internet

Professional Experience:

Instituto Oceanográfico
de la Armada - INOCAR.
Departamento de Ciencias del Mar.
From March to April/2001

INOCAR – ARMADA DEL ECUADOR

Centro Nacional de Acuicultura
e Investigaciones Marinas (CENAIM)
Virology Department Assistance
From February to May/2002

CENAIM - ESPOL

Academic Assistance in Ictiology
From May/2002 to Jan/2003

FIMCM - ESPOL

Academic Assistance in Fish Physiology
From May/2003 to Jan/2004

FIMCM-ESPOL

OPERATIONS CHIEF
Company: MUNDO VERDE
From August to October/2004

ACOMERC S.A.

“Zenderber S.A.” Shrimp Farm
Technical Assistance
From February/2004 to May/2005

ZENDERBER S.A.

TECHNICAL ASSISTANCE
EL ROSARIO S.A. – ERSA
Shrimp Farms: Josefina and Tiberiades.
From August/2005 to March/2008

TECHNICAL MANAGER

GROUP**PROMARISCO S.A. – PESCANOVA**

Shrimp Farming – Josefina-2
From March/2008 to Oct/2011 Present

DOCUMENTS:

ESPOL – FIMCM

Grade Thesis title: “ Tratamiento y
Prevención de Infestaciones Causadas por
Caracoles (*Cerithidea valida*) en Piscinas
Camaroneras ”.
Guayaquil/ June 03/2005

REFERENCES:

Ing. Carlos Prado Garcés
Asesor Técnico y Comercial
AGRIPAC S.A.
2811616 Ext. División Acuicultura - 099422275

MSc. Ecuador Marcillo Gallino.
Docente
Facultad de Ingeniería Marítima y Ciencias del Mar (FIMCM)
Escuela Superior Politécnica Del Litoral (ESPOL)
2269474 – 450 – 451

Dra. Jenny Navas Aguilar
Jefe de Control Interno
Instituto Nacional de Higiene
2282281 Ext. 228 – 2415425 – 099078229

SANDRAMARIA YAGUAL RAMIREZ

Información personal

- Estado civil: Casada
- Nacionalidad: Ecuatoriana
- Edad: 48 años
- Lugar de nacimiento: Salinas
- Fecha de Nacimiento: 25 de marzo de 1963
- Teléfono: 2-775700-093047891 – Domicilio
- Dirección: Salinas : Av 2da. Entre las calles 26 y 27
- C.I 0909075558

Educación

Primaria: Escuela Fiscal “Digno A. Nuñez”
Salinas.

Secundaria: Colegio “Dr. Luis Célleri Aviles”
La Libertad.

Título: Bachiller en Comercio y Administración Especialidad Contabilidad

Superior: Universidad Estatal de Guayaquil
Escuela de Ingeniería Comercial
Título: Ing. Comercial - Especialidad Recursos Humanos

Experiencia profesional

Desde Octubre de 2004 a Julio del 2008

RESTAURANTE LA OSTRA NOSTRA

Posición : Contador
Reporta a : Administrador

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ♦ Control de declaraciones tributarias
- ♦ Elaboración de Estados Financieros

Desde Enero de 1992 a Septiembre de 1993

CYADEN S.A.

Posición : Asistente del Departamento de Estadísticas
Reporta a : Gerente General

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ♦ Registro de exportaciones de diferentes compañías.
- ♦ Elaboración de cuadros estadísticos

Desde Febrero de 1988 a Diciembre de 1990

MUDELTO S.A.

Posición : Ejecutiva de Ventas

Reporta a : Gerente de Ventas

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ◆ Exposiciones en diferentes instituciones educativas.

Desde Marzo de 1986 a Febrero de 1987

PARTIDO POLITICO

Posición : Secretaria

Reporta a : Director de Zona

FUNCIONES DEL PUESTO:

- ◆ Tabulación resultados de encuestas.
- ◆ Recepción y despacho de correspondencia.
- ◆ Control de estadísticas

Cursos y Seminarios

Locución

Auditorium Cuerpo de bomberos de Santa Elena
Octubre del 2008

Administración del Recurso Humano

Universidad de Guayaquil
Mayo de 2003.

Iniciación al D.O.S. y Windows.

Universidad de Guayaquil
Enero de 1997.

Capacitación Empresarial a Nivel Gerencial

CENAPIA (Centro Nacional de Promoción de la Pequeña industria y Artesanía).
Noviembre de 1986.

Referencias

Ing. Com. CPA. Germán Córdova Barrezueta

Contador General
Municipio de La Libertad
Teléfono: 085562833

Ing. Com. Elsa Naranjo

Comerciante
Teléfono: 2810664

Juanita Córdova Barrezueta

Cantante profesional
Teléfono: 2584599 - 098831206

Dr. Hector Boada Coloma

Capitán de la Armada Ecuatoriana
Teléfono: 2690484 – 2690478

CATASTRO DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

CATASTRO DE PATENTES DE COMERCIANTE
QUE OPERAN DENTRO DEL CANTON SANTA ELENA

NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCION DE ESTABLECIMIENTO	CLASE DE NEGOCIO	CAPITAL
CRUZ REYES CORDOVA	BALLENITA SECTOR LA GLORIETA	VENTAS DE COMIDAS PREPARADAS	\$ 280,00
SOLANO MONTENEGRO REINA ISABEL	BALLENITA	VENTA DE COMIDAS DIVINO NIÑO	\$ 280,00
VERA MENENDEZ RUTH DEL ROCIO	BALLENITA SECTOR LA GLORIETA	VENTA DE COMIDAS CABAÑA LUIGI	\$ 200,00
CRUZ CEFLA MANUEL	SANTA ELENA MERCADO CENTRAL	VENTA DE VIVERES MERCADO CENTRAL	\$ 200,00
YUNGAN LLUCHAN JUANA	SANTA ELENA MERCADO CENTRAL	VENTA DE LEGUMBRES	\$ 200,00
INDIO NAVARRETE SEGUNDO	SANTA ELENA A UN COSTADO DE LA TOMA DE AGUA	VENTA DE COMIDAS	\$ 64,40
SEVERINO TOMALA GRACIELA MARIA	SANTA ELENA CALLE OLMEDO	TIENDA JOHANITA	\$ 3.750,00
AQUINO CAICHE JENNY DOLORES	SANTA ELENA SUCRE Y COLONCHE	VENTA DE LUBRICANTE	\$ 600,00
RUGEL PIGUAVE NELLY MARIA	BALLENITA SECTOR LA GLORIETA	VENTA DE COMIDAS PREPARADAS	\$ 280,00
SUAREZ REYES ANA MARIA	SANTA ELENA	TIENDA DE VIVERES	\$ 500,00
REYES SUAREZ MANUEL ADAN	SANTA ELENA MERCADO MUNICIPAL	COMEDOR	\$ 200,00
ASSAN CHANG ROSA BEATRIZ	SANTA ELENA VIA GUAYAQUIL	GRANJA AVICOLA	\$ 10.432,00
BORBOR SORIANO JAIME GILBERTO	BALLENITA CALLE PRINCIPAL	VENTA DE COMIDAS	\$ 200,00
VELEZ BRAVO SEGUNDA MARIA	SANTA ELENA MERCADO	VENTA DE POLLO	\$ 200,00
DE LA CRUZ DEL PEZO MARIA DE JESUS	BALLENITA	VENTA DE PAN	\$ 100,00
BORBOR CRUZ PABLO ANTONIO	SANTA ELENA	JUEGOS INFANTILES	\$ 1.500,00
TOMALA BELTRAN AMBROSIO	SANTA ELENA	VENTA DE LEGUMBRES	\$ 100,00
DEL PEZO SALINAS ELENA MARISOL	BALLENITA	VENTA DE COMIDAS PREPARADAS	\$ 200,00
LOPEZ BORBOR EUDELIA	BALLENITA	VENTA DE COMIDAS PREPARADAS	\$ 280,00
LOPEZ BORBOR HILDA RUFINA	BALLENITA	VENTA DE COMIDAS PREPARADAS	\$ 280,00
HERRERA HUACON ROSALIA BLANCA	SANTA ELENA 10 DE AGOSTO Y MARQUEZ DE LA PLATA	VENTA DE CERVEZAS BAR TEXAS	\$ 400,00
ORRALA ORRALA BETILDE	BALLENITA	VENTA DE COMIDAS PREPARADAS	\$ 350,00
BRIONES MACIAS LUISA ALEJANDRINA	BALLENITA SECTOR LA GLORIETA	VENTA DE COMIDAS	\$ 280,00
VERA AQUINO MARTINA	SANTA ELENA SUCRE Y ROCAFUERTE ESQUINA	VENTA DE ARTICULOS DE BAZAR	\$ 400,00
MONTENEGRO PALMA MERCY	SANTA ELENA BARRIO COLONCHE Y 10 DE AGOSTO	TIENDA DE ABARROTES Y ARTICULOS	\$ 150,00
RODRIGUEZ APOLINARIO AURORA	SANTA ELENA CALLE SUCRE Y ROCAFUERTE	VENTA DE JUGOS Y COLAS	\$ 400,00
MARIN GONZALEZ DARIO DE JESUS	SANTA ELENA CALLE COMERCIO ENTRE 10 DE AGOSTO	PRENDERIA COMPROVENTA DIVINO NIÑO	\$ 500,00
VELASTEGUI MURGA ALEJANDRO A.	SANTA ELENA CALLE SUCRES Y OLMEDO	JUEGOS DE VIDEOS	\$ 900,00
MORALES PANCHANA CARLOS GASTON	SANTA ELENA CINCO ESQUINA	VENTA DE LICORES TATIANA	\$ 790,00
REYES RODRIGUEZ FRESIA MARGOTH	SANTA ELENA CALLE RICAUFUERTE ENTRE SUCRE	VENTA DE VIVERES	\$ 150,00
REYES VERA ISABEL	SANTA ELENA CALLE ROCAFUERTE Y CALDERON	VENTA DE ARTICULOS INFANTILES	\$ 550,00
ORTEGA SUAREZ JESSICA ALEXANDRA	SANTA ELENA CALLE VIRGLIO DROUET Y COLONCHE	VENTA DE COMIDAS	\$ 200,00
GONZALEZ SOLANO RUTH	SANTA ELENA CALLE ROCAFUERTE Y CALDERON	TIENDA	\$ 450,00
ARTEAGA SUAREZ CARLOS ALFREDO	SANTA ELENA	MANTENIMIENTO DE EDIFICIO	\$ 500,00
REYES CHALEN SAUL	SANTA ELENA ROCAFUERTE ENTRE SUCRE Y 10 DE AGOS	CANTINA PARADERO DE BARCELONA	\$ 1.388,00
ASENCIO MALAVE CIRILO VIDAL	SANTA ELENA 10 DE AGOSTO Y MANGLARALTO	VENTA DE COMIDAS PREPARADAS	\$ 236,00
ESPINOZA TRIVINO ALICIA AYDEE	SANTA ELENA CIUDADELA LOS ALMENDROS	HOTEL EL ZODIACO	\$ 2.700,00
SANTOS TOMALA TEOFILO	SANTA ELENA	PUESTO DE VIVERES DE FRUTAS	\$ 230,00
REYES CORDOVA ANGELA ROSA	SANTA ELENA CALLE SUCRE Y ROCAFUERTE	DESPENSA	\$ 10.300,00
PALACIOS SERRANO EMETERIO B.	SANTA ELENA CALLE 10 DE AGOSTO Y 18 DE AGOSTO	FARMACIA PALACIOS	\$ 3.700,00
JARAMILLO CAONA CESAREO	SANTA ELENA MARQUEZ DE LA PLATA Y CHANDUY	LUBRICADORA JARAMILLO	\$ 2.739,00
VALLE RIOS HECTOR ANTONIO	SANTA ELENA FRANCISCO PIZARRO	VENTA DE VIVERES	\$ 2.909,60
TOMALA TOMALA MARIA	SANTA ELENA ROCAFUERTE ENTRE 10 DE AGOSTO Y S.	TIENDA LILI	\$ 1.140,00
ZABALA GUALE STALIN FRANKLIN	SANTA ELENA 10 DE AGOSTO Y JUAN MONTALVO	VENTA DE ASCESORIO PARA CELULAR	\$ 400,00
GARCIA MARTINEZ JORGE	SANTA ELENA CALLE SUCRE Y CHIMBORAZO	VENTA DE PERFUMES	\$ 1.500,00
MARTINEZ LEON MARIA LETICIA	SANTA ELENA CALLE SUCRE Y ROCAFUERTE	CYBER	\$ 2.500,00
TORRES GARCIA PEDRO ROBERTO	SANTA ELENA 10 DE AGOSTO ENTRE GUAYAQUIL Y O	CABINAS TELEFONICAS	\$ 5.000,00
GONZALEZ NEIRA ADRIANA VICTORIA	SANTA ELENA OLMEDO Y PICHINCHA	FARMACIA EL ROSARIO	\$ 3.610,00
ARREGA BOHORQUEZ FRANCISCO J.	SANTA ELENA BARRIO 25 DE DICIEMBRE	VENTA DE VIVERES FERNANDEZ	\$ 250,00
YAGUAL RICARDO RIVET R.	SANTA ELENA 10 DE AGOSTO Y GUAYAQUIL	COPIADORA	\$ 3.530,00

**CATASTRO DE PATENTES DE COMERCIANTE
QUE OPERAN DENTRO DEL CANTON SALINAS**

SILVA CACERES HUGO RICARDO	AQUARIUM	MAR BRAVO CDLA MIRAMAR
BIENDICORP S.A.	HOTEL AMIRA	SALINAS/CHIPIE AV 2DA/CALLE 4TA Y 5TA.
LUNA TORRES MIGUEL ENRIQUE	MC DOLLAR	SALINAS/MALECON/LUPERCIO B/ RAFAEL DE LA C
GONZALEZ VELEZ MANUEL EDUARDO	FERRETERIA GONZALEZ J.R.	SALINAS/ B. MILAGRO/JAIME ROLDOS/24 DE MAYO
MUÑOZ ALTAMIRANO ARACELY DEL CARMEN	MINI MARKET BOGUS	GRAL ENRIQUEZ GALLO ENTRE CALLES 26 Y 27
BARROSO ESTRADA LILI THALIA	TROPIJUGOS	SALINAS/MALECON Y 24 DE MAYO
YAGUAL BAZAN FRANCISCO GABRIEL	REPARACION DE VEHICULOS AUTOM/VULC	SALINAS/B. SAN LORENZO/CALLE CARLOS ESPINOZA
SALAZAR VASQUEZ JUAN CARLOS	MINI MARKET KALINKA II	SALINAS/GRAL ENR GALLO/LUPERCIO BAZAN/24 MAYO
CEDEÑO CEDEÑO ROSA ELENA	EL RINCON DE ROSITA	SALINAS/AV. ARGENTINA/CALLE LEON F CORDERO
AJOY SEGARRA BETSY ANNALIESE	IPANEMA CAFE TROPICAL	CALLE 53 Y AVDA.JAIME ROLDOS AGUILERA
GONZABAY TOMALA MARIA ISABEL	RESTAURANT EL DORADO	SALINAS/AV LUPERCIO B./MALECON/GRAL ENR GALLO
PANADERIA SAN LORENZO	PANADERIA SAN LORENZO	SALINAS/MALECON 808 Y NACIONES UNIDAS
APOLO LLORENTE MONICA TERESITA	EMPANADAS MILAN	SALINAS/JAIME ROLDOS A. E/DIGNO N
MERCHAN ALVAREZ GERMAN PATRICIO	YOGURT PERSA	SALINAS/LEONARDO A/GRAL. ENRIQUEZ G./SIXTO D B.
HOSTERIA EL REPOSO DEL GUERRERO	HOSTERIA EL REPOSO DEL GUERRERO	BARRIO LA FLORESTA CALLE 53 AV 43Y45
AYALA HOLGUIN MARIA ISABEL	MICHAEL'S SEA WOLF	MALECON
LUCAS FRANCO MARIA MAGDALENA	JUEGO DE BILLAR NIÑO JAVIER	BARRIO 15 DE NOVIEMBRE MZ.65
SOTOMAYOR ZAMBRANO JORGE FELICIANO	SUITE SALINAS	GENERAL ENRIQUEZ CALLE 27
BRAVO GAME JOSEFINA MONSERRATT	OLGUITA LA AUTENTICA DEL PESCADO FRITO	SALINAS/GRAL. ENRIQUEZ GALLO Y CALLE 27 ESQ.
VELEZ JORGE HILARIO	COMEDOR DON JORGE	SALINAS/GRAL ENRIQUE GALLO/CALLE 30
SILVA MORALES JULIO PATRICIO	HOTEL "PLAYA DORADA"	SALINAS/LA MILINA MZ.A LOTE 3/FRAC 2
FUENTES MARTINEZ GRACE MARIA	HOSTAL LAS OLAS	SALINAS/MARIA LUZ GONZALEZ /LAS PALMERAS
HEREDIA REINOSO MARLENE SUSANA	BOUTIQ ANA MARIA	SALINAS/CALLE RAFAEL DE LA CUADRA/MALECON
HOTEL CANTABRICO SA	HOTEL CANTABRICO SA	SALINAS/CHIPIE/ELOY ALFARO/JAIME SANTANTER
RAMIREZ AGUILERA ROBERTO	CEVICHERIA RAMIREZ	SALINAS/MARIA LUZ GONZALEZ/ENTRE LAS PALMERAS
APOLO LLORENTE MONICA TERESITA	SANDUCHES MILAN	SALINAS/AJIME ROLDOS ENTRE DIGNO N/RAFAEL DE
ECONVIP S.A.	ALUMINIO PENINSULAR	SALINAS/ CALLE PRINCIPAL CARLOS ESPINOZA LARREA
PACURUCU ALVARRASIN ROSA AMELIA	DESPENSA ROSITA	SALINAS/JAIME ROLDOS/LEONARDO AVILES
POZO CATUTO CATALINO	COMEDOR Y CEVICHERIA DOÑA PETITA	SALINAS/MERCADO/LAS PALMERAS/PRESIDENTE DURAN
TOALA SALAZAR LUIS AUGUSTO	D' LUIS	SALINAS/MERCADO/ELEODORO PEÑA/GRAL ENRIQUEZ GALLO
CHONG MORA MERY LAISY	RESTAURANT LA CASA DEL MARISCO	SALINAS/LEONARDO ASPIAZU/LAS PALMERAS
TOALA HOLGUIN MARINA EVANGELISTA	CEVICHERIA GRACE	SALINAS/MERCADO/EL EODORO PEÑA/GRAL ENRIQUEZ
MUÑOZ MARQUEZ FERNANDO PATRICIO	DISCOTECA MONTAÑITA	SALINAS/GENERAL ENRIQUEZ GALLO Y RUMIÑAHUI
RODRIGUEZ CHONG VICTOR HUGO	RESTURANTE MEDITERRANEO II	SALINAS/LEONARDO AVILES/AV. JAIME ROLDOS
CAMPOVERDE CALLE MARTHA YOLANDA	CHANCHO A LA BARBOSA LA MORLAQUITA	SALINAS/ITALIANA/AVDA. CARLOS ESPINOZA LARREA
MUÑOZ LIMONES PEDRO PASCUAL	BAR	SALINAS/BARRIO PUEBLO
BALON DEL PEZO GERVACIO SEGUNDO	VENTA DE GAS	SALINAS/CALLE 50 /AV 15/SAN LORENZO
PAUTA MACHARE NELLY GUILLERMINA	PORTO RAPALLO	SALINAS/B. BAZAN/AV EDUARDO ASPIAZU
NARANJO MIRANDA MILTON BENJAMIN	HOTEL DON MINCHO	SALINAS/VIA LIBERTAD SALINAS
CASTRO MERA ALADINO GUTEMBERG	HOSTAL LAS ROCAS	SALINAS/CALLE 24 DE MAYO/GRAL ENRIQUEZ GALLO
ZHANG BAI XU	RESTAURANT FOR YOU	SALINAS/CALLE 23 Y GRAL. ENRIQUEZ GALLO
NUÑEZ PUUTA NELLY MERCEDES	EMPANADAS Y ALGO MAS	SALINAS/AV MALECON/LUPERCIO B/RAFAEL
GONZALEZ MACKLIFF KAREM MERCEDES	BARUA	SALINAS/CALLE PJ RODRIGUEZ /AV ELOY ALFARO
MENDOZA ZAMBRANO FRANCISCA BARBARITA	LA CAZUELA DE PANCHI	SALINAS/AV RAF. SERRANO LOPEZ/C. LOS ALMEND
FUENTES MARTINEZ GRACE MARIA	MARNIER RESTAURANTE	SALINAS/MALECON/ RAFAEL DE LA CUADRA M.8-X
RODRIGUEZ FLORES OLGA	FERRETERIA SALINAS	SALINAS/SECTOR SALINAS/ CALLE 29 Y AV TERCERA.
ROMERO BALDARES MARIA MERCEDES	CAFE BAR -RESTAURANT BUTA-K	SALINAS/ROSENDO AVILES AV. JAIME ROLDOS
VELIZ MORAN CESAR ENRIQUE	LA PERRADA DE RAUL	SALINAS/SIXTO DURAN BALEN/GRAL ENRQ G.
URVINA SILVA LAURA GRACIELA	DESPENSA LAURITA	SALINAS/CDLA. ITALIANA/AV. VENEZUELA/
BEJEGUEN BACILIO MARIA LORENA	PANADERIA Y PASTELERIA IVETTE	SALINAS/CDLA FVP/AV.22 DIC./CALLE SAN JOSE

**CATASTRO DE PATENTES DE COMERCIANTE
QUE OPERAN DENTRO DEL CANTON LA LIBERTAD**

CONTRIBU	DIRECCION	RAZ_SOC	CAPITAL
MEDINA RIVERA GLADYS HERLINDA	MERCADO "JORGE CEPEDA JACOME ", Local: D-90	MEDINA RIVERA GLADYS HERLINDA	
ACHANCE GUASHPA ENRIQUE FERNANDO	AVD. 4 E/CALLES 20-21	BOUTIQUE 'KONIFER'	3,500,
PINARGOTE CALDERON TEODOSIA LEONOR	AVENIDA 40 E/ CALLES 13 - 13A	MOTEL "EL MANANTIAL DEL MAR"	5,000,
CUJILEMA CARRILLO MARIA GEOCONDA	MERCADO "JORGE CEPEDA JACOME ", Local: D-79	CUJILEMA CARRILLO MARIA GEOCONDA	
MULLO CUJILEMA JOSE ANTONIO	MERCADO #4-BLOQUE 'J' -LOCAL # 07	VTA. VIVERES "COMERCIAL MULLO"	1,500,
VILLON RODRIGUEZ MIREYA ISABEL	AV. 12 Y CALLE 24 ESQ.	FARMACIA 'ISABELITA'	1,500,
ARTEAGA DELGADO SANTA GENOVEVA	CALLE 8 Y AVENIDA 26	PELUQUERIA "UNISEX"	500,
GARCIA CEDEÑO PATRICIA JESSENIA	AVENIDA 3 ENTRE CALLES 23-24	CENTRO DE BELLEZA "PATTY"	500,
SANTA CRUZ HOLGUIN NANCY DEL ROCIO	AVENIDA 42 ENTRE CALLES 22-24	VENTA DE ROPA POR CATALOGO	500,
ORTEGA BENALCAZAR LAURA MARIA	AV. 32 E/ CALLES 45 Y 16	MINI TIENDA "NIÑO LEANDRO"	800,
JANETA AGUAGALLO JULIO CESAR	CALLE 20 ENTRE AV. 4 Y 4A	VENTA DE ROPA	1,500,
PALMA CARRENO LUIS ANTONIO	MERCADO # 4, BLOQUE J-1, LOCAL # 13	POLLOS FAENADOS- MESON	600,
MULLO YUMICEBA MANUEL	MERCADO # 4- BLOQUE 'F'- LOCAL # 23	DESPENSA DE VIVERES	1,200,
ANGEL BORBOR CELSO WALTER	MERCADO # 4- BLOQUE 'G'- LOCAL # 09	TERCENA	1,000,
ZAMBRANO CONFORME FATIMA ISMELDA	AVENIDA 28 E/CALLES 16 - 16A	MINI TIENDA	500,
QUIJJE CALDERON EDISON HILARIO	AVENIDA 19 E/CALLES 41-42	TIENDA "NIÑO BRAYAN"	500,
CUJILEMA DUCHI CARLOS EUCEBIO	MINI TERMINAL TERRESTRE - LOCAL # 03	TIENDA DE VIVERES Y LEGUMBRES	1,000,
PALMA BERMEO JULIA ALEXANDRA	AVENIDA 39 Y CALLE 20 ESQ.	VTA. DE VIVERES Y ART. DE BAZAR Y MINI TIENDA	800,
HOLGUIN SANTA CRUZ CARMEN JANETH	AVENIDA 43 ENTRE CALLES 19-20A	VENTA DE ROPA POR CATALOGO	500,
CABRERA TOMALA GREGORIO PASCUAL	AV. 42 E/ CALLES 22 - 23	VENTA DE BLOQUES "MECHITA"	1,000,
VEGA MENOSCAL WILSON VICENTE	Centro Comercial "Buenaventura Moreno", Local: A-B9	VEGA MENOSCAL WILSON VICENTE	
CABEZAS BENAVIDES AURA LUZ	Centro Comercial "Buenaventura Moreno", Local: COM9	CABEZAS BENAVIDES AURA LUZ	
BORBOR BELTRAN DORA DIOSELINA	MERCADO "JORGE CEPEDA JACOME ", Local: A-37	BORBOR BELTRAN DORA DIOSELINA	
DE LA ROSA DEKER JORGE ENRIQUE	AV. 28 E/CALLES 13-14	TALLER MECANICO "AUTO DEKER"	800,
EMPRESA ELECTRICA PENINSULA DE STA. ELENA	AV. 12 Y CALLE 33A	EMPRESA ELECTRICA PENINSULA DE SANTA ELENA	11,361,288,
SUAREZ GIL SHIRLEY GISSELA	CENTRO COMERCIAL BUENAVENTURA, Local: B-V41	SUAREZ GIL SHIRLEY GISSELA	
SORIANO MALAVE DIANA EVELIN	CALLE 18 E/ AVENIDAS 4 - 5	COMIDA PREPARADA "BOLITA"	800,
ALMAGRO PONCE GLADYS JACQUELINE	CALLE 35 Y AV. 5	MINI TIENDA "JACQUELINE"	600,
MOLINA CEVALLOS GABRIEL ANTONIO	Centro Comercial "Buenaventura Moreno", Local: B-B10	MOLINA SOLORZANO GENARO BOLIVAR	
CAIZA GALARZA CAROLINA ELIZABETH	MERCADO "JORGE CEPEDA JACOME ", Local: D-14	GALARZA CAIZA MARIA LORENZA	
BORBOR GOMEZ REINA ANTONIA	AV. 13 Y CALLE 16 ESQ.	LICORERA EL BACAN	1,200,
HERRERA ARGUELLO MANUEL ALEJANDRO	AV. 9 Y CALLE 23 - 24	MECANICA AUTOMOTRIZ "HERRERA"	1,000,
SUAREZ COLLAGUAZO SERVIO OSWALDO	CALLE 22 Y AV. 34 ESQ.	TIENDA DE VIVERES 'SUAREZ'	800,
HELGUERO PONCE JAVIER ORLANDO	AVENIDA 12 E/CALLES 10-11	FERRETERIA 'HELGUERO'	4,000,
ESPINOZA ORELLANA FREDDY EDUARDO	MERCADO # 4-BLOQUE "K"- LOCAL # 26	VTA. CARNE "TERCENA #02"	800,
SANTANA VERA QUINCHE ISABEL	AV. 5 E/ CALLES 22 - 23	GABINETE DE BELLEZA "ALTA IMAGEN ISABEL"	1,000,
SANTANA VERA QUINCHE ISABEL	CALLE 20 E/AVENIDAS 3-4	GABINETE DE BELLEZA "ISABEL"	700,
REYES TOMALA ZOILA ROSA	AVD. 26 Y CALLE 29-30	DESPENSA DE VIVERES 'DON TORRES'	800,
ZAMORA VERA JOSE ANIBAL	MERCADO # 4- BLOQUE 'I'- LOCAL # 18	VTA. CARNE "TERCENA # 1"	800,
VASQUEZ RODRIGUEZ EUCLIDES EDUARDO	CALLE 22 ENTRE AVENIDAS 8 A - 9	VENTA DE PLATANOS	600,
TOMALA BORBOR EDILMA AMPARITO	MERCADO 5 DE JUNIO -BLOQUE "A" -LOCAL # 22	ARTICULOS DE BAZAR "EDILMA"	500,
ROVAYO CALDAS MARIA BEATRIZ	CALLE 8 E/AVS. 2 - 3	HOSTERIA "EL DORADO"	4,000,
YUMISEBA CUJILEMA SIMON	SECTOR PRIVADO - FERIA LIBRE LOCAL # 64	LEGUMBRES Y FRUTAS	1,000,
VASCONEZ MONTENEGRO ARMANDO RIGOBERTO	AV. 26 E CALLE 14 Y 14A	CABINAS TELEFONICAS E INTERNET	1,500,
JOSE LIMONES LUCIA	C. C. BUENAVENTURA MORENO, LOCAL: STAND11	JOSE LIMONES LUCIA	
TOMALA BORBOR MATEO PANFILO	AVENIDA 20 E/CALLES 15 - 16	MINI TIENDA DE VIVERES NOEMI	600,
RAMIREZ RAMIREZ MARCELO SALVADOR	Centro Comercial "Buenaventura Moreno", Local: A-LL6	RAMIREZ RAMIREZ MARCELO SALVADOR	
RECALDE ALAY RUFINO ENRIQUE	AVD. 37 E/CALLES 21-22	MINI TIENDA DE VIVERES	800,
AUQUILLA ASQUI LUZ MARIA	MERCADO "JORGE CEPEDA JACOME ", Local: B-2	AUQUILLA ASQUI LUZ MARIA	
MOREIRA ZAMBRANO JOSE GERMAN	CALLE 13 E/AVS. 12-13 (KIOSKO) OCUPA VIA PUBLICA	ENCEBOLLADOS LOS AMIGOS SURF	1,000,