

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL

VIII PROMOCIÓN

PLAN DE NEGOCIOS

TEMA

“SERVICIOS EN TOMA DE INVENTARIOS”

AUTORES

CPA. KATIUSKA VILLACRESES C.

AÑO

2006

RESUMEN EJECUTIVO

Se realizó un trabajo de campo específico encaminado a impulsar este proyecto que será productivo ya que a través de varios procesos se analizó la viabilidad del mismo contribuyendo así en la sociedad tanto en la economía del país, como de las personas que forman parte del mismo y de su entorno, consumidores.

Este servicio está encaminado a aquellas compañías ubicadas en la ciudad de Guayaquil, comerciales que tengan la necesidad de saber la realidad económica que poseen, partiendo desde el verdadero inventario que posee y sin la necesidad de paralizar sus actividades o utilizar a su recurso humano para efectuar labores que no le corresponden y que muchas veces por ignorar no se realiza el conteo adecuadamente.

El consumidor debe analizar todo lo que tiene en su negocio o lo que deja de vender en los días que efectúa el respectivo control de su mercadería y que cierra sus actividades es por esto que según una búsqueda de información efectuada a aquellos negocios que necesitan nuestro servicio se determinó que un 85% de nuestros entrevistados (155 empresas) acepta que el servicio ofrecido es importante, gracias a la colaboración de los mismos también se pudo observar otros factores importantes como la frecuencia con que se necesitaría contratar los servicios en toma de inventario, los valores que estarían dispuestos a invertir para obtener beneficios en sus negocios, esta información fue especialmente valiosa para tener datos oficiales sobre las empresas, así como otra información significativa.

Para conocer la viabilidad del proyecto se efectuó un análisis Histórico en el cual se determinaron las variables para lo cual se consideró el PIB en las industrias, el mismo que se obtuvo del Banco Central del Ecuador el que nos permite conocer la importancia relativa en el proyecto y el número de compañías comerciales que existen en Guayaquil según el registro de la Superintendencia de Compañías, de dicho análisis pudimos observar que nuestra demanda es creciente y que si utilizamos una buena estrategia promocional nuestra oferta será aceptada dentro del mercado.

Este proyecto se encamina también a obtener una utilidad económica rentable para lo cual se analizaron los presupuestos financieros y de costos para así determinar el punto de equilibrio, que es muy importante para este proyecto ya que mediante el podremos conocer cuando alcanzar la utilidad en el servicio de inventario para lo cual se tendrá que efectuar 11 contratos mensuales de 8 horas cada uno para así alcanzar el punto de equilibrio.

Si analizamos el capital de inversión podremos observar que se han minimizado costos por lo cual este proyecto tiene una rentabilidad según el TIR de un 31% y un VAN de \$2.438,74 se considera que si, a el consumidor queda totalmente cubierta su necesidad este proyecto promete alcanzar grandes niveles de crecimiento tanto social, económico, personal.

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos del Estudio del Mercado	1
Análisis de Mercado	2
Cuadro de Porter	3
Evaluación de Porter	4
Identificación del Servicio	5
En que consiste el Servicio	6-7
Funciones del Servicio	7
FODA	8
Análisis FODA	8-9
Usos del Servicio	10
Análisis de la Demanda	11
Demanda Actual y Segmentación	12
Oferta	13
Determinación de la Demanda Insatisfecha	14
Estrategia de Precio	14-15
Tácticas de Venta	16
Estrategia de Promocional y Servicios	17-18
Estrategia de Promocional y Servicios	19-20
Estrategia de Plaza	20
Análisis de Precios	20-21

CAPITULO II: ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño del Proyecto	22
Factores Determinantes del Tamaño	22
Determinación del Tamaño Óptimo	22
Localización de la Planta	23
Procesos del Servicio	24
Calendario de Ejecución del Proyecto	25-26
Cronograma de Actividades	27

CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

Misión	28
Visión	28
Gestión Organizacional	29
Políticas y Reglas	29
Programa de Actividades	30
Jerarquía de Objetivos	31
Objetivos Específicos	31
Objetivos Generales	32
Organización	33
Estructura Organizacional	33
Descripción y Perfil del Cargo	34
Perfil del Cargo	34-37
Control	38

CAPITULO IV: ASPECTOS LEGALES Y SOCIALES.

Importancia	39
Tipo de Sociedad	39
Trámites y Permisos	39
Implicación Tributaria, Laboral y Social	39

CAPITULO V: ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

Inversión en Activos Fijos	40
Inversión en Activos Fijos - Adquisición	40
Método de Depreciación y Amortización	41
Inversión Inicial	42
Capital de Trabajo	43
Presupuestos de Gastos Anuales	44
Presupuestos de Gastos Mensuales	45
Punto de Equilibrio	45-46
Balance Inicial	47
Determinación de Tasa de Descuento	48
Flujo de Caja	49
Estado de Perdas y Ganancias	50
Balance General Final	51
Valoración de Periodo de Recuperación	52
Análisis de Sensibilidad	53-54
Conclusiones	55
Recomendaciones	55-56
Bibliografía	56

ANEXOS:

1. Encuestas	57
2. Demanda	58
3. Determinación del Tamaño	59
4. Fracción de Mercado	60

INTRODUCCION

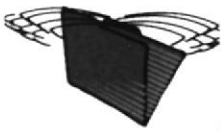
Es importante crear una empresa relacionada con prestación de servicios en toma de Inventarios, para reducir el trabajo que para los que forman una determinada Institución representaría ocupar un tiempo parcial de su horario Laboral y así optimizar también los ingresos económicos por que se daría un servicio de buena calidad que no solo serviría de ayuda a las organizaciones sino al conglomerado humano.

Además se podrá con este trabajo concientizar a quienes conforman diversas organizaciones sobre la importancia del control de un inventario Real que solo lo podría hacer una persona capacitada y profesional ya que muchas veces solo queda encargada a realizar un listado de los productos u objetos que hay en dicho establecimiento y por ende cometiendo muchos errores que a la larga van a perjudicar a Jefe – Empleado – Cliente , por tal motivo es importante y necesaria la utilización de dichos Servicios que siempre buscaran el Éxito de sus negocios.

Para poder evaluar la viabilidad de este proyecto y su inversión se han considerado los indicadores más utilizados que me permitan conocer la situación económica de esta empresa para lo cual se involucran varios análisis previo que permitirán darme cuenta de una medida más o menos ajustada, de la rentabilidad que se podrá obtener antes de ponerlo en marcha y así poder compararlo con otros, y si es el caso, realizar los cambios que se consideren oportunos para hacerlo más rentable.

Por tanto este trabajo se basa en la evaluación desde el punto de vista empresarial utilizando los indicadores antes mencionados, para una mejor toma de decisión. Aunque es oportuno decir que para un mejor análisis se puede hacer también una evaluación social, un análisis de sensibilidad u otros.

Recordemos que el Inventario que poseemos es dinero en crecimiento porque sus valores incrementan según la Economía o el Agregado que se les pueda Asignar.



CAPITULO I: ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos del Estudio del Mercado: Es de mucha importancia poder determinar cual es el mercado al que se va a lanzar el producto o servicio ya que mediante este se podrá efectuar una proyección de cual seria su demanda , y nivel de aceptación que podemos tener y si podremos incursionar ya sea con un producto o servicio, nuevo o mejorado.

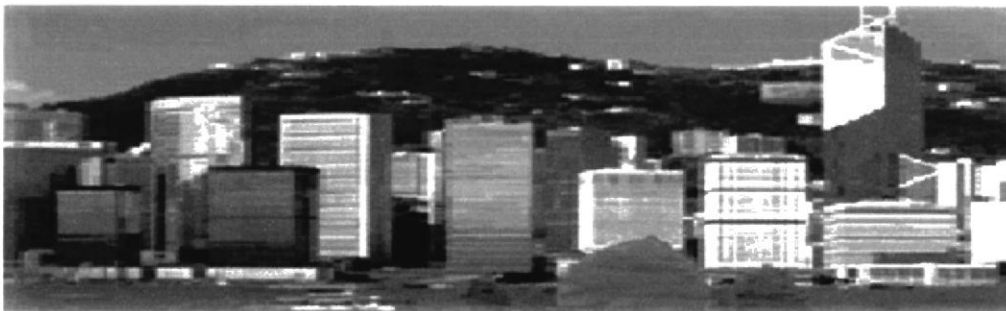
Es muy frecuente que los empresarios no tengan claro que es lo que venden. Muchas veces parece irrelevante preguntarse que vendemos. Evidentemente, todos los vendedores conocen los productos que ofrecen a los consumidores. Pero no necesariamente conocen que buscan los consumidores en nuestros productos este es uno mas de los objetivos.

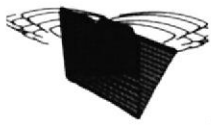
La frase clave es conocer el mercado. Las necesidades del mercado, es decir de los consumidores son las que dan la pauta para poder definir mejor que es lo que vamos a vender y a quienes así como donde y como lo haremos.

Con el estudio de mercado pueden lograrse múltiples objetivos y que puede aplicarse en la práctica, de los cuales mencionaremos algunos de los aspectos mas importantes a analizar para el proyecto, como son:

El consumidor: Sus motivaciones de consumo, Sus hábitos de compra, Sus opiniones sobre nuestro producto y los de la competencia, Su aceptación de precio, preferencias, etc.

El Servicio: Estudios sobre los usos del servicio, Tests sobre su aceptación, Tests comparativos con los de la competencia, Estudios sobre sus formas, tamaños y envases etc.





Análisis del Mercado:

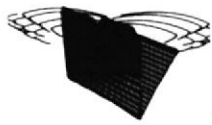
Análisis del Sector: Al realizar un análisis basado en los clientes, nuevos competidores o actuales, sustitutos, nos servirá como guía para conocer cuales van a ser las posibilidades de incursionar en el mercado, las estrategias, enfoques, diferenciación, y así poder conocer si se posee o no el potencial que necesitan los clientes para cubrir su necesidad.

AMENAZAS DE INGRESOS NUEVOS COMPETIDORES: Es de mucha importancia conocer a aquellas nuevas competencias que en el camino se van a ir encontrando ya que si se conoce sus fortalezas y debilidades al mismo tiempo se podrá ir fortaleciendo la empresa para así poder ir innovando en el servicio.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES: Para poder lograr que el negocio prospere se debe conocer a los clientes y su segmentación ya que mediante este estudio se podrá conocer cual es la acogida que puede tener el servicio dentro del mercado.

AMENAZAS PRODUCTOS SUSTITUTOS: Sin duda alguna se debe conocer cuales son aquellos servicios que van a poder sustituir la oferta lanzada al mercado entre los cuales estarían los propios empleados que contribuyen muchas veces a realizar la toma de inventario

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES: Este servicio es nuevo y por ende no posee competencia directa pero tomare como base las firmas auditoras es muy importante evaluarla para así poder determinar el grado de rivalidad que existe.



PORTER

AMENAZAS DE INGRESOS NUEVOS COMPETIDORES

BARRERAS DE INGRESO

- Tipo de Servicio 4
 Estándar Diferenc.
- Requisitos de Capital 2
 Bajos Altos
- Accesos a Tecnologías 4
 Bajos Altos
- Innovación del Servicio 3
 Lentos Rápidos
- Curva de Aprendizaje y Experiencia 4
 Fácil Difícil
- Reacciones Esperadas 3
 Pocas Muchas

AMENAZAS DE INGRESOS NUEVOS COMPETIDORES	Promedio 20/6: 3.3
--	-----------------------

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

- Concentración de Clientes 2
 Bajos Altos
- Importancia 2
 Bajos Altos
- Tipo de Servicio 2
 Bajos Altos
- Disponibilidad de Información del cliente 3
 Bajos Altos
- Disponibilidad de Sustitutos 3
 Bajos Altos

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	Promedio 12/5: 2.4
--------------------------------------	-----------------------

AMENAZAS PRODUCTOS SUSTITUTOS

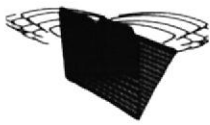
- Experiencia en el Mercado 2
 Bajos Altos
- Relación Precio 4
 Bajos Altos
- Garantías Brindadas 2
 Bajos Altos
- Propensión al Cambio 2
 Bajos Altos
- Calidad del Servicio 3
 Bajos Altos

AMENAZAS PRODUCTOS SUSTITUTOS	Promedio 13/5: 2.6
-------------------------------	-----------------------

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

- Numero de Competidores 2
 Bajos Altos
- Existencia de Competidor Importante Líder 3
 Bajos Altos
- Tipo de Servicio 3
 Bajos Altos
- Grado de Innovación 3
 Bajos Altos
- Precios 2
 Bajos Altos

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	Promedio 13/5: 2.6
------------------------------	-----------------------



Evaluación de Porter:

Según la evaluación realiza para conocer si el servicio a ofertar es el que llegara a cubrir parte del mercado se han citado varios puntos en cada uno de ellos indicaran una valorización que servirá para efectuar el respectivo análisis:

En el primer cuadro podemos ver las amenazas de ingresos de nuevos competidores según la valoración dada esta en un nivel medio que nos indica que existen probalidades de que puedan incursionar nuevos competidores si no se aplica una diferencia competitiva que permita que el cliente no deje de contratar los servicios.

Al lado derecho del cuadro podremos observar que la valoración dada en el poder de negociación de los clientes tuvo una aceptación alta en el mercado es decir que se posee un mercado extenso el cual se debe ir ganando poco a poco exponiendo todos los beneficios del servicio.

En el cuadro expuesto en la parte inferior se puede observar dos factores muy importantes, quienes podrían sustituir el servicio y los rivales competidores para lo cual se ve que existe un nivel medio de amenaza lo que servirá para incrementar las estrategias de venta empleando así un valor agregado a el servicio que se le pueda ofrecer a el cliente y el grado de diferenciación que se tenga y así poder captar la aceptación de los clientes, vale indicar que se tendrá que ser constante , proactiva e innovadora para no perder la fracción de mercado ganado.



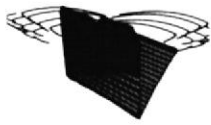
Identificación del Servicio:



El Servicio va encaminada a aquellas compañías y/o negocios los cuales posean inventarios ya sean estos de materiales, productos o suministros en general para lo cual el servicio a ofrecer es el de Contar todos los bienes que posean y emitir un informe independiente el cual va a beneficiar al negocio interesado ya que podrá conocer cual es su verdadera inversión efectuada , recordemos que el inventario que se posee forma parte de los activos y que si se cuidan y se conoce cuanto posee, se podrá realmente saber con cuanta utilidad / perdida podremos alcanzar.

Además cabe indicar que muchas compañías pierden dinero si no efectúan la toma , y pierden aun mas al utilizar a sus empleados para una labor que no es la que se les indico como funciones de su cargo, si bien es cierto el hacer la toma de inventario no es complicada, si se convierte en tediosa para el empleado que la efectúa ya que muchas veces por tiempo no puede desempeñarse bien en sus funciones, ni haciendo la labor de realizar la toma de inventario , lo cual crea conflictos tanto en lo laboral por parte del empleado ,como en lo económico por la parte del empleador por futuras perdidas que involucran tanto el tiempo y muchas veces hasta de el descuido y perdida de cliente por lo que es muy común ver establecimientos que cierran sus actividades y vemos letreros anunciando **ESTA CERRADO POR INVENTARIO** lo cual genera mucha insatisfacción.

Es así que este servicio va encaminado a la comodidad tanto del empresario, del trabajador y del cliente, los que se podrán beneficiar con dicho servicio ya que si el cliente que solicita el servicio no quiere cerrar sus locales tiene varias opciones: Que la toma de inventario se realice en **Días feriados**, que se efectúe en la **Noches**, fines **de semana** o en días **normales** y así no paralizar sus actividades las cuales son de mucha importancia para el giro del negocio.



En que consiste el Servicio!

Este servicio proporcionara la información fidedigna de lo que realmente poseen vuestros negocios para lo cual:

1. Inicialmente se inspeccionara el tipo de producto, al cual se le efectuara el conteo, si existen una o varias bodegas y otros detalles importantes que se puedan observar.
 2. Evaluar la cantidad de productos a inventariar para así calcular cual va a ser el tiempo de entrega.
 3. Conjunto con el cliente se vera cual es la fecha mas idónea para realizar el conteo y también fijar un contrato con todas formalidades pertinentes esto incluye la fecha de entrega del informe, modalidades de pago, etc.
 4. Elaboración de un folleto el cual contendrá cada uno de los productos (Fotografías) a inventariar el cual va a ser de mucha utilidad para el cliente, para luego hacer una revisión detallada y evitar cualquier tipo de confusión al momento de realizar el conteo.
 5. Ya cumplido con una serie de planificaciones internas de la compañía se procederá a efectuar el trabajo el mismo que se asignara personas especializadas que deberán conocer cada uno de los productos a inventariar.
 6. Ya conociendo a la compañía y su forma o método de inventario utilizado, se procederá a realizar un conteo de los productos de manera ordenada y por cada uno de los mismos a fin de servir de ayuda para aquellos negocios medianos que no poseen un inventario ordenado o por bodegas contribuyendo como un servicio adicional.
- Vale indicar que los servicios Contaran con Personal Especializado, el mismo que conocerá todas las necesidades que posee el cliente en todos los aspectos para lo cual el personal estará debidamente capacitado.



7. El Supervisor deberá emitir un informe detallado de todo lo que se ha contado e indicar si alguno de los productos inventariados posee algún tipo de caducidad , desperfecto etc., el mismo que ayudara a nuestro cliente para que pueda dar de baja ciertos productos que no puedan ser objeto de venta o uso.

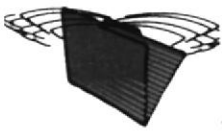
8. Se procederá a entregar el Informe el cual no solo contendrá todos lo datos valorizados de los productos que posean (incluye datos de inventarios por dar de baja),sino también algo que es de vital importancia que es q el cliente conozca lo que realmente se posee, ya que nuestro servicio ofrecido es garantizado y eficiente.

Funciones del Servicio.

Primaria: Evitar al Cliente perdidas materiales , laborales v económicas.

Secundaria: Informativa Podría incrementar mas los productos de mayor salida ,ya que mediante el informe del inventario nuestro cliente se podrá dar cuenta cual ha sido el producto de mayor acogida por la clientela.

Terciaria: Uno de los beneficios seria crear una empresa sólida ya que en todo momento existirá la confianza por parte del Jefe y los empleados al conocer que se realizara la toma de inventarios periódicamente tendrán mucho mas cuidados con la mercadería existente.



F O D A

FORTALEZAS

Personal Especializado
Capacitación
Autoestima
Dinamismo
Honradez
Garantizar la Rapidez y Eficacia del Trabajo.

OPORTUNIDADES

No Paralizar sus Actividades
Concientizar a la Sociedad
Orden de Empresas
Organizar sus Activos

DEBILIDADES

Falta de Interés del Personal
Perdida de Tiempo al ser Entregada
Falta de Planificación
No Supervisar el Trabajo realizado
Tiempo determinado

AMENAZAS

Falta de Creatividad
Imposibilidad Económica
Sistemas
Deslealtad
Falta de Interés

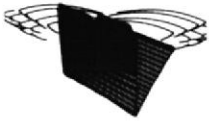
FORTALEZA

Contratar a un Personal Especializado en el Área, además deberá recibir capacitación por lo menos una o dos veces por Contrato.

Debe Existir una persona Profesional en el Campo de Relaciones Publicas la misma que incentivara a nuestros clientes para que confíen, crean y contraten nuestros servicios.

Ser Dinámicos, Activos y siempre innovadores en el Trabajo.

El Personal que se contrata es Honrado y Leal tanto al Cliente como a la Empresa



Garantizar la Rapidez y Eficacia del Trabajo porque se deberá en un tiempo determinado entregar los inventarios en forma óptima y así el cliente quede satisfecho y esto será la mejor publicidad que se tenga.

OPORTUNIDADES

Brindar Trabajo a las diferentes entidades que se Encargarán de realizar la Publicidad.

Ayudar a Empresas a no tener la necesidad de Paralizar sus Actividades.

Concientizar a Toda una Sociedad sobre la importancia de Valorizar todo lo que se posee y esto solo se hará mediante los Inventarios.

Formar empresas mas Organizadas en cuanto a sus Activos.

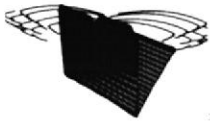
DEBILIDADES

La falta de Interés del Personal puede llevar a fracasar este proyecto ya que el principal motor de esta empresa es el.

Si No se planifica y No se organiza debidamente el Trabajo que se va a hacer en dicha empresa tampoco se empleara el método adecuado para las necesidades del Cliente.

Supervisar en todo lo posible la labor que se esta realizando en X organización, para corregir errores posibles.

Al no cumplir con la labor que se les asigno se mostrara una Desorganizados e Ineficiencia y por ende se perderán no solo un Cliente si no varios.



AMENAZAS

Falta de Credibilidad en Relación al servicio que se va a prestar.

Los Sistemas de Inventario que poseen los clientes.

Deslealtad por parte del Personal contratado para ejercer este tipo de Trabajo.

El poco o nada Interés de las empresas por contratar a la empresa para esta labor.

¿QUIEN PUEDE ESTAR INTERESADO EN USAR LOS SERVICIOS?

Todas aquellas compañías que posean un inventario de mercadería, productos, activos fijos, suministros en general y que deseen conocer la realidad de lo que poseen en las que podemos citar a:

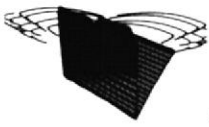
Mediana Empresa: Importadoras, Ferreterías, Farmacias, Almacenes medianos tanto de productos masivos como de prendas (Vestimentas, Artículos para el Hogar, Mobil etc).

Pequeña Empresas: Mini market, boutique, Papelerías etc.

Estos podrían ser tanto de compañías anónimas como de responsabilidad limitada o cooperativa dedicada a actividades comerciales (Compra – Venta)

Dicho servicio va a ir dirigido a aquellas compañías ubicadas dentro de la Provincia del Guayas.

Previo un análisis realizado se ha comprobado que las medianas y pequeñas empresas poseen un inventario los cuales no realizan las tomas físicas periódicamente ya que en algunas ocasiones se preocupan mas de las ventas que se efectúen, los ingresos que se efectivicen y no obstante, no consideran la importancia que tienen los inventarios dentro de las compañía ya que si no se los posee no podremos ni vender ni cobrar.



Las opiniones emitidas por futuros clientes, podrán ser de mucha ayuda para así conocer cual es su necesidad, una herramienta utilizada se dará mediante encuestas las mismas que serán cerradas con el fin de que luego se permita hacer un Análisis, ya que las opiniones emitidas por los clientes van a ser muy tomadas en cuenta al momento de realizar una toma de decisión para mejorar el servicio.

Antes de comenzar a realizar el trabajo asignado por los clientes es importante también conocer cuales son las políticas establecidas para no infringir en alguna de ellas por ignorarlas.

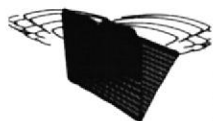
Los servicios van a estar encaminados siempre hacia la satisfacción de las necesidades del cliente, La prioridad del servicio debe estar orientada continuamente hacia el cliente.

Análisis de la Demanda

Hay una serie de factores determinantes de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien o servicio, por unidad de tiempo, tales como la preferencia, la renta o ingresos en ese período, los precios de los demás bienes y, sobre todo, el precio del propio bien en cuestión. Si consideramos constantes todos los valores constantes del precio del bien, podemos hablar, de la tabla de demanda del Servicio en la toma de inventario por un consumidor determinado cuando consideramos la relación que existe entre la cantidad demandada y el precio de ese bien

El servicio que se espera lanzar al mercado es nuevo para lo cual se ha utilizado como herramienta las encuestas que se efectuaron según el tamaño de la muestra dada, las mismas que se le realizaron al 50% que corresponde a 155 empresas para así determinar el grado de aceptación y otros factores determinantes para la ejecución del proyecto (% aceptación, precios, frecuencias de consumos, etc.) los cuales veremos detalladamente en el anexo 1.

Mediante un análisis previo se determinó que dichos servicios tendrán como variables el PIB de las industrias de comercio y el número de compañías que podrían contratar los



servicios, para así poder efectuar la determinación de la demanda en base a mis valores históricos.

Podemos observar según el anexo 2 en la determinación de la demanda que los valores fueron basados en comportamientos históricos ya que en base a ellos se pudo obtener la demanda actual y para los cinco años que se estima la vida útil del proyecto basándose así en las variables tanto en función al PIB, como variable dependiente y al número de compañías comerciales que existen en Guayaquil; para efectuar dicho análisis que nos servirá para pronosticar cuáles serán los posibles resultados a futuro, cabe indicar que es una proyección la cual podrá variar debido a varios factores (externos, entorno, etc.) que se puedan presentar a futuro.

Ver Anexos de Determinación de la Demanda

Demanda Actual

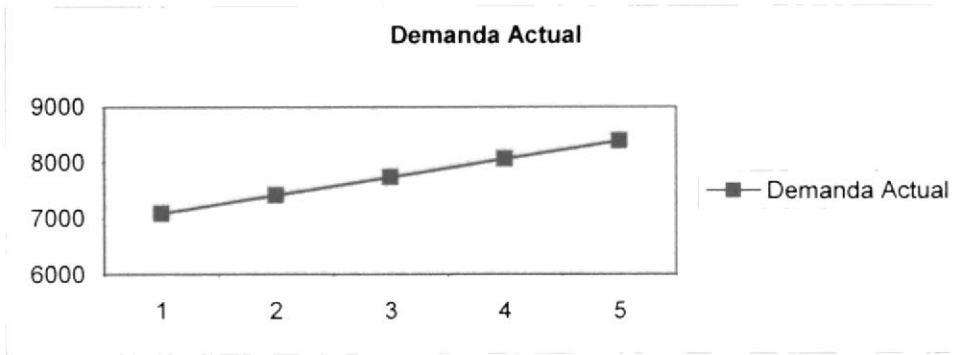
Segmentación del Mercado:

En el estudio realizado se consideraron las siguientes variables:

- Geográficas** : Ecuador – Guayas – Guayaquil – Rural.
- Demográficas** : Ocupación = Empresas – Pequeñas y Medianas.
- Psicográficas** : Estilo = Comerciales
- Conductuales** : Experiencia del Recurso Humano Especializado

Ver anexo 4 en donde refleja los estudios efectuados para la segmentación de mercado efectuada.

Se ha determinado que dicho servicio será encaminado a las Empresas pequeñas y medianas de Guayaquil que según datos investigados en la súper intendencia de Compañías en la Ciudad de Guayaquil posee 25873 empresas activas de las cuales el 33% son comerciales.

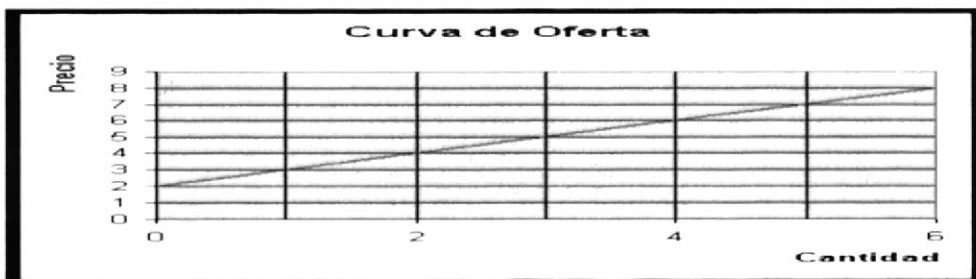


En este grafico podemos observar la demanda y su evolución, la que se ha dado en base al PIB de industrias de comercio y el número de Compañías.

Oferta

Bajo la condición ceteris parí bus, denominamos tabla de oferta a la relación que existe entre el precio de un bien y las cantidades que un empresario desearía ofrecer de ese bien por unidad de tiempo. Podemos obtener la oferta global y de mercado sin más que sumar para cada precio las cantidades que todos los productores de ese mercado desean ofrecer.

La tabla de oferta señala el comportamiento de los productores. Según señalamos al hablar de la demanda, la oferta no puede considerarse como una cantidad fija, sino como una relación entre cantidad ofrecida y el precio al cual dicha cantidad se ofrece en el mercado. En este sentido, la curva de la empresa o de la industria es la representación gráfica de la tabla de oferta respectiva, y muestra las cantidades del bien que se ofrecerán a la venta durante el período de tiempo específico a diversos precios de mercado o precios constantes como es el caso de este proyecto. Esta curva suele tener pendiente positiva.





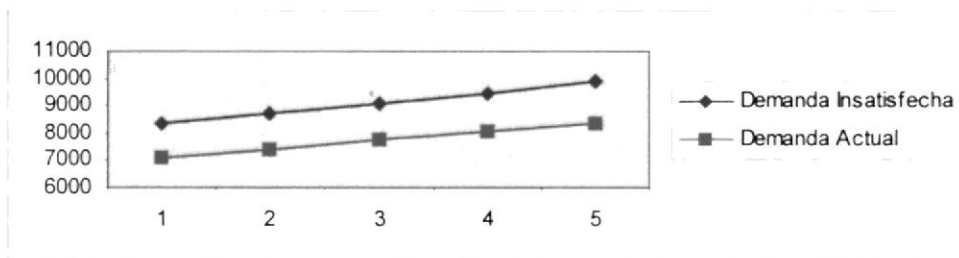
Recordemos que el servicio que se esta dando a conocer al mercado es Nuevo para lo cual no se tendrá ofertantes de la misma línea dentro del mercado, ya que este servicio no posee una competencia establecida.

Podemos ver que esta oferta entrara al mercado como un servicio nuevo, innovador y beneficioso para aquellos futuros clientes, ya que será de mucha utilidad en sus negocios.

Determinación de la Demanda Insatisfecha

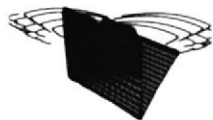
Al ser una empresa de servicio en toma de inventario nueva el mercado insatisfecho va a ser igual a aquella demanda de empresas que no cuentan con el servicio por ofrecer, que para este caso aplican las pequeñas y medianas empresas que según la súper intendencia de compañías detallaremos en el cuadro siguiente:

Periodos	Demanda Insatisfecha	Demanda Actual
2006	8748	7436
2007	9141	7770
2008	9548	8116
2009	9971	8475
2010	10410	8898



Estrategia de Precio

En muchas ocasiones se ha observado que en realidad para el consumidor el precio no es de mucha importancia sino mas bien, que lo que este adquiriendo sea beneficioso es por esto que este servicio estará siempre buscando la total satisfacción del cliente para



que así no se tenga que escatimar al momento de adquirir el servicio ya que las necesidades que tenga el cliente sean totalmente cubierta de la manera mas eficaz.

El mercado para dicho servicio serán aquellas compañías comerciales pequeñas y medianas que estén interesadas en efectuar la compra de poder conocer cuantos productos y/o mercadería poseen , y a la vez satisfacer a sus clientes ya que no tendrán la necesidad de cerrar sus establecimientos para chequear cuanto inventario realmente es lo que tienen.

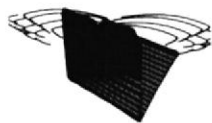
En los informes que se le proporcionara al cliente además de contener valores contendrán confianza , independencia, eficiencia , que en muchas compañías no se da ya que por lo general la toma la efectúan los mismos empleados que muchas veces cometen errores ya sea por desconocimiento , compañerismos (dsetos. Por perdidas), falta de tiempo, etc.

Para determinar el precio de venta del servicio se consideraron diversas variables que influyen en el comportamiento del mercado como:

se analizaron los precios de la competencia o de los sustitutos que podrían remplazar el servicio, las firmas auditoras cobran por hora de U\$\$30 a U\$\$45 ellas no efectúan el mismo servicio que este proyecto ofrece, ya que se debe realizar auditorias en conjunto con otras áreas es decir deberán hacer auditorias de caja, cobranzas , inventarios etc, las cuales podrían ser parciales o totales dependiendo del cliente.

Además según el análisis de la demanda poseemos un mercado extenso el cual se deberá aprovechar, se midió el costo que nos implica dicho servicio para así determinar el precio ya que mediante este se podrá determinar los valores tanto en los la recuperación de la inversión, el capital del inversionista, costos fijos y en los costos variables por Ej.: el numero de operarios que deberán efectuar la toma de inventarios según podemos observar mas detalladamente en el capitulo financiero.

Los precios asignados basados en lo anteriormente expuesto y dados a conocer estimativos a la futura clientela mediante una encuesta para así conocer el grado de



aceptación del mismo, el valor de U\$25,00 por hora, con un mínimo de 8 horas por toma de inventario, cabe indicar que esto dependerá según el tipo de cliente que llegare a solicitar los servicios

En la contratación escrita quedaran acordados varios factores importantes como el plazo el precio y la modalidad de pago , la primera que es el plazo se dará dependiendo de el numero de items a inventariar o en común acuerdo con el contratante ya que si desea que se efectúe rápidamente se emplearan en el varios operarios, el precio anteriormente mencionado es de \$25,00 la hora con un mínimo de ocho horas, la forma de pago se dará el 40% a la firma del contrato y la diferencia a la entrega de los informes

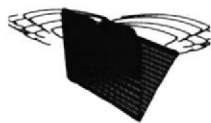
Tácticas de Venta:

La fuerza de Ventas o de apoyo será un vendedor capaz de lograr demostrar a los clientes la importancia y la necesidad que poseen los negocios de el servicio que se ofrece, para que por medio de ello se efectuó la contratación , además deberá velar por la satisfacción del cliente después de haber entregado o finalizada la toma de inventario para así promover la publicidad ya que recordemos que si el cliente queda totalmente satisfecho y se cumplen con todas sus expectativas esa seria una excelente publicidad.

Descripción del Cargo: Vendedor

Objetivo: Lograr conseguir un **apogeo** en el mercado y satisfacer las necesidades del cliente.

- Dar a conocer los servicios que se ofrecen y conseguir que los clientes queden consientes de la necesidad que poseen.
- Conseguir nuevas contrataciones mediante las técnicas apropiadas para lograr el cierre de una venta.
- Evaluación al Cliente sobre la satisfacción de los servicios.
- Análisis de las ventas efectuadas en el mes
- Cumplir los planes trazados



- Elaborar nuevas estrategias de Enganche para con el Cliente.
- Indicar a la Gerencia mediante reportes de las Ventas Efectuadas.
- Elaboración y Cumplimiento de Cronogramas, Agenda.
- Confirmar con los clientes la Asistencia o futuros clientes la Asistencia de la Gerencia y/o representante de la Compañía.
- Concretar Cita con Clientes.
- Realizar la Facturación y Contratos de Servicios
- Elaboración de todo tipo de Comunicaciones Escritas y Verbal al Cliente previa comunicación con la Gerencia.

Perfil del Cargo:

Vendedor:

Edad de 25 años hasta 45 años

Formación Egresado en Marketing o Estudios superiores en Carreras afines.

Experiencia en Cargos Similares (1 – 3 Años)

Proactivo

Orientado a Resultados.

Calidad de Trabajo.

Creativo

Innovador

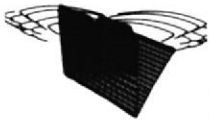
Buenas Interrelaciones

Sueldo Acorde al Mercado.

Contratación Estable luego del periodo de prueba.

Estrategia de Promocional y Servicios:

Los inventarios están constituidos por los bienes de una entidad que se destinan a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como son la materia prima, la producción en proceso, los artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el



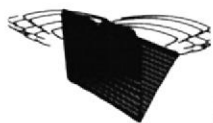
empaques, envases de mercancía o las refacciones para el mantenimiento que se consuman en el ciclo de operaciones. Si se vende hay un ingreso. Son los bienes o servicios en espera de ser utilizados los cuales se registran en el nivel de Inventario.

En todas las empresas es necesario, en mayor o en menor medida, hacer frente a inversiones (Inventarios, Activos) sobre las que se vaya a basar la operativa del negocio por esto es importante saber cuanto es lo que realmente poseemos y cuidar nuestra Inversión de la cual se va a obtener una Utilidad. por esta Necesidad que poseen la mayoría de las Compañías es que el Servicio ofrecido será de gran ayuda para los clientes ya que su inversión es importante, así como destinarla a personas con Confiabilidad que le informen cuales son los valores reales que poseen ya sea de sus materiales, Activos, etc.

Comunicar a los Clientes y a la vez Formular promesas para atraerlos, demostrándoles primero la importancia que tiene el Saber cuanto se posee realmente en su Compañía haciendo el conteo de manera Eficiente, Rápida y Segura de tal forma que sea garantizado y sus promesas se conviertan en realidades.

Al cumplir con todas las expectativas de los **consumidores** la cual al desarrollar un análisis se determino que casi la mitad de los gastos del consumidor son para la compra de servicios, además según una proyección efectuada nos indica que los próximos años los servicios tendrán una participación aún mayor en el empleo y en los gastos del consumidor.

Desafortunadamente, un aspecto del auge de la Cia. de servicios es que los **Costos** de la mayor parte de los servicios suben a ritmo considerablemente más rápido que los costos de la mayor parte de los productos, es así que esta compañía de servicios se mantendrá con valores constantes y no muy costosos y realizando mas bien la importancia de que sean contratados, ya que mediante los servicios de Toma de inventarios se reflejara el Control ya que sin control no habrá éxito en sus compañías.



Los servicios que se van a brindar son actividades que irán ligadas a la Venta que se realice, y a satisfacer la necesidad de Controlar a un 100% su Inventario y así poder obtener beneficios al momento de efectuar sus Cobros.

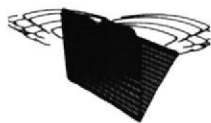
Para poder llegar a los clientes se emplearan todos los **canales** posibles para su satisfacción se elaborara una página Web para que el cliente pueda ver todos los beneficios que se le proporcionarán ya que muchos piensan tomar un inventario es algo muy sencillo si bien es cierto no es complicado pero en el implican factores muy importantes como es la Confiabilidad, la Responsabilidad, la Claridad, las Garantías y la Imparcialidad para demostrar que los valores reales que posee la Compañía, así mismo se enviarán Propuestas con la descripción del servicio a ofertar, otro medio de captar clientes es mediante, relaciones que pudieran existir ya que el servicio se manejaría también por enganches si se diere el caso.

Al momento de dar algún tipo de información a los consumidores se tendrá en cuenta que existen Barreras para comunicarse para lo cual se establecerán medios para no caer en ellos, como Incentivar los valores , demostrarle confianza , preocuparme por su estado físico ya que pueda que alguno sufra de algún tipo de discapacidad que impida que se llegue a entender, y al dirigirse a ellos se deberá utilizar los términos adecuados para que no tienda a darse una confusión ya que un buen mensaje debe ser preciso.

Para que la empresa de servicios pueda desarrollarse sobre bases estables y no decaer se empezara por explorar el medio en el cual me se desenvuelve y sus necesidades prioritarias en cuanto al Inventario que se realiza en las diferentes organizaciones.

Uno de los Valores Agregados que se ofrecerá a los consumidores sería el Tiempo , si no se llegare a entregar el Informe del Servicio ofrecido en el tiempo pactado, los honorarios tendrán un descuento del 40% si el retraso fuere hasta cuarenta y ocho horas laborables ,si sobrepasa las cuarenta y ocho horas no sean cobrados.

Se dará a conocer al cliente el inventario real anexando para ello un catalogo que contendrá principalmente en su portada el nombre de la empresa y el año con el fin de



que si proceden ha hacer posteriormente otros inventarios se podrá comparar la rotación de los mismos, además su contenido deberá ser presentado en forma agradable y detallara también cada uno de estos productos.

Otro de los servicios que tendrán un valor agregado será la instalación de un programa en su computador para que el inventario que le entreguemos sea utilizando de la mejor manera posible y dándole mayor facilidad para que pueda ser exportado a su sistema actual ya que existen varios métodos de valorización de inventarios (Fifo , Lifo, Promedio)

Estrategias de Plaza

Estará ubicado en la Provincia del Guayas, Ciudad de Guayaquil en el sector céntrico de la ciudad.

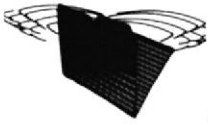
A medida que la empresa contribuya con los clientes de la provincia del Guayas se podrá ir ampliando los servicios con otras provincias principales de nuestro país.

Análisis de Precios

El precio es el elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; los otros producen costos. El precio también es unos de los elementos más flexibles: se puede modificar rápidamente, a diferencia de las características de los servicios. Al mismo tiempo, la competencia de precios es el problema más grave que enfrentan las empresas. Pese a ello, muchas empresas no manejan bien la fijación de precios.

Para determinar el precio del Servicio a ofertar se ha considerado los sgts. enfoques:

- Los precios no se modifican con la frecuencia suficiente para aprovechar los cambios del mercado

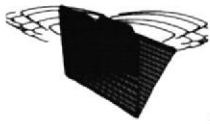


- El precio se fija con independencia del resto de la mezcla de marketing. El precio no es lo bastante variado se considera constante para los siguientes 5 años.
- La fijación de los precios va orientada en función a la determinación de los costos

Hasta aquí los enfoques para fijar precios que se han considerado son aquellos que se derivan de los factores internos, al saber: la estructura de costos de la empresa y las metas de márgenes de ganancia. En esta sección se describen los enfoques de fijación de precios basados en las condiciones de los mercados, que son aquellos que se realizan a partir de factores externos a la organización, como es el mercado.

Dos grandes vías están abiertas para las empresas que lanzan nuevos productos al Mercado: el descremado o la penetración. Las estrategias de penetración apuntan a lograr la entrada en el mercado de masas. El énfasis está en el volumen de ventas. Los precios de la unidad tienden a ser bajos. Esto facilita la rápida adopción y difusión del nuevo producto. Los objetivos de ganancia se alcanzan logrando un gran volumen de las ventas en lugar de un margen grande por unidad.

Se considera que cuando los compradores no pueden juzgar la calidad del producto, ya sea examinándolo por sí mismos, o como resultado de la experiencia anterior con él, o porque carecen de la especialización necesaria, el precio se vuelve un signo de calidad importante. Por consiguiente, si el precio del producto se fija a un nivel demasiado bajo, su calidad también puede ser percibida como siendo baja.



CAPITULO II:

Estudio Técnico.- Mediante un análisis técnico podremos determinar como se va a diseñar la comercialización del servicio que se desea vender, además definir

- ✓ Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- ✓ Que procesos usar.
- ✓ Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

A continuación veremos un detalle de lo que serán los procesos a utilizar en este proyecto

Tamaño del Proyecto

Para determinar las variables del Tamaño del proyecto se efectuó un análisis, para determinar el comportamiento que sufriría la demanda, siendo para este proyecto una demanda con un comportamiento creciente, para lo que se tomo como variables análisis el numero de compañías que estarían dispuestas a cubrir sus necesidades según la demanda establecida, haciendo uso de nuestros servicios. A continuación podemos observar el tamaño óptimo y el anexo 3 están los cálculos para dicha determinación.

Anexo 3: Diversos tipos de Tamaño

DETERMINACION DEL TAMAÑO			
Tamaño	CANTIDAD DE OPERARIOS		
	1	2	3
Cantidad de Operarios	1	2	4
Numero de Compañías	96	149	297
Precio Nacionales	\$25,00	\$25,00	\$25,00
No. Horas Laboradas	768	1.190	2.379
Ingresos	\$19.200,00	\$29.743,08	\$59.486,15
Costo Variable	\$3.840,00	\$5.948,62	\$11.897,23
Costos Fijos	\$17.280,00	\$20.880,00	\$34.200,00
Inversion	-\$5.819,08	-\$5.819,08	-\$5.819,08
Vida Util	5	5	5
Valor de desecho	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
VAN	2.438,74	2.438,74	23.156,17
TIR	-7%	31%	96%



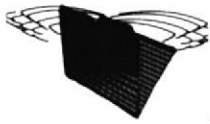
Para la Determinación del Tamaño se consideraron todos los ingresos, costos y gtos. Operacionales según se detalla en el cuadro expuesto para lo cual se ha tomado como base el número de compañías las que adquiriran el servicio según un análisis realizado no se podrá hacer la toma de inventarios a 96 compañías ya que el TIR alcanzado es -7% es decir se considerara este proyecto como no rentable, en el 2 Tamaño podremos observar que no es el óptimo pero es con el que se llegara a realizar el proyecto ya que analizando varios factores influyentes (Recurso Humano) para la toma de decisión se determino el adecuado, como podemos observar el Tamaño 3 sería el óptimo pero no el más indicado ya que analizando que tendremos que efectuar la contratación de varios supervisores y personal garantizada que será la que efectúe el conteo (operarios), no se dispone del mismo y por querer cubrir un 2% de la fracción del mercado se puede perder en su totalidad ya que el servicio que se ofrece debe contar con personal especializado ya que esa es una de las garantías antes expuestas en el proyecto.

mediante una adecuada ubicación podrá ser uno de los factores para determinar si el proyecto será exitoso o fracasara

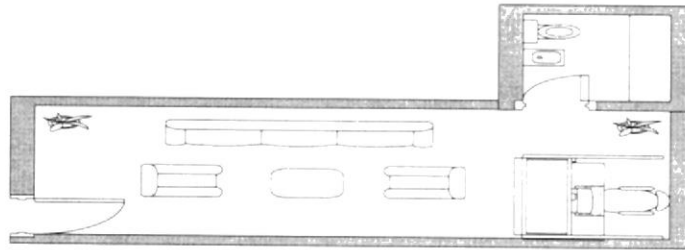
Para este proyecto se establecerán tres opciones de las cuales se efectuará una ponderación y se considerara la más adecuada, como primera opción en el norte de la ciudad Kennedy Norte, en la Vía Daule Km. 12,5; en el centro edificio Finansur.

Elemento	Ponderación %	Kennedy Norte		
		Vía Daule	Centro	
Cercanía Mercado	35%	2,5	1,5	3,2
Movilización	15%	0,3	0,2	0,5
Servicios Básicos	15%	0,5	0,5	0,5
Combustibles	5%	0,3	0,2	0,4
Servicios de Seguridad	25%	1,5	0,5	2,0
Otros	5%	0,5	0,5	0,5
Totales	100%	5,6	3,4	7,1

Como podemos observar en el cuadro de factores se ha considerado la accesibilidad a los consumidores, para lo cual se determino que la opción 3 es la más acertada, el

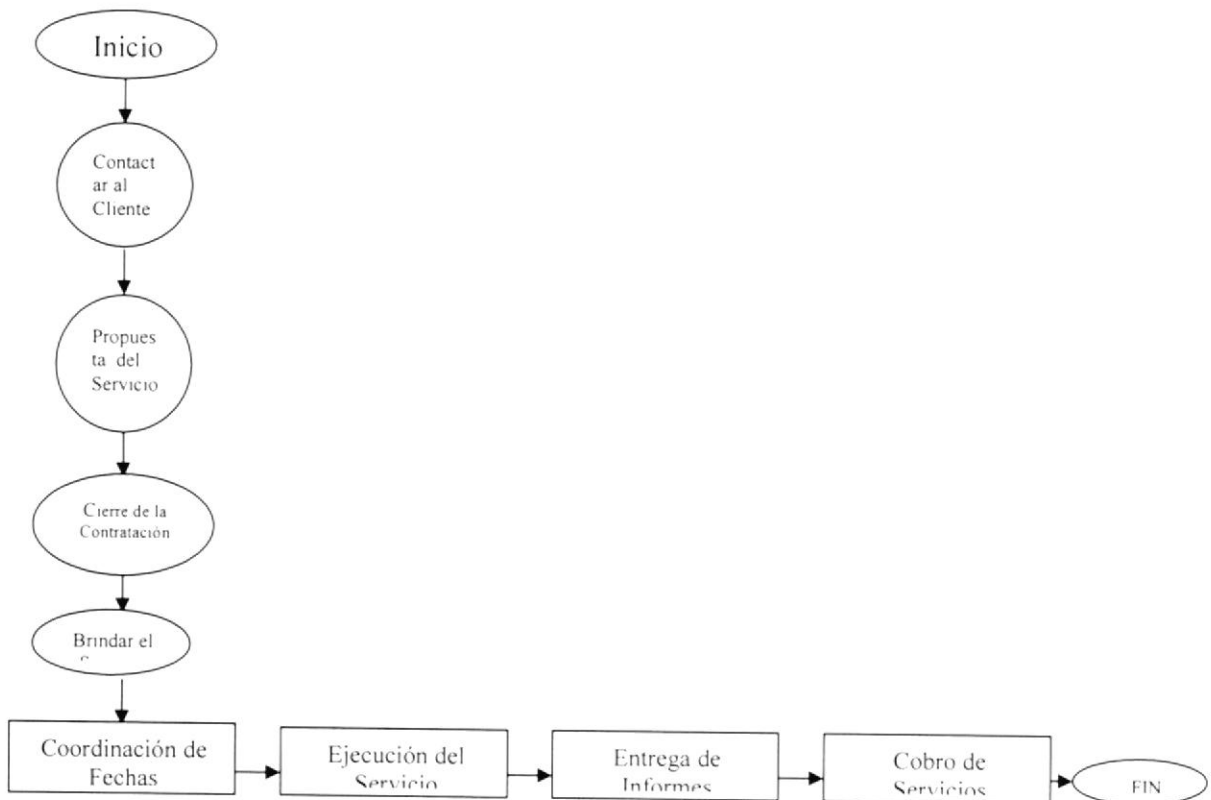


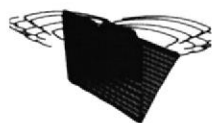
establecimiento estaría localizado en el centro de la ciudad ya que es el que mas se ajusta a las preferencias del consumidor y posee la mas alta ponderación.



Procesos del Servicio

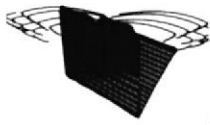
Cada proyecto deberá seleccionar el proceso que mas adecuado y conveniente le parecieron considerando siempre la satisfacción de la necesidad del consumidor a continuación se detallara el proceso de este proyecto:



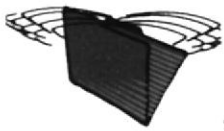


Calendario de Ejecución del Proyecto

- a. Diseñar un Plan de Negocios de la Empresa
- b. Elaboración del Organigrama de la Empresa
- c. Diseñar el manual de Normas Políticas y Procedimientos de la Empresa
- d. Definición del Capital y de los bienes de la Organización
- e. Contratar los servicios de un Asesor Legal (Abogado) para empezar los Trámites de la compañía en Creación.
- f. Contratar los Servicios de un Asesor Financiero (Contador Autorizado) para la Elaboración de los respectivos estados Financieros con los que contara la Compañía
- g. Ya establecida los parámetros de la Compañía se deberá agilizar todo tipo de Tramites para la constitución de la Empresa para dar por Legalizado todas las Actividades a desarrollar mediante los Entes Reguladores y así llegar a Obtener su Aprobación.
- h. En el Transcurso de la Aprobación se deberá gestionar la Apertura de una cuenta bancaria para allí depositar el Capital suscrito de la Compañía.
- i. Luego de su aprobación deberán presentar ante las Instituciones Reguladoras (Registro Mercantil, Súper de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Seguridad Social)todo tipo de información para su Actualización y los pagos que se deban dar para el cumplimiento de la Compañía y así obtener los siguientes permisos:
- j. Documento del Cuerpo de Bomberos.



- k. Permiso de Funcionamiento ante la Municipalidad
- l. Obtener el RUC, etc.
- m. Obtención o Alquiler de la Instalaciones donde operaremos
- n. Acondicionamiento de las Instalaciones
- o. Compra del Mobiliario y útiles de oficinas necesarios para empezar las operaciones.
- p. Contactar y establecer alianzas estratégicas corporativas en los diferentes sectores para el cumplimiento de las metas.
- q. Diseñar un Listado de los futuros clientes.
- r. Concretar Citas y exponer todos los beneficios.
- s. Diseñar estrategias Promocionales
- t. Continuar con las operaciones de la compañía
- u. Reunir de la Junta Directiva una vez Trimestral.



CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ITEM	1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES	7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES
ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS: A, B, C	X	X										
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA: D, E, F, G			X	X								
INSTALACIÓN: H, I, J, K					X	X						
NEGOCIO EN MARCHA: L a U							X	X	X	X	X	X



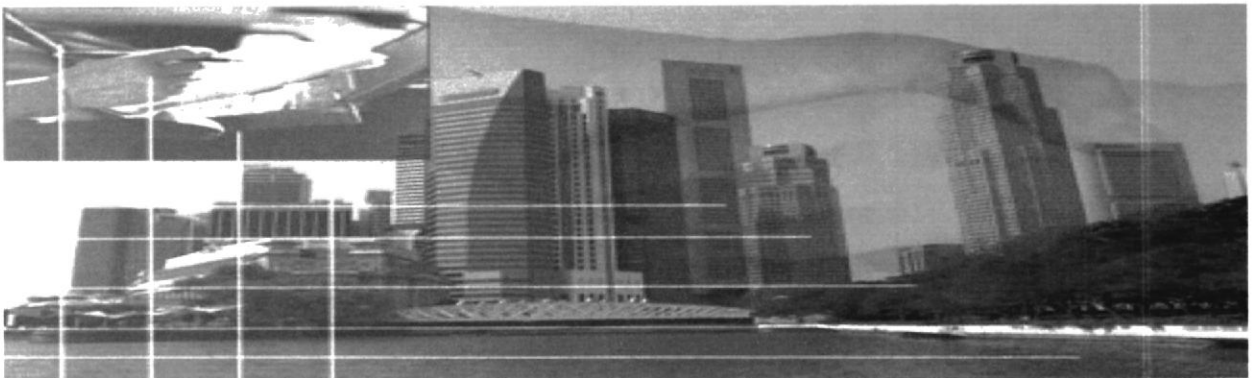
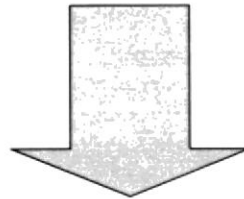
Inventory Faster
Hacemos el Trabajo por usted

CAPITULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN.

MISION

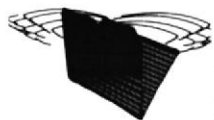


Cumplir todos mis objetivos trazados en los cuales esta el servicio que voy a brindar a mis clientes de la manera mas eficaz, rápida y confiable y garantizarle que este servicio les brindara el apoyo que ellos necesitan para poder tener el valor real de sus Activos



VISION.

Para llegar a un fin dentro de la empresa el principal Objetivo será el de Organizar y desarrollar el proyecto de la Toma de Inventarios para alcanzar la meta propuesta que es dar un servicio optimo y ayudar a los consumidores.



Para que este proyecto pueda desarrollarse sobre bases estables y no decaer se empezara por explorar el medio en el cual se puede desenvolver y sus necesidades prioritarias en cuanto al Inventario que se realiza en las diferentes organizaciones.

Ubicar el establecimiento en un lugar Agradable y de fácil Acceso para que así el cliente tenga confiabilidad y pueda ubicar la compañía.

Una vez realizado lo antes mencionado se contratara el personal, que ayudara a obtener la meta propuesta para lo cual hasta ese momento se efectuaran pruebas que permitan obtener al personal mas idóneo ya que será de fundamental ayuda para el giro del negocio.

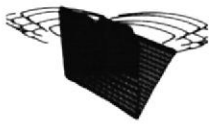
Una de la Estrategias promocionales es que el Servicio será dado en Horarios Nocturnos para que así no paralicen sus actividades, adicionalmente han establecido varios horarios para que el Consumidor tenga varias opciones y así pueda elegir la mas conveniente dependiendo de su actividad.

Dentro de las políticas de la empresa las principales van a ser:

- ⇒ El Consumidor ya que es el que se va a beneficiarse de los servicios.
- ⇒ El Personal ya que este será el recurso con el que se va a contar para que el trabajo se vea reflejado de la mejor manera.

Para que toda planificación obtenga el objetivo trazado debemos se tendrán Reglas que serán las pautas para saber lo que se debe o no hacer las cuales dentro de esta empresa serian las siguientes:

- ❖ Cumplimiento de la Jornada de Trabajo
- ❖ Desarrollar de manera adecuada las funciones que le corresponde a cada empleado.

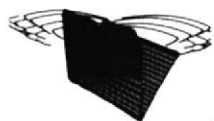


- ❖ Presentar un Informe por cada Cliente Asignado.
- ❖ El Trabajo debe ser supervisado constantemente.
- ❖ Constante capacitación por parte de la Empresa.

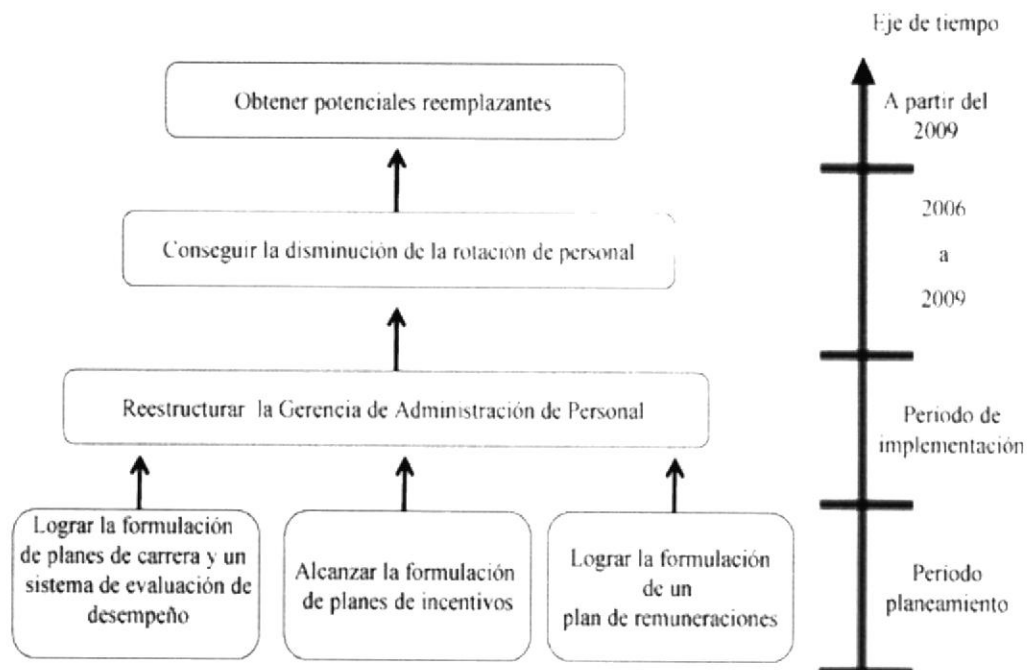
Para un mejor cumplimiento sobre las reglas establecidas serán escritas y expuestas en lugares visibles que permitan a ser recordarlas y por ende cumplidas.

El programa a seguir al empezar una toma de inventarios sería:

- Ya ubicados en el establecimiento, ya realizada la publicidad y designado el personal se empezara por
 - ✓ Cada operario debe tener un catalogo mediante el cual se pueda guiar para efectuar el inventario en la forma adecuada.
 - ✓ Ordenar, Contar y detallar cada uno de los ítems.
 - ✓ Transcribir con Claridad al momento de especificar los productos.
 - ✓ Presentar un Informe óptimo ante su Supervisor.
 - ✓ Entrega del Informe al Cliente.
 - ✓ Para la creación de esta empresa se va a contar un Presupuesto bajo ya que es una compañía nueva de Servicios.



JERARQUÍA DE OBJETIVOS



Objetivos Específicos:

Alcanzar las metas propuestas.

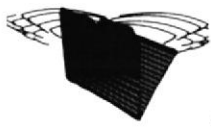
Brindar un Excelente Servicio al Consumidor y Satisfacer sus necesidades.

Tomar decisiones óptimas para poder así obtener resultados positivos.

Cumplir con lo planificado y renovar si fuere necesario.

Evaluar la situación Económica, Financiera para conocer los resultados de la Rentabilidad de la Compañía.

Tener un Personal Organizado y Activo.



Objetivos Generales:

Hacer que la Empresa Surja y no se estanque en lo Antiguo.

Ser Renovador y cambiante.

Concientizar a las personas sobre esta necesidad.

Capacitar al Personal de Apoyo.

Evitar las Perdidas Económicas y Materiales.

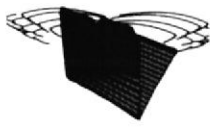
Recordemos que siempre en una Compañía se debe saber dirigir sus propósitos y para conseguirlo se debe encaminar a los objetivos en base al entorno ya sea Incentivando , Motivando, Comunicando a todo el Recurso Humano que es muy importante para alcanzar la Metas propuestas, ya que si no se cuenta con un Excelente equipo de Trabajo no se podrá demostrar a cada uno de los consumidores que tan organizada es la compañía y crear en cada uno de los empleados un nivel de satisfacción tan grande que le va a permitir efectuar sus labores de manera eficiente y eficaz.

Para motivar a los empleados a que continúen perteneciendo con satisfacción a el equipo de apoyo que se necesita, se utilizara la Teoría de las Jerarquías de las necesidades ya que al parecer sería la mas conveniente para ellos y la que cubriría todas sus necesidades y a la vez también fortalecería el desarrollo de la compañía

Si podemos ver que todo ser humano siempre anhela más y poco o nada sirve que se aumente una remuneración si en verdad ese no es el único motivo por el cual se efectúa una labor.

Entonces para ello se realizara:

- ✓ Reconocimientos Mensuales a Empleados.
- ✓ Capacitar al Personal Constantemente



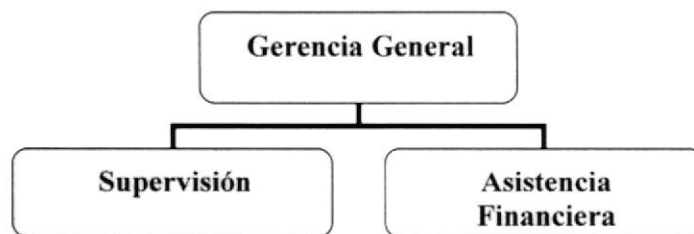
- ✓ Asegurarlos al IESS
- ✓ Pagar puntualmente todos los Beneficios Sociales
- ✓ Prestamos a empleados sin Intereses
- ✓ Pago de Utilidades

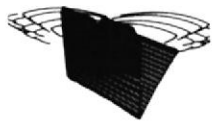
Esta empresa recién esta formándose y a medida que vaya creciendo se Irán aumentando los beneficios para los empleados.

Es muy importante que cada uno de los empleados que laboran sean personas que posean cualidades que son indispensables para el Servicio como **La Independia**, la **Eficiencia**, La **Cordialidad**, La **Confabilidad**, ya que de ellos dependerá parte del buen desenvolvimiento de la compañía, los que mismos que forman parte de los principales valores que se debe poseer para dar un buen servicio.

A continuación veremos el organigrama de la compañía, el mismo que contendrá cada uno de los cargos a desempeñar vale indicar que esta compañía es nueva por lo cual no tendrá la contratación de personal abundante, debido a que por nuestra demanda no se necesitara contratar mucho personal ya que puede convertirse en personal ocioso.

Las personas que efectuaran el conteo serán contratadas por horas y dependiendo del cierre de la venta se solicitara sus servicios, los mismos que estarán vigilados y guiados por el supervisor que será quien se encargue de su entrenamiento.





Descripción del Cargo:

Gerente General

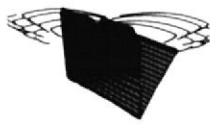
Objetivo: Evaluar los resultados

- Evaluar los resultados Económicos
- Presentar y Firmar los Balances
- Controlar los recursos que dispone la Cia. (Ingresos y Gastos)
- Evaluación al Cliente sobre la satisfacción de nuestros servicios.
- Evaluar la solvencia de pago a proveedores para poder autorizar que se realicen los pagos a los proveedores
- Aprobación de Pagos.
- Planear el Presupuesto
- Análisis de las ventas efectuadas en el mes
- Cumplir los planes trazados
- Elaborar nuevas estrategias de Enganche para con el Cliente.
- Entregar al Cliente el Respectivo Informe en la Toma de Inventarios.

Perfil del Cargo:

Asistente de Gerencia

- ✓ Edad de 25 años hasta 45 años
- ✓ Formación Egresado en Contaduría Publica o Estudios superiores en Carreras afines.
- ✓ Experiencia en Cargos Similares (1 – 3 Años)
- ✓ Conocimientos Tributarios.
- ✓ Conocimientos en Leyes Laborales.
- ✓ Proactivo
- ✓ Trabajo bajo Presión
- ✓ Trabajo en Equipo
- ✓ Buenas Interrelaciones
- ✓ Sueldo Acorde al Mercado.

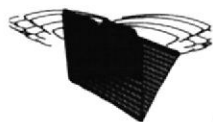


- ✓ Contratación Estable luego del periodo de prueba.

Asistente de Gerencia

Objetivo: Presentar a tiempo sus Informes y cumplir con eficiencia las labores asignadas

- Responsable de entregar toda la documentación para la Elaboración de Formularios Mensuales que se presentan al SRI.
- Indicar a la Gerencia mediante reportes la Cartera que se posee.
- Indicar a la Gerencia mediante reportes de las Ventas Efectuadas.
- Realizar la Facturación y Contratos de Servicios
- Velar por el pago a proveedores
- Investigar normas Legales Vigentes (SRI, nuevas Resoluciones)
- Informar semanalmente sobre la situación de los Cobros que se han recuperado o sobre aquellos que tienen problemas.
- Realizar Gestión de Cobros.
- Efectuar los pagos a los proveedores.
- Provisión y Registros Contables de las facturas de pago a proveedores.
- Revisar todos los datos que contienen lo Comprobantes de Venta recibidos.
- Revisar fecha de cumplimiento de Pagos.
- Desarrollar semanalmente un listado de pagos.
- Investigar sobre los cambios que se llegaran a dar en Leyes Tributarias, Laborales, etc.
- Informar sobre atraso a Proveedores
- Cotizar con 3 proveedores antes de realizar la compra.
- Cordial con los proveedores.
- Analizar la Cartera (su vencimiento, puntualidad, cumplimientos)
- Elaboración de todo tipo de Comunicaciones Escritas y Verbal al Cliente.
- Elaboración de Conciliaciones Bancarias.
- Elaboración de Registros Contables.
- Elaboración y Cumplimiento de Cronogramas, Agenda.



Inventory FASTER

Hacemos el Trabajo por usted

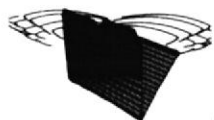
- ❑ Confirmar con clientes la Asistencia o futuros clientes la Asistencia de la Gerencia y/o representante de la Compañía.
- ❑ Elaboración de Anticipos (Quincenas, Fin de mes o próximo mes etc.) efectuados por el personal.
- ❑ Ingreso de Planillas de Aportes al IESS (Internet).
- ❑ Evaluación al Personal sobre el desempeño en su trabajo.
- ❑ Dar a conocer al Supervisor datos externos para que conozca el tipo de cliente que es y su actividad
- ❑ Encargada de Recepcionar toda la documentación solicitada a Empleados

Supervisor

- ✓ Edad de 25 años en Adelante
- ✓ Formación Estudios Superiores o Egresado en Administración, Gestión Empresarial.
- ✓ Experiencia en cargos similares.
- ✓ Conocimiento en Métodos de Inventario
- ✓ Conocimientos de ISO-9000.
- ✓ Seguridad Integral
- ✓ Orientado a Resultados.
- ✓ Calidad de Trabajo.
- ✓ Creativo
- ✓ Innovador
- ✓ Sueldo Acorde al Mercado.
- ✓ Contratación Estable luego del periodo de prueba.

Supervisor

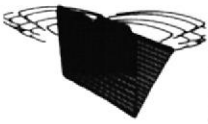
Objetivo: Coordinar la parte operativa del Negocio y Garantizar que el Trabajo efectuado sea Real.



- Controlar el cumplimiento del personal (operarios), y que cumplan con los conteos que se le asignen.
- Dar las Instrucciones para el proceso de conteo según el cliente y su actividad.
- Informar a los operarios de la labor a efectuar.
- Planificar nuevas estrategias
- Planificar horarios de Operarios
- Planificar la labor por asignar a cada operario.
- Capacitar a los operarios sobre los catálogos y el tipo de empresa a dar el servicio.
- Analizar las formas de reducir el Tiempo de Conteo, consiguiendo cumplir con las expectativas del cliente.
- Efectuar los reportes tanto del desempeño del personal (operarios * horas) , como la disponibilidad , reacciones , que se pudieron observar de parte de los clientes .
- Entregar sus reportes en forma clara, precisa y en el momento solicitado.
- Informar Anomalías a su jefe inmediato.
- Evaluación al Personal sobre el desempeño en su trabajo.
- Entrenara a Operarios para que conozca el tipo de cliente que es y su actividad
- Planificar toda la Labor encomendada por el Cliente Se encargara de Elaborar un Catalogo de los productos a contar con el fin de que sirva como guía para el supervisor y los operarios
- Encargada de revisar toda la documentación entregada por los futuros Empleados (Operarios)
- Reclutamiento del Personal por Horas.
- Llamar a los operarios cuando se necesite sus servicios.

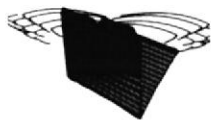
Nota: El Supervisor será además vendedor del servicio que se ofrece

Al ver que todos los procesos se cumplan dentro de la compañía se podrá reflejar cuales son las ideas que están sirviendo como buen instrumento o aquellas se deben modificar o eliminar ya que no traen un mayor provecho a la empresa.



Experimentara diversos cambios dependiendo del tipo de consumidor, la compañía deberá supervisar e innovar si se diese el caso.

La base del Control para la compañía en relación con los Operarios se basara mediante la **Supervisión al Trabajo** que se les asigne ya que el Inventario será el Personal y en ellos radicara aun mas el control, los mejoramientos y correcciones que se deban efectuar para que la labor que se les asigne, sea desarrollada de una manera la cual cubra todas las necesidades tanto del Consumidor, como las del personal para así Alcanzar los Objetivos Fijados.



CAPITULO IV: ASPECTOS LEGALES Y SOCIALES.

Es importante conocer el marco legal dentro de un proyecto ya que es una herramienta preventiva que permite a la empresa identificar posibles riesgos legales a través del análisis del cumplimiento de sus obligaciones que son impuestas mediante ley, contratos, impuestos, reglamentos etc. Con el fin de evaluarlos y priorizarlos para así disminuir impactos en un futuro.

Para este proyecto se contratará los servicios de un abogado, el mismo que se encargará de su constitución para lo cual uno de los nombres escogidos sería Inventory Fast S.A. la misma que será constituida como Sociedad Anónima.

Ya constituida la compañía con sus respectivos estatutos, los mismos que contendrán el número de accionistas, cuantía de capital, la obligatoriedad de la presentación de informes mensuales (cia.) y anuales (entidad reguladora) ya sean estos de estados financieros, comisarios, principales políticas, criterios contables, cambios de partidas en patrimonio, notas aclaratorias etc.

El Abogado se encargará de sacar los permisos de funcionamiento y otros trámites estipulados por ley así como los tipos de contratos a utilizar para el reclutamiento del personal para lo cual se contará con un contrato por horas para los operarios.

En el transcurso del periodo será de mucha importancia asignar en los periodos y fechas indicadas las cancelaciones de impuestos prediales, municipales, permisos de salud, tributarios (Iva, Renta), laborales lo que corresponde a decimos de los empleados, planillas a entes reguladores, participación a los Trabajadores en el caso que el proyecto a partir del primer año genere utilidad.

Este proyecto contribuirá para la Sociedad al momento en que genere plazas de empleo, como se trata de un proyecto de servicios y no de una industria no será necesaria que las instalaciones queden en zonas periféricas o apartadas a la ciudad, ni se hará uso de químicos nocivos para la humanidad por lo que contribuirá a la comunidad.

CAPITULO V : Estudio Economico y Financiero

A continuación veremos cual va a ser la inversión al iniciar las operación como se detalla en el cuadro adjunto el cual nos indica con cuantos equipos deberemos contar para la adecuación de la oficina ya que es una compañía de servicio y no necesitara de maquinarias si no mas bien de mobiliarios para poder desarrollar los informes y atender a futuros clientes

INVENTORY FASTER

BALANCE DE ACTIVOS FIJOS (INVERSION INICIAL)								
Rubros	0	1	2	3	4	5	Valor Residual	Valor Desecho
Activos Fijos								
Equipos de Oficina	-688.48	61.96	61.96	61.96	61.96	61.96	68.85	-309.82
Muebles de Oficina	-686.00	61.74	61.74	61.74	61.74	61.74	68.60	-308.70
Equipos de Computación	-1,709.60	512.88	512.88	512.88				-170.96
TOTAL DE INV. INICIAL	-3084.08							
Adquisición de Equipos de Computación				-1,709.60				
Equipos de Computación					512.88	512.88	170.96	-512.88
TOTAL DE INV. INICIAL	-3084.08	636.58	636.58	636.58	636.58	636.58	308.41	-1,302.36

BALANCE DE ACTIVOS FIJOS (ADQUISITION)					
	Cant.	Costo Unitario	Costo Total	Vida Util	Valor de Desecho
Equipos de Computación			\$ 1,709.60	3	\$ 170.96
Computadoras, incluido in	2	\$ 670.00	\$ 1,340.00		
Impresora Matricial	1	\$ 369.60	\$ 369.60		
TOTAL DE INV. ACT. FIJOS			\$ 1,709.60		\$ 170.96

CAPITULO IV : Estudio Economico y Financiero

A continuación veremos cual va a ser la inversión al iniciar las operación como se detalla en el cuadro adjunto el cual nos indica con cuantos equipos deberemos contar para la adecuación de la oficina ya que es una compañía de servicio y no necesitara de maquinarias si no mas bien de mobiliarios para poder desarrollar los informes y atender a futuros clientes

INVENTORY FASTER

BALANCE DE ACTIVOS FIJOS (INVERSION INICIAL)								
Rubros	0	1	2	3	4	5	Valor Residual	Valor Desecho
Activos Fijos								
Equipos de Oficina	-688.48	61.96	61.96	61.96	61.96	61.96	68.85	-309.82
Muebles de Oficina	-686.00	61.74	61.74	61.74	61.74	61.74	68.60	-308.70
Equipos de Computación	-1,709.60	512.88	512.88	512.88				-170.96
TOTAL DE INV. INICIAL	-3084.08							
Adquisición de Equipos de Computación				-1,709.60				
Equipos de Computación					512.88	512.88	170.96	-512.88
TOTAL DE INV. INICIAL	-3084.08	636.58	636.58	636.58	636.58	636.58	308.41	-1,302.36

BALANCE DE ACTIVOS FIJOS (ADQUISICION)					
	Cant.	Costo Unitario	Costo Total	Vida Util	Valor de Desecho
Equipos de Computación			\$ 1,709.60	3	\$ 170.96
Computadoras, incluido in	2	\$ 670.00	\$ 1,340.00		
Impresora Matricial	1	\$ 369.60	\$ 369.60		
TOTAL DE INV. ACT. FIJOS			\$ 1,709.60		\$ 170.96

Mediante estas deducciones se podrá ir depreciando cada una de adquisiciones realizadas para así poder analizar cuanto tiempo tendrá de vida útil e ir deduciendo el gasto .

METODO CONTABLE

ACTIVOS FIJOS:

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	VIDA CONT	DEP. ANUAL	AÑOS / DEP.	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
Eq. De Computación	\$1,538.64	3	\$ 512.88	3	\$ 1,538.64	\$ 0.00
Muebles de Oficina	\$617.40	10	\$ 61.74	5	\$ 308.70	\$ 308.70
Equipos de Oficina	\$619.63	10	\$ 61.96	5	\$ 309.82	\$ 309.82
		Dep. Ar	\$636.58			\$ 618.52
		4to y 5to	123.70			

ACTIVOS DIFERIDOS:

ACTIVOS	VALOR DEL GTO.	VIDA CONTABLE	AMORT. ANUAL	AÑOS AMO.	AMORTIZACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
Gtos de Constitucion	\$235.00	10	\$ 23.50	5	\$ 117.50	\$ 117.50
		Dep. Ar	\$23.50		VALOR D	\$ 117.50

PERIODO 4TO.: ADQUISICION DE NUEVO EQUIPO , Y 5TO.

ACTIVOS FIJOS:

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	VIDA CONT	DEP. ANUAL	AÑOS / DEP.	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
Eq. De Computación	\$1,538.64	3	\$ 512.88	2	\$ 1,025.76	\$ 512.88
		Dep. Ar	\$512.88			\$ 512.88

Aquí podemos observar detalladamente con cuales seran los equipos que se contarán para la ejecución de dicho proyecto y el capital con el que se contará para el mismo.

INVENTORY FASTER

BALANCE DE ACTIVOS FIJOS (INVERSION INICIAL)					
	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Util (años)	Valor de Desecho
Equipos de Oficina			\$ 688.48	10	\$ 68.85
Sumadoras	2	\$ 64.24	\$ 128.48		
Copiadora	1	\$ 560.00	\$ 560.00		
Muebles de Oficina			\$ 686.00	10	\$ 68.60
Escritorios	2	\$ 180.00	\$ 360.00		
Sillones Ejecutivos	1	\$ 70.00	\$ 70.00		
Sillas Giratorias	1	\$ 35.00	\$ 35.00		
Sillas Normales	4	\$ 25.00	\$ 100.00		
Anaqueles	1	\$ 65.00	\$ 65.00		
Archivadores	2	\$ 28.00	\$ 56.00		
Equipos de Computación			\$ 1,709.60	3	\$ 170.96
Computadoras, incluido impresora	2	\$ 670.00	\$ 1,340.00		
Impresora Matricial	1	\$ 369.60	\$ 369.60		
Activos Diferidos			\$ 235.00	5	\$ 235.00
Gtos de Constitucion	1	\$ 235.00			
TOTAL DE INV. INICIAL ACT. FIJOS			\$ 3,319.08		\$ 3,319.08

INVERSION INICIAL - CAPITAL			
	Cantidad	VALOR S	CAPITAL
Capital Propio Accionista A	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
			\$ 2,500.00

Mediante este analisis se podra ver la disponibilidad de los recursos para poder financiar ciertas necesidades que se podran dar en el proyecto

INVENTORY FASTER

Inversiones del Proyecto

CAPITAL DE TRABAJO

Rubro	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio * hora	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)	\$ 25 (00)
Cantidad (horas/mes)	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Ventas	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59	2478.59
100%- Contado	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59

Rubro	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costos Fijos	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)	\$ 1,740 (00)
Costos Variables	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72	\$ 495.72
Egreso Mensual	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72

Rubro	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingreso Mensual	\$ 0 (00)	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59
Egreso Mensual	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72	\$ 2,235.72
Saldo Mensual	\$ -242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87	\$ 242.87
Saldo Acumulado	\$ -2,235.72	\$ -1,992.85	\$ -1,749.97	\$ -1,507.10	\$ -1,264.23	\$ -1,021.36	\$ -778.49	\$ -535.62	\$ -292.74	\$ -49.87	\$ 193.00	\$ 435.87

Capital de Trabajo - \$ 2,235.72

Como podemos observar en el presupuesto efectuado se han detallado los ingresos y los costos para así determinar parte de la viabilidad del proyecto ya que este nos ha servido además para determinar los precios establecidos y analizar la utilidad que se va a obtener, como se puede apreciar el proyecto no posee costos elevados y su inversión es razonable.

**INVENTORY FASTER
PRESUPUESTO DE GASTOS ANUALES.**

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Gerente General	6.000.00	6.000.00	6.000.00	6.000.00	6.000.00
Asistente Gerencia - Contadora	3.600.00	3.600.00	3.600.00	3.600.00	3.600.00
Supervisor	4.800.00	4.800.00	4.800.00	4.800.00	4.800.00
Total de Gastos Administrativos	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
GASTOS DE OPERACIÓN					
Agua	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Luz	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
Teléfono	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Arriendos	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Total Gastos Operacionales	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Gastos Varios	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Total de Gastos de Ventas	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
TOTAL GASTOS OPERACION	20,880.00	20,880.00	20,880.00	20,880.00	20,880.00

Costos Variables:

2 Operarios * horas (2.5)	5948.615	6215.706	6492.813	6780.312	7078.592
----------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------

Gastos Fijos Mensuales		
Agua	\$ 20.00	
Luz	\$ 45.00	
Teléfono	\$ 25.00	
Arriendos	\$ 200.00	
Publicidad	\$ 150.00	
Gastos Varios	\$ 100.00	
Gerente General	\$ 500.00	
Asistente Gerencia - Contadora	\$ 300.00	
Supervisor	\$ 400.00	
Total		\$ 1,740.00
Gastos Variables Mensuales		
Operarios * horas (2.5)	\$ 495.72	
Total		\$ 495.72
Costo Total Mensual		\$ 2,235.72 mensual

Capacidad Maxima a Producir

Capacidad Producir * horas	192	horas
Frecuencia: 2 dias*semana	16	
Nº. Semanas al mes	4	
Frecuencia Horas * Mes	64	
Nº. Operarios	3	
No Empresas	24	

Capacidad a Producir

horas trabajadas	99
No Empresas	12
No Empleados / Operarios	2
Costo Fijos	\$ 1,740.00
Costo Promedio por Servicio	11.64
Precio Serv. Basic.	25

Punto de Equilibrio = (Costos fijos)/ (Pv - Cv)

CVunitario \$ 5.00

Qe \$ 87 Horas

Produccion Efectiva	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
	1189.723	1243.141	1298.563	1356.062	1415.718

horas trabajadas de. Año

Costos Variables:

2 Operarios * horas (2.5)	5948.62	6215.71	6492.81	6780.31	7078.59
----------------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Nota: 1 Operario puede efectuar 64 horas al mes , y cubrir 8 empresas de 8 horas cada uno.

para poder satisfacer la necesidad de los clientes sgn la demanda establecida se necesita de 2 operarios para poder cubrir la fraccion de mercado establecida ya que de lo contrario si aumentamos nuestros operarios , aumentarian tambien otros gastos fijos y variables.

Numero de Compañias	149	155	162	170	177
----------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

A continuacion podemos observar el balance inicial del proyecto el cual reflejara las adquisiciones de los activos, las cuentas que se tendran que cancelar, el capital con el que se cuenta los cuales se detallan a continuacion:

BALANCE INICIAL

INVENTORY FAST S.A.

BALANCE INICIAL		
ACTIVOS	PASIVOS	
Efectivo	\$ 180.92	Ctas por Pagar \$ 1,000.00
Equipos de Oficina	688.48	
Muebles de Oficina	686.00	PATRIMONIO
Equipos de computación	\$ 1,709.60	Capital Propio \$ 2,500.00
Constituc. Sociedad	\$ 235.00	
Total Activos	\$ 3,500.00	Total Pasivos y Patrimonio \$3,500.00

BALANCE INICIAL		
ACTIVOS	PASIVOS	
Efectivo	\$ 2,416.64	Obligaciones por Pagar \$ 1,000.00
Equipos de Oficina	688.48	
Muebles de Oficina	686.00	PATRIMONIO
Equipos de computación	\$ 1,709.60	Capital Propio \$ 4,735.72
Constituc. Sociedad	\$ 235.00	
Total Activos	\$ 5,735.72	Total Pasivos y Patrimonio \$5,735.72

Tasa Descuento del Proyecto :

Para evaluar al proyecto en la parte de la inversion que debe financiarse con recursos propios ya que por no requiere financiamiento se considero el costo del capital propio o patrimonial

Para lo cual el inversionista considero para el calculo la tasa de Riesgo pais que es del 6,86% (Rf) y un premio por el riesgo para lo cual se considero la tasa de financiamiento establecida en un 13,83% (Rp) es decir:

$$K_e : R_f + R_p$$

EN DONDE

$$K_e : 6.86\% + 13.83\% : \mathbf{20.69\%}$$

Exigencia del inversionista por asumir el Riesgo

Tasa Descuento del Proyecto : 20.69%

Recordemos que en este proyecto no es necesario un prestamo por lo cual no se ha considerado el % Deuda sobre financiamiento pero si otros factores determinantes para establecer la Tasa de dscto. Como la Tasa de financiamiento y el riesgo pais determinando asi un Costo del capital propio alcanzando asi un 20,69% .

FLUJO DE CAJA

IMPUESTOS 0.25 0.15

AÑOS	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio Serv.		\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Cantidad Horas Serv.		1189.72	1243.14	1298.56	1356.06	1415.72
Ingresos		\$ 29,743.08	\$ 31,078.53	\$ 32,464.07	\$ 33,901.56	\$ 35,392.96
(-)Costos Fijos		\$20,880.00	\$20,880.00	\$20,880.00	\$20,880.00	\$20,880.00
(-)Costos Variables		\$5,948.62	\$6,215.71	\$6,492.81	\$6,780.31	\$7,078.59
(-)Intereses				\$0.00	\$0.00	\$0.00
(-)Depreciación		\$636.58	\$636.58	\$636.58	\$636.58	\$636.58
(-)Amortización		\$23.50	\$23.50	\$23.50	\$23.50	\$23.50
Total Costos y Gastos		\$27,488.70	\$27,755.79	\$28,032.90	\$28,320.40	\$28,618.67
Utilidad Antes de Impuestos		\$2,254.38	\$3,322.74	\$4,431.17	\$5,581.16	\$6,774.28
Rep. Util. Trabajadores		\$338.16	\$498.41	\$664.68	\$837.17	\$1,016.14
Ingresos antes de Impuestos		\$1,916.22	\$2,824.33	\$3,766.49	\$4,743.99	\$5,758.14
Impuestos (25%)		\$563.59	\$830.69	\$1,107.79	\$1,395.29	\$1,693.57
Utilidad del Ejercicio		\$1,352.63	\$1,993.65	\$2,658.70	\$3,348.70	\$4,064.57
(+)Readición de Amortización		\$23.50	\$23.50	\$23.50	\$23.50	\$23.50
(+)Readición de Depreciación		\$636.58	\$636.58	\$636.58	\$636.58	\$636.58
Inversión	-\$5,819.08					
Inversión de Reemplazo						
Amortización	-\$2,235.72					
Capital de Trabajo						
Valor de Desecho						
Flujo de Caja	-\$8,054.80	\$2,012.71	\$2,653.73	\$3,318.79	\$4,008.78	\$4,235.72
VAN	\$2,438.74					1302.356
TIR	31%					\$8,262.73

Sin duda alguna el flujo de caja constituye uno de los elementos mas importante del estudio ya que mediante la evaluación efectuada podremos analizar la rentabilidad del proyecto, la capacidad de pago, así como los efectos tributarios, depreciaciones, amortizac. en este flujo se podrá apreciar el nivel de ventas que posee el proyecto el cual esta en un nivel aceptable ya que nos permite sostener los costos y gastos operativos que posee el proyecto como podemos ver en el cuadro adjunto.

A continuación se detallara cada uno de los ingresos anuales y los gastos el cual nos permitira analizar la utilidad y otros cancelaciones como impuestos y participaciones a empleados que se daran:

Estado de Perdidas y Ganancias

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio Serv.	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Cantidad Horas Serv.	1189.72	1243.14	1298.56	1356.06	1415.72
Ingresos	\$ 29,743.08	\$ 31,078.53	\$ 32,464.07	\$ 33,901.56	\$ 35,392.96
(-)Costos Fijos	\$20,880.00	\$20,880.00	\$20,880.00	\$20,880.00	\$20,880.00
(-)Costos Variables	\$5,948.62	\$6,215.71	\$6,492.81	\$6,780.31	\$7,078.59
Costo de Ventas	\$26,828.62	\$27,095.71	\$27,372.81	\$27,660.31	\$27,958.59
Utilidad Bruta	\$2,914.46	\$3,982.83	\$5,091.25	\$6,241.25	\$7,434.37
Gtos. Intereses	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gtos. Depreciación	\$636.58	\$636.58	\$636.58	\$636.58	\$636.58
Gtos. Amortización	\$23.50	\$23.50	\$23.50	\$23.50	\$23.50
Gtos Generales	\$660.08	\$660.08	\$660.08	\$660.08	\$660.08
Utilidad Operacional	\$2,254.38	\$3,322.74	\$4,431.17	\$5,581.16	\$6,774.28
15% Trabajadores	\$338.16	\$498.41	\$664.68	\$837.17	\$1,016.14
25% Impuestos	\$563.59	\$830.69	\$1,107.79	\$1,395.29	\$1,693.57
Utilidad Neta	\$1,352.63	\$1,993.65	\$2,658.70	\$3,348.70	\$4,064.57

Este Estado Financiero reflejará cada uno de los movimientos y los valores con los que contará en la ejecución del proyecto el cual nos indica que se posee utilidad en cada uno de los periodos contables ya que el nivel de ingresos supera los costos establecido como lo pudimos observar en el Estado de Perdidas y Ganancias, al mismo tiempo vemos que poseemos activos fijos los cuales nos refleja lo que posee el proyecto y los pagos que se han dado en proceso del proyecto así como el patrimonio el mismo que no ha tenido ninguna reinversión u otra alteración.

**BALANCE GENERAL
INVENTORY FAST S.A.**

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ACTIVOS CIRCULANTE					
Efectivo	4,429.35	6,083.08	9,401.86	11,701.04	17,728.05
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTE	4,429.35	6,083.08	9,401.86	11,701.04	17,728.05
ACTIVOS FIJOS					
Equipos de Oficina	688.48	626.52	564.55	502.59	440.63
(-) Deprec. Equipos de Oficina	-61.96	-61.96	-61.96	-61.96	-61.96
Total de Equipos de Oficina	626.52	564.55	502.59	440.63	378.66
Muebles de Oficina	686.00	624.26	562.52	500.78	439.04
(-) Deprec. Muebles de Oficina	-61.74	-61.74	-61.74	-61.74	-61.74
Total de Muebles de Oficina	624.26	562.52	500.78	439.04	377.30
Equipos de computación	1,709.60	1,196.72	2,393.44	1,880.56	1,367.68
(-) Deprec. Equipos de computación	-512.88	-512.88	-512.88	-512.88	-512.88
Total de Equipos de Computación	1,196.72	683.84	1,880.56	1,367.68	854.80
TOTAL ACTIVOS FIJOS	2,447.50	1,810.91	2,883.93	2,247.35	1,610.76
ACTIVOS DIFERIDOS					
Constituc. Sociedad	235.00	211.50	188.00	164.50	141.00
(-) Amortización	-23.50	-23.50	-23.50	-23.50	-23.50
Total de Activos Diferidos	211.50	188.00	164.50	141.00	117.50
Total Activos	<i>7,088.34</i>	<i>8,081.99</i>	<i>12,450.29</i>	<i>14,089.39</i>	<i>19,456.32</i>
PASIVOS					
Cuentas por Pagar	1,000.00		1,709.60		
TOTAL DE PASIVOS	1,000.00	0.00	1,709.60	0.00	0.00
PATRIMONIO					
Capital	4,735.72	4,735.72	4,735.72	4,735.72	6,038.07
Utilidad Acumuladas		1,352.63	3,346.27	6,004.97	9,353.67
Utilidad del Ejercicio	1,352.63	1,993.65	2,658.70	3,348.70	4,064.57
Total Patrimonio	6,088.34	8,081.99	10,740.69	14,089.39	19,456.32
Total Pasivos y Patrimonio	<i>7,088.34</i>	<i>8,081.99</i>	<i>12,450.29</i>	<i>14,089.39</i>	<i>19,456.32</i>

VALORACION DE PERIODO DE RECUPERACION:

AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	VALOR ACTUAL	PERIODO DE RECUPERAC. DESCONTADO	PERIODO DE RECUPERAC.
0	-8054.797927			
1	2012.709581	1797.062126	1797.062126	
2	2653.728383	2115.536019	3912.598146	
3	3318.785389	2362.245887	6274.844032	2.5
4	4008.782033	2547.653454		
5	8262.727479	4688.493473		

Como se puede observar para este proyecto solo se necesitara 2 años 5 meses para recuperar la inversion efectuada.

Analisis de Sensibilidad.

Para la evaluación de este proyecto se determinaron variables que influyen en los criterios de los resultados pronosticado ya que en ellos se podrá reflejar cuan sensible es, a medida que sufren variaciones dentro de los parametros establecidos de carácter economico como podemos observar en el cuadro adjunto se han considerado primeramente los precios disminuyendo porcentualmente en donde se puede observar que en un 7% el nivel nivel de sensibilidad no es viable.

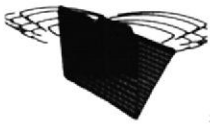
Se considero tambien el Aumento en los costos para analizar asi hasta que grado se podria dar un incremento en los mismo: como se detalla en el cuadro 2 adjunto.

Cuadro 1

VARIACION VTAS.	PRECIOS	VAN	TIR	CONCLUSIONES
	25	2438.74	31%	Con este nivel de PRECIOS la TIR es del 31%,demostrando asi la rentabilidad y viabilidad del proyecto.
1%	24.75	1873.26	29%	Al considerar una disminucion del 1% en los precios podemos observar queel proyecto sigue siendo rentable y viable ya que posee un TIR del 29%.
5%	22.50	2438.74	7%	Si se disminuye un 5% al precio vemos que el TIR es el 7 % es asi que la rentabilidad del proyecto se va a ver afectada.
7%	21.5	-5478.02	-4%	Con la disminucion del 7% del TIR queda demostrado que el proyecto no es rentable ya que se posee un VAN negativo.

Cuadro 2

VARIACION VTAS.	COSTOS	VAN	TIR	CONCLUSIONES
	28043.29	2438.744	31%	Con una TIR del 31% el proyecto es totalmente rentable.
1%	28323.72	1944.93	29%	Al aumentar los costos nos indica que tenemos un TIR del 29% el cual es rentable para el proyecto
5%	29165.02	463.51	23%	Si nuestro TIR disminuye al 21% es debido a que los costos aumentan en un 5% .
7%	30006.32	-1017.92	16%	El proyecto es viable aunque la TIR disminuye a un 16% .



Conclusiones:

- El modelo a seguir es el de aquellas Empresas exitosas en el ámbito mundial, que han optado por el cambio del pensamiento tradicional al pensamiento sistémico, y han adoptado ideas innovadoras como su sistema de servicios, han llegado fácilmente a la meta, y hoy gozan de gran reconocimiento internacional, ese sería el sistema que se adoptaría para llegar a ser una empresa Exitosa el cual es uno de sus Objetivos y así poder cubrir tanto con las necesidades de los consumidores, empleados y la propia del proyecto.

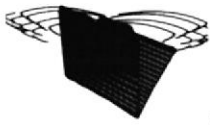
Como hemos observado cada uno de los capítulos de este proyecto son de fundamental importancia para el arranque y aumento de la demanda del servicio, No obstante también se deberán considerar factores externos que se podrán ocasionar en el transcurso del periodo del proyecto para lo cual deberemos ir ajustándonos a dichos cambios para no quedarnos afuera de este mercado que se muestra competitivo.

Cabe Indicar que el fin no será tan solo obtener una Utilidad económica tanto para la Empresa como para los Consumidores, sino también el hacer que el equipo de Trabajo sea aquel que lea un libro de su disciplina, o realice algún curso, investigue sobre nuevas técnicas o herramientas usadas por algún compañero, intentado pensar como mejorar los procesos diarios o incluso la futura posibilidad de emprender un negocio... y logre reflexionar un poquito si no se puede estar quedando fuera de juego....

Recomendaciones:

En este proyecto hemos podido observar que es muy importante que el servicio que se ofrece sea realizado por profesionales capacitados que conozcan cada uno de los productos que se va a contar, ya que se está ofreciendo un servicio independiente, confiable y eficaz, es por esto que se necesitara contratar personal calificado.

Para efectos de minimizar los costos, a los operarios solo se los contratara por horas según los contratos que se lograren efectuar ya que se contara con un supervisor de



Inventory Faster

Hacemos el Trabajo por usted

planta que será el que entrenara a los operarios en el momento de efectuar las tomas de inventario.

Según el análisis financiero realizado no será necesario adquirir prestamos con instituciones financieras ya que la inversión a efectuar económicamente no es altamente representativa y significaría menos conveniente efectuar un préstamo ya que la misma acarrearía intereses y otros factores de endeudamiento que no son necesarios para este proyecto.

Bibliografía:

Administración y Estrategia “Ed. Macchi”

Preparación y Evaluación de Proyectos, Nasir y Reinaldo Sapag Chain

Estadísticas: Super Intendencia de Compañías

Banco Central del Ecuador

Revista Vanguardia

Firma Auditora Salvador Aure

A N E X O S



ENCUESTA DE CALIFICACIÓN

Según la Muestra para determinar la proyección de la demanda se tomo el 50% de la misma es decir que se efectuó encuestas a 155 empresas para determinar el grado de aceptación del servicio , otros factores a utilizar (frecuencias, precios, etc.) a continuación veremos de los 155 encuestado el 100% de los mismos:

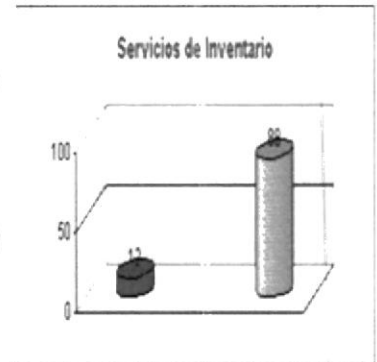
Su compañía posee Servicios de Inventarios Adicionales (Contrata Cias. Para efectuar el conteo)

SI

12

NO

88



Porque?

No, lo efectúan los mismos empleados , no se lleva un control adecuado etc.

Si su respuesta fue no ¿ Como considera que se maneja el inventario en su empresa?

EXCELENTE

9

BUENO

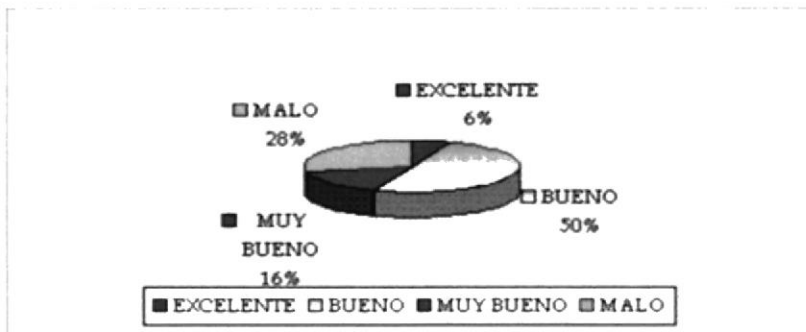
77

MUY BUENO

25

MALO

43

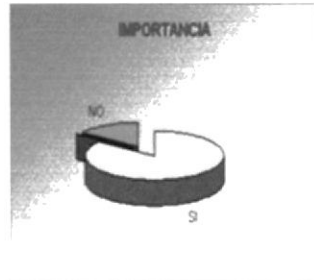




Si Considera UD. Que el inventario es de mucha Importancia para su empresa Estaría dispuesto a contratar servicios Adicionales que efectúen este conteo?

SI

NO



Si se ofreciera la oportunidad de que otra empresa maneje el servicio de inventario De su empresa con que cualidades le gustaría que contara'

Califique del 1 al 5 siendo 1 el mas importante y 5 el menos importante

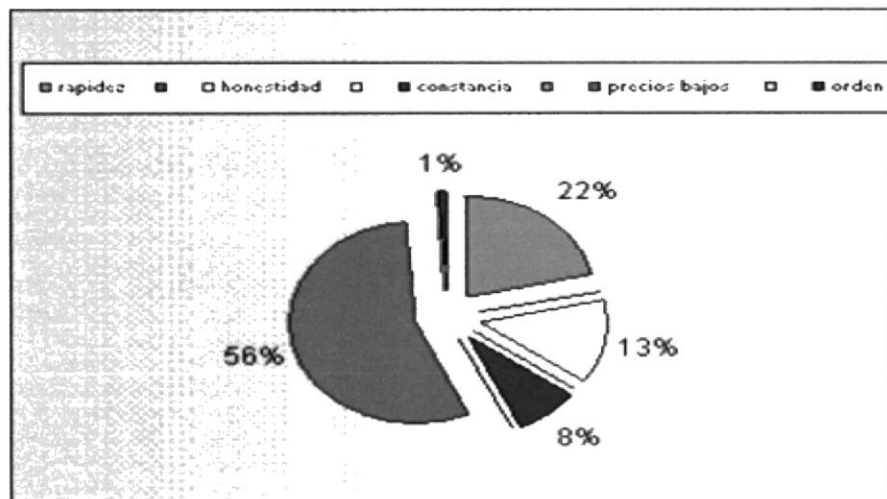
Rapidez

Honestidad

Constancia

precios bajos

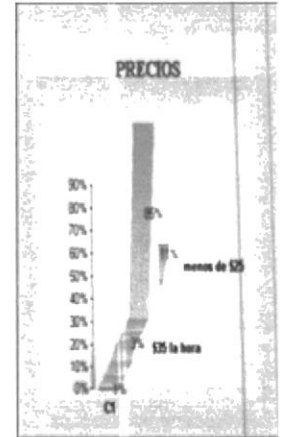
Orden





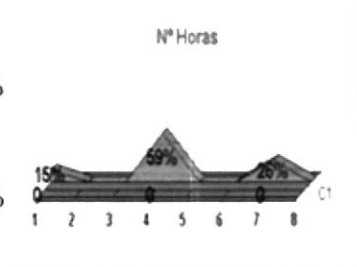
Cuanto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

menos de \$25	11%
\$ 25 la hora	85%
\$35 la hora	3%
\$45 la hora	1%



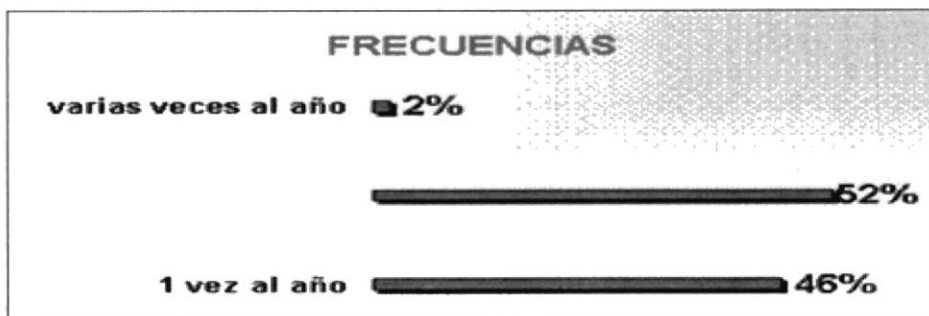
En Cuantas horas estima que se realizaría una toma de inventario en su compañía?

de 1 a 6 Horas	15%
de 7 a 9 Horas	59%
de 10 en Adelante	26%



Con cuanta frecuencia realiza toma de Inventarios anualmente?

1 vez al año	46%
2 veces al año	52%
varias veces al año	2%





Tamaño 1

**INVENTORY FASTER
PRESUPUESTO DE GASTOS ANUALES.**

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Gerente General	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Asistente Gerencia - Contadora	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Supervisor	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Total de Gastos Administrativos	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00
GASTOS DE OPERACIÓN					
Agua	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Luz	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
Teléfono	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Arriendos	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Total Gastos Operacionales	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00	3,480.00
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Gastos Varios	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Total de Gastos de Ventas	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	17,280.00	17,280.00	17,280.00	17,280.00	17,280.00

0.58

Costos Variables:

4 Operarios * horas (2.5)	3840.00	4107.10	4384.20	4671.70	4970.00
----------------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Gastos Fijos Mensuales	
Agua	\$ 20.00
Luz	\$ 45.00
Teléfono	\$ 25.00
Arriendos	\$ 200.00
Publicidad	\$ 50.00
Gastos Varios	\$ 50.00
Gerente General	\$ 500.00
Asistente Gerencia - Contadora	\$ 250.00
Supervisor	\$ 300.00
Total	\$ 1,440.00
Gastos Variables Mensuales	
Operarios * horas (2.5)	\$ 247.86
Total	\$ 247.86
Costo Total Mensual	\$ 1,687.86 mensual

2486.28

Produccion Efectiva	1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año
	768.00	821.42	876.84	934.34	994.00

horas trabajadas dte. Año

Costos Variables:

1 Operarios * horas (2.5)	1920.00	2053.55	2192.10	2335.85	2485.00
----------------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

1 Operario efectua 64 Mensuales 768.00 768.00 768.00 768.00 768.00

Numero de Operarios a Utilizar 1.00 1.07 1.1 1 1



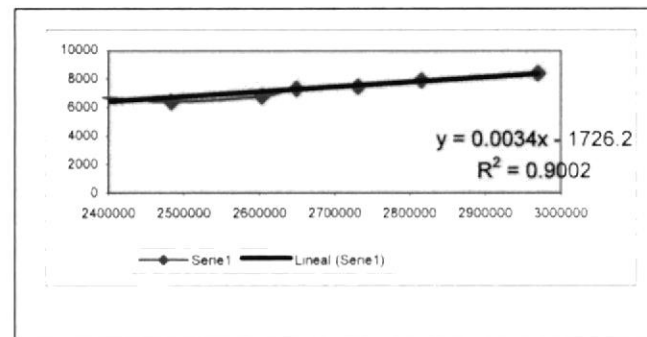
Anexo 2.

Análisis de la Demanda según las variables del PIB y del número de compañías Comerciales que existen en la ciudad de Guayaquil

Cuadro Explicativo de la Demanda Histórica en base a las Variables antes mencionadas:

Años	Activas	Pequeñas y Medianas	Comerciales	PIB	Tamaño Mercado
2000	19903	19506	32.99%	2483362	6435.0294
2001	21025	20628	32.99%	2603057	6805.1772
2002	22609	22212	32.99%	2648775	7327.7388
2003	23069	22672	32.99%	2730615	7479.4928
2004	24384	23987	32.99%	2815176	7913.3113
2005	25873	25476	32.99%	2969288	8404.5324
			Coefficiente de Correlación		0.98677299

En Base a las variables establecidas se obtuvo la demanda para los próximos 5 años en los cuales se Ejecutara el proyecto según este estudio, la demanda no será constante.



Variables		
Años	PIB	Tamaño Mercado
2000	2483362	6435.029
2001	2603057	6805.177
2002	2648775	7327.738
2003	2730615	7479.492
2004	2815176	7913.311
2005	2969288	8404.532
2006	3080636.3	8747.9634
2007	3196160.16	9140.7445
2008	3316016.17	9548.2549
2009	3440366.77	9971.0470
2010	3569380.53	10409.693
	0.9487887	



Anexo 4

INVENTORY FASTER

Fración de Mercado

	1 er Trimestre			2do Trimestre			3 er Trimestre			4 to Trimestre			1. Año	2. Año	3. Año	4. Año	5. A
	1er. Mes	2do. Mes	3er. Mes	1er. Mes	2do. Mes	3er. Mes	1er. Mes	2do. Mes	3er. Mes	1er. Mes	2do. Mes	3er. Mes					
Mercado Total Unid. Monetarias	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	247,858.96	2,974,307.56	3,107,853.15	3,246,406.69	3,390,155.99	3,53
Fración del Mercado	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Volumen estimado de Vías.	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 2,478.59	\$ 29,743.08	\$ 31,078.53	\$ 32,464.07	\$ 33,901.56	\$ 3

Antecedentes

Según datos de la Super Intendencia de Compañía Existentes:

Actividad Económica : Comerciales

Guayaquil

62315

25873

36272

170

62315

Numero de Compañías:

Activas

Inactivas , Disueltas, Liquidadas, Canceladas

Bajo Control de la Súper de Bancos

Activas	Pequeñas y Medianas	Comerciales	Tamaño Mercado
25873	25476	32,999%	8404,5324