

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



“CREACIÓN DE EMPRESA QUE OFRECERA SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN Y ASESORÍA CONTABLE – FINANCIERA A MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE BABAHOYO”.

Tesis de Grado

Previa la obtención del Título de:

Ingeniera Comercial y Empresarial

Presentado por:

Karem Alejandra Bajaña Bastidas

Priscila Margarita Medina López

Tatiana Paola Carpio Ochoa

DIRECTOR

Ing. Ivonne Moreno Aguí, M.Sc.

Guayaquil-Ecuador

2011

DEDICATORIA

Es mi deseo como sencillo gesto de agradecimiento, dedicarles mi Tesis de Grado, en primera instancia a mis padres y hermano, quienes permanentemente me apoyaron con espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr las metas y objetivos propuestos

Karem Bajaña Bastidas

Dedico este trabajo a mis padres Cristóbal y Dolores, quienes me dieron la vida y porque gracias a ellos estoy aquí, mis hermanos y a toda mi familia quienes me dieron el apoyo para iniciar mi carrera y quienes han estado todos los días de su vida alentándome para que siga adelante, incluso en los momentos de mayor dificultad.

Priscila Medina López

Dedico este proyecto a mis padres y hermanas porque siempre me han brindado su amor y me han dado aliento para seguir adelante, a mis amigas y compañeras Priscila y Karem por compartir todos estos años, brindándome su amistad y por el apoyo recibido, a mi esposo quien con su amor se convirtió en un pilar fundamental para culminar este proyecto y a mi pequeña hija que me dio las fuerzas para conseguir hoy este objetivo.

Tatiana Carpio Ochoa

AGRADECIMIENTO

Gracias a **Dios** por haberme dado la oportunidad de seguir viviendo, y por guiarme en todo momento de mi vida.

A mis padres, que siempre me han dado su apoyo incondicional y a quienes debo este triunfo profesional, por todo su trabajo y dedicación para darme una formación académica. De ellos es este triunfo y para ellos es todo mi agradecimiento.

A mi hermano, para que también continúe superándose y a toda mi familia

A todos mis amigos, amigas y todas aquellas personas que han sido importantes para mi durante todo este tiempo. A todos mis profesores que aportaron a mi formación. Para quienes me enseñaron más que el saber científico, a quienes me enseñaron a ser lo que no se aprende en salón de clase y a compartir el conocimiento con los demás.

A mis amigas y compañeras de tesis Tatiana y Priscila y en especial a mi amigo Danny que fueron de gran apoyo durante toda mi carrera universitaria y me ayudaron a salir adelante para la culminación del trabajo y a mi directora de tesis, Ingeniera Ivonne Moreno Agui por su confianza y apoyo en nuestra investigación.

Karem Bajaña Bastidas

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primeramente a Dios por haber guiado mi camino, por ayudarme a obtener uno de los mas grandes anhelos de mi vida.

Agradezco a mis padres Cristóbal y Dolores, por haberme apoyado y guiado en mi etapa universitaria, agradezco a mis hermanos y a toda mi familia quienes me dieron el apoyo para continuar mis estudios y quienes han estado todos los días de su vida alentándome para que siga adelante, incluso en los momentos de mayor dificultad.

A mis amigas Tatiana y Karem, porque gracias a ellas no hubiese estado aquí, por su apoyo incondicional, por toda su generosidad, por su paciencia, por ayudarme y apoyarme aun en los momentos más difíciles.

Por último agradezco a mis profesores de quienes he recibido clases y los conocimientos para poder realizarme como profesional y de manera muy especial a la Ing. Ivonne Moreno Aguí quien ha sido mi directora de tesis.

Priscila Medina López

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme permitido lograr mis objetivos y darme fortaleza para seguir adelante, a mis padres Teodoro y Carmen por su apoyo moral, psicológico y económico en todo momento de mi vida, a mis hermanas quienes con su ejemplo me han alentado a seguir adelante.

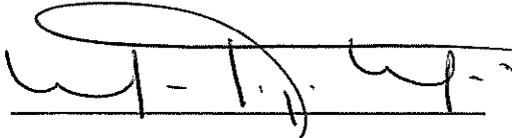
A mis maestros por el tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional, a la directora del proyecto Ing. Ivonne Moreno Agui por su apoyo en la culminación de mi carrera.

A mis compañeras y amigas por el equipo formado desde los inicios de la carrera.

A mi esposo por apoyarme y a todos los que han influido directa o indirectamente cultivando mis conocimientos día a día

Tatiana Carpio Ochoa

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Ing. Oscar Mendez Macías, M.Sc.

Presidente Tribunal



Ing. Ivonne Moreno Aguí, M.Sc.

Director del Proyecto



CIB-ESPOL

DECLARACIÓN EXPRESA

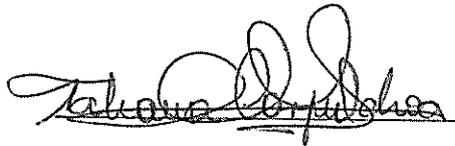
“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



Karem Bajaña Bastidas



Priscila Medina López



Tatiana Carpio Ochoa

INDICE GENERAL

Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Tribunal de Sustentación.....	VI
Declaración Expresa	VII
Indice General.....	VIII
Indice Figuras.....	XIII
Indice Graficos	XIV
Indice Tablas.....	XV
Capitulo I.....	18
1.1 Introduccion.....	18
1.2 Justificacion.....	19
1.3 Situacion Actual del Entorno.....	20
1.3.1 Situación Económica Mundial, Regional.....	20
1.3.2 Situación Económica Local.....	22
1.4 Problema y Oportunidades	23
1.5 Características del Servicio	24
1.6 Alcance	26
1.7 Objetivos	26
1.7.1 Objetivo General	26
1.7.2 Objetivos Específicos	27
Capitulo II.....	28
2.1 Estudio Organizacional.....	28

2.1.1 La Empresa	28
2.1.2 Mision.....	29
2.1.3 Vision.....	29
2.1.4 Establecimiento del Logo de la Empresa.....	30
2.1.5 Valores Empresariales	31
2.1.6 Organigrama.....	32
2.1.6.1 Perfil Funcional de los Departamentos	32
2.1.7 Factores Organizacionales	35
2.1.8 Politicas Organizacionales.....	37
2.2 Estudio de Mercado.....	37
2.2.1 Proposito y Definicion de la Investigacion de Mercado.....	38
2.2.1.1Objetivos.....	38
2.2.1.2 Preguntas que la Investigacion debe Contestar	39
2.2.1.3 Hipotesis de la Investigacion.....	39
2.2.1.4 Diseño de la Investigacion y Fuentes de Informacion.....	39
2.2.2 Diseño de la Muestra	40
2.2.3 Analisis e Interpretacion de la Encuesta Realizada.	42
2.3 Plan de Marketing	53
2.3.1 Ciclo de Vida del Servicio	54
2.3.2 Objetivos del Plan de Marketing	55
2.3.2.1 Objetivos Financieros.....	55
2.3.2.2 Objetivos de Mercadotecnia.....	55
2.3.3 Matriz BCG (Boston Consulting Group)	55
2.3.4 Matriz FCB o Matriz de Implicacion	58

2.3.5	Análisis FODA del Proyecto	60
2.3.6	Mercado Meta	61
2.3.6.1	Macro-Segmentacion	63
2.3.6.2	Micro-Segmentación	64
2.3.7	Estrategia de Posicionamiento.....	65
2.3.8	Fuerzas Competitivas.....	65
2.3.9	Marketing Mix.....	67
2.4	Estudio Tecnico.....	69
2.4.1	Proceso de Servicio.....	70
2.4.2	Requerimiento de Materiales para la Implementacion.....	70
2.4.3	Inversion en Activos Intangibles.....	71
2.4.4	Requerimiento del Recurso Humano	72
2.4.5	Aspectos Ambientales.....	74
2.4.5.1	Requisitos para pertenecer a la Camara de Comercio de Babahoyo	74
2.4.5.2	Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos para locales comerciales	74
2.4.5.3	Requisitos de Perrmiso Municipal	75
2.4.6	Aspectos Legales.....	75
2.4.7	Estudio de Localizacion	82
2.4.7.1	Localizacion.....	82
2.4.7.2	Metodo Cualitativo por Puntos	83
2.4.7.3	Metodo de Maximizacion del Valor Actual Neto	87
2.4.7.4	Metodo de la Demanda y las Areas de Influencia	87

2.4.8 Plano de las Instalaciones.....	87
Capitulo III.....	89
3.1 Estudio Financiero.....	89
3.1.1 Inversión	89
3.1.1.1 Inversiones Previas a la Puesta en Marcha	90
3.1.2 Activos Fijos	90
3.1.3 Activos Intangibles.....	92
3.1.4 Capital de Trabajo	92
3.1.4.1 Método Contable	93
3.1.4.2 Método del Periodo de Desfase	93
3.1.4.3 Método del Déficit Acumulado Maximo.....	94
3.1.5 Estructura de Financiamiento.....	95
3.1.6 Estado de Situación Financiera	97
3.1.7 Presupuesto de Ingresos	98
3.1.8 Gastos.....	98
3.1.8.1 Gastos Operativos.....	99
3.1.9 Valor de Desecho	101
3.1.10 Estados de Resultado Integral.....	102
3.1.11 Flujo de Caja	103
3.1.11.1 Flujo de Caja de Inversionista.....	104
3.1.11.2 Flujo de Caja del Proyecto	106
3.1.12 Calculo de la TMAR	107
3.1.11.1 Rentabilidad de Exigencia por el Accionista	107

3.1.12.2 Rentabilidad Exigida por el Inversionista.....	108
3.1.13 Calculo de la TIR	109
3.1.13.1 Calculo de la TIR con deuda.....	109
3.1.13.2 Calculo de la TIR sin deuda	110
3.1.14 Payback	111
3.1.15 Análisis de Sensibilidad	112
3.1.16 Punto de Equilibrio	114
Conclusiones.....	117
Recomendaciones.....	118
Bibliografía	119
Anexos	120

INDICE FIGURAS

Capítulo II

Figura 2.1 Logo de la Empresa	30
Figura 2.2 Matriz BCG	56
Figura 2.3 Local A	84
Figura 2.4 Local B	85
Figura 2.5 Local C	86

INDICE DE GRAFICOS

Capítulo II

Grafico 2.1 Estudio Organizacional	43
Grafico 2.2 Nivel de Estudios	43
Grafico 2.3 Tipo de Negocio	44
Grafico 2.4 Motivo por el que inicio negoico	45
Grafico 2.5 Problema en el manejo del negocio	46
Grafico 2.6 Principal problema que afecta su empresa	47
Grafico 2.7 crisis economica	48
Grafico 2.8 Cuenta con un Sist. Registro contable	49
Grafico 2.9 como realiza un inversion.....	50
Grafico 2.10 servicios d administracion y asesoria contable.....	51
Grafico 2.11 Motivo por el que no aceptaria el servicio	52
Grafico 2.12 Ciclo de vida de la empresa	54
Grafico 2.13 Matriz de Implicacion	549
Grafico 2.14 Fuerzas competitivas- Michael Porter	654
Grafico 2.15 Plano de las Instalaciones.....	88

INDICE DE TABLAS

Capítulo II

Tabla 2.1 Pregunta 1 - Encuesta	43
Tabla 2.2 Pregunta 2 - Encuesta	44
Tabla 2.3 Pregunta 3 - Encuesta	45
Tabla 2.4 Pregunta 4 - Encuesta	46
Tabla 2.5 Pregunta 5 - Encuesta	47
Tabla 2.6 Pregunta 6 - Encuesta	48
Tabla 2.7 Pregunta 7 - Encuesta	49
Tabla 2.8 Pregunta 8 - Encuesta	50
Tabla 2.9 Pregunta 9 - Encuesta	51
Tabla 2.10 Pregunta 10 - Encuesta	52
Tabla 2.11 Material de Implementacion.....	71
Tabla 2.12 Localizacion Metodo cualitativo por puntos.....	83

Capitulo III

Tabla 3.1 Inversion en activos fijos.....	91
Tabla 3.2 Inversion en Activos Intangibles	92

Tabla 3.3 Deficit Maximo Acumulado	94
Tabla 3.4 Inversión del Negocio	95
Tabla 3.5 Porcentaje de Apalancamiento	95
Tabla 3.6 Estructura de Financiamiento	96
Tabla 3.7 Detalle del prestamo.....	96
Tabla 3.8 Tabla de Amortizacion	96
Tabla 3.9 Estado de Situacion Financiera	97
Tabla 3.10 Servicios Proyectados de Venta Anuales	98
Tabla 3.11 Ingresos Proyectados por Servicios Anuales.....	98
Tabla 3.12 Gastos Operacionales Proyectados.....	99
Tabla 3.13 Rol de Pagos.....	100
Tabla 3.14 Detalle de Depreciación y Amortización.....	100
Tabla 3.15 Valor de Desecho	102
Tabla 3.16 Estado de resultados integral	103
Tabla 3.17 Flujo de Caja del Inversionista.....	105
Tabla 3.18 Flujo de Caja del Proyecto.....	106
Tabla 3.19 Datos para calcular K_e	107
Tabla 3.20 Datos para calcular K_o	108
Tabla 3.21 Detalle TIR con Deuda	110
Tabla 3.22 Detalle TIR sin Deuda.....	110
Tabla 3.23 Payback Simple.....	111
Tabla 3.24 Payback Descontado.....	112
Tabla 3.25 Análisis de Sensibilidad respecto a Ingresos.....	113
Tabla 3.26 Análisis Sensibilidad respecto a Costos	113
Tabla 3.27 Costos Fijos.....	114

Tabla 3.28 Costos Variables	115
Tabla 3.29 Margen Bruto.....	115
Tabla 3.30 Punto de Equilibrio.....	116

CAPITULO 1

1.1 INTRODUCCION

La base de toda empresa es una eficiente administración estratégica compaginada con la productividad derivándose de esta manera la importancia del manejo adecuado de un proceso administrativo estratégico organizacional, por lo tanto este manejo permite mantener un control eficiente de las actividades y conocer el incremento del rendimiento de la productividad de la empresa.

Desde muchos años atrás se ha incrementado el número de microempresas en nuestro país, pese a las dificultades que se han generado tales como la falta de empleo, crisis económica, entre otros, muchas de estas han tenido que depositar su confianza a expertos para que les brinden asesoría administrativa, contable y financiera, sin embargo esto no garantiza que estos sean adecuadamente eficientes debido a la falta de actualización de sus conocimientos.

A medida que avanza el tiempo surgen nuevas leyes, reglamentos, normas por las cuales existe la obligación de actualizarse constantemente para poder resolver cualquier problema financiero. Por lo general en Babahoyo los microempresarios son personas con pocos conocimientos administrativos debido a que no cuentan con estudios superiores y el éxito de sus negocios se debe al gran nivel intuitivo que logran desarrollar. En dicha ciudad no existe una empresa que se dedique a brindar SERVICIO DE ADMINISTRACION Y ASESORIA CONTABLE Y FINANCIERA A MICROEMPRESAS, es por eso que nuestra empresa va dirigida a satisfacer con excelencia y calidad los intereses y necesidades de los clientes.

SERCONFI ofertara un servicio de calidad, la tarea principal de esta empresa será analizar adecuadamente el entorno en el que se desenvuelve el usuario, así como también tener conocimiento de cuáles son las áreas en las que el microempresario necesita mayor refuerzo al momento de realizar una inversión. Lo que planteamos es una empresa que tenga la capacidad de administrar varias microempresas y a la vez capacitar a los microempresarios para que en un tiempo adecuado adquieran los conocimientos necesarios y así puedan dirigir mejor su negocio, cartera de clientes, inversiones, finanzas, recurso humano, etc.; de forma satisfactoria y legal.

1.2 JUSTIFICACION

La evolución de la tecnología surge de manera acelerada, nos brinda la oportunidad de fomentar el desarrollo empresarial favoreciendo básicamente la creación de nuevas fuentes de trabajo. Desde que se inició la era de la globalización surgieron necesidades en las empresas que es de

reestructuración completa, esto conlleva a que se realice un proceso de reingeniería administrativa, estratégica y organizacional que mejore tanto su productividad, el marketing, sus recursos humanos, físicos y económicos. Con la aplicación de una correcta administración como lo es la planificación, organización dirección y control permitirá su desarrollo en el mundo de los negocios esto produce la posibilidad de incrementar el posicionamiento de la empresa en el mercado en donde se están desarrollando. La importancia de un proceso administrativo estratégico organizacional consiste en el objetivo primordial de las empresas de obtener rentabilidad.

La obtención de la rentabilidad radica en gran parte, según el funcionamiento la productividad y administración de la empresa, ya que es la fuente para sobresalir en el mercado e incorporar nuevos clientes. El desarrollo de un proceso administrativo y contable permite que se analice tanto los puntos débiles y sus fortalezas con el fin de mejorar la productividad y rentabilidad. La aplicación de este proyecto servirá para implementar la empresa SERCONFI y de ejemplo para otras organizaciones comerciales que buscan desarrollarse en diferentes mercados a nivel local y nacional.

1.3 SITUACION ACTUAL DEL ENTORNO

1.3.1 SITUACIÓN ECONOMICA MUNDIAL, REGIONAL.

El crecimiento económico a nivel mundial con la globalización ha incrementado en grandes porcentajes. Según datos del Fondo Monetario Internacional, todos los países desarrollados y muchos de los que se encuentran en vías de desarrollo, han experimentado un crecimiento sostenido de sus economías, lo que está permitiendo la incorporación de cientos de

millones de habitantes a las economías modernas dando así un mejor resultado para el crecimiento económico de las habitantes.

Las oportunidades de negocio son de menor calidad en las empresas latinas, contrario al caso de los distritos industriales de Italia o del Este de Asia donde la articulación con otras firmas para ofrecer bienes diferenciados es una fuente importante de oportunidades para el nacimiento y el desarrollo de nuevas empresas.

Las condiciones del entorno de negocios para crear o gestionar empresas, son percibidas como más desfavorables por los emprendedores latinoamericanos que por los asiáticos o europeos. Los trámites relacionados con el inicio de la actividad o el peso de la carga impositiva son vistos como barreras significativas para su desarrollo. El financiamiento es otra dificultad. Los potenciales empresarios se ven obligados a recurrir a fuentes de financiación informales o recursos propios, trayendo esto consecuencias negativas más graves en el caso de las empresas latinoamericanas, que de forma más acusada que en los demás países, se vieron obligados a lanzar su empresa con un tamaño inferior al originalmente planeado, a iniciar su actividad con algún retraso o a reducir el nivel tecnológico de los proyectos.

En América Latina se estimula básicamente el tipo de producción primaria, es decir, la mayoría de las economías se sustentan de la tierra. El desafío para Latinoamérica de reestructurar su base industrial e invertir en la tecnología necesaria para lograr un valor añadido en bienes y servicios que sea competitivo. Una de las prioridades para estos países es obtener un crecimiento económico estable y combinar el crecimiento y la inversión para reducir la pobreza; reformar los sectores financieros para profundizar sus mercados de capital y mejorar el acceso al crédito

1.3.2 SITUACION ECONOMICA LOCAL

La economía de Ecuador, constituye un factor muy importante al momento de poner en práctica este proyecto, para analizarnos a nosotros mismos y tener una visión más completa del enlace internacional que se vive, en un mundo que se integra y que cambia rápidamente.

La provincia en su historia y en su difícil entorno financiero tanto interno como externo, la crisis y recesión económica hacen que las empresas busquen mecanismos que les permita crecer, mantenerse en el mercado y llegar más al cliente, conociendo la realidad del país, nuestra empresa de servicio aportará a la comunidad, ofreciendo un servicio competitivo que esté al alcance de los cliente.

En la ciudad de Babahoyo existen nuevas microempresas las cuales no son administradas con las leyes y seguimientos adecuados, esto se debe a la falta de conocimiento por parte de los dueños de las mismas, puesto que por diferentes motivos no han podido tener una educación de nivel medio - alto por tanto no están preparados para realizar inversiones con buena rentabilidad.

Babahoyo no cuenta con negocios que se dedican a brindar este servicio; algunos dan un servicio complementario como por ejemplo de llevar la contabilidad pero no de administrar adecuadamente el capital, adicionalmente que no cuentan con la tecnología, conocimiento adecuado y actualizado lo que para nosotros se convierte en una nueva oportunidad al entrar al mercado , la creación de esta empresa permite brindar nuevas exigencias que el mercado requiere.

El servicio será ofrecido por personal capacitado que realizara en la puerta de cada una de las microempresas para así dar una explicación más profunda del servicio y seguridad al posible cliente. El inicio del funcionamiento de la empresa será realizado por el aporte económico de los socios, luego optaremos por un crédito financiero directo. En cuanto al personal la empresa contrataremos personas capacitadas para poder cumplir los objetivos de la empresa y así brindar un servicio de calidad, con el fin de mantener la excelencia proporcionaremos la capacitación requerida al personal para desarrollar completamente habilidades y aptitudes.

1.4 PROBLEMA Y OPORTUNIDADES

El principal problema al que nos enfrentamos es la disposición que tienen los microempresarios para reestructurar los negocios ya que están acostumbrados a administrar de manera espontánea. La falta de recursos por parte de los empresarios es otro problema pero hoy en día existen varias fuentes de financiamiento que hacen posible la creación de diferentes actividades comerciales. No existe mayor competencia en el mercado debido a que cada microempresa administra su propio negocio y muchas necesitan ayuda de profesionales capacitados en el área administrativa y contable.

Es ahí donde existe la oportunidad de avanzar en el mercado, satisfaciendo de manera continua la demanda de clientes, asesorándoles para obtener mayores ingresos y mejorar el crecimiento económico de los clientes contribuyendo al progreso de la ciudad. El espíritu empresarial juega un papel muy importante en la economía del país, es por esta razón, que nos vemos la oportunidad de crear una empresa que brinde asesoramiento contable y financiero a microempresas que sienten la necesidad de buscar ayuda a

profesionales en actividades comerciales, contables debido a que utilizan la experiencia y creatividad necesaria para sobrellevar un negocio.

SERCONFI proporcionara a los clientes conocimientos para administrar su propia empresa de modo que existen microempresarios que tienen nuevas expectativas y por la ausencia de personal administrativo, se sienten obligados en recurrir a expertos en los que depositan toda su confianza aunque muchas veces no son muy eficientes debido a la falta de conocimiento.

1.5 CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

El servicio ofrece la oportunidad de incrementar los ingresos de forma satisfactoria, controlar gastos y mejorar las inversiones. Un servicio completo que capacite a los microempresarios, ayude a mejorar el producto o servicio que ellos ofertan, que optimice el recurso material, humano y tecnológico que utilizan, disminuya el riesgo de inversión a través de estudios técnicos y de mercado según amerite el caso y eleve la rentabilidad del negocio, eso es lo que ofrece **SERCONFI**.

Ofreceremos el servicio de:

- Presentación de Estados Financieros
- Análisis del entorno en el que se desenvuelven las microempresas.
- Análisis de Rentabilidad
- Control Tributario
- Administración de los Recursos
- Asesoría en Marketing y Publicidad
- Asesoramiento de Inversiones

Los estados financieros nos dan una clara percepción del ciclo en que se encuentran las empresas y son una herramienta básica al momento de tomar decisiones, cumplen un rol importante como producir información relevante y por lo general las microempresas no tienen estos registros; es por ello el fracaso de muchos negocios ya que los gastos son mayores a los ingresos por tal motivo se considera importante tener este tipo de servicio.

Las microempresas no llevan dicho control porque no hay un ente que obligue a presentar periódicamente estos informes y por la falta de conocimiento que tiene los dueños. Muchos microempresarios se ven en la necesidad de expandir sus negocios, y tienen muchas expectativas al momento de hacerlo pero no cuentan con un análisis del entorno para saber si es adecuado hacer la inversión en el producto o servicio que requieren implementar.

Nuestra propuesta es realizar un pequeño análisis del entorno en que se desenvuelven las microempresas para así tener más claro los clientes potenciales de nuestros usuarios como también la competencia a la que se enfrentan y poder obtener excelentes estrategias y mejores objetivos para nuestros clientes con el afán de ofrecer un excelente servicio. Esto nos dirige a realizar un análisis de rentabilidad del negocio ya que los estados financieros reflejan los ingresos, gastos, la utilidad y la situación actualizada de las microempresas pero no nos muestran un grado porcentual de lo que han crecido las empresas internamente con respecto a otras.

1.6 ALCANCE

Nuestro proyecto tiene perspectiva en la expansión a nivel nacional esperando fomentar la buena administración de los negocios y el progreso en la ciudad de Babahoyo y del Ecuador, brindando plazas de trabajo en actividades administrativas y contables con el fin de disminuir la tasa de desempleo.

Se espera satisfacer la demanda que existe por la disposición de un servicio de excelente calidad que permita ofrecer a los microempresarios asesoramiento y administración adecuada para obtener su confianza, una gran cartera de clientes y rentabilidad satisfactoria en un futuro.

1.7 OBJETIVOS

1.7.1 OBJETIVO GENERAL

“Servir de guía a los microempresarios para que administren su propio negocio, logrando un control administrativo y contable en base a los reglamentos estipulados por la ley”.

Nuestro objetivo está vinculado directamente con todos los microempresarios que desean tener una mejor rentabilidad, optimizando los conocimientos que tienen sobre su negocio con el servicio de administración y asesoría que ofrecemos.

1.7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- “Realizar un diagnóstico del entorno que permita establecer las fortalezas y debilidades del mercado potencial”.
Esto nos permitirá saber a que nos proyectamos para entrar en el mercado.
- “Establecer los tipos de servicios que se pueden brindar de acuerdo a las características y necesidades del mercado potencial”.
Para así satisfacer con calidad las peticiones y necesidades del cliente
- “Determinar la inversión y costos iniciales que ocurrirán en el planeamiento de la empresa”.
Determinando nuestro capital para evitar un déficit al momento de emprender la empresa.
- “Establecer el margen adecuado de rentabilidad”.
Esto nos da una idea clara de las posibles ganancias que se obtendrán en un futuro y proyectarnos a la expansión del servicio en otras ciudades.
- “Establecer clientes potenciales a través de entrevistas personales”.
El estudio nos dará una idea clara del enfoque para dirigir nuestro servicio de mejor manera.
- “Satisfacer al cliente entregando un servicio profesional y de buena calidad”.
Esto nos ayuda a mantener al cliente brindando un servicio con las características requeridas y satisfaciendo al cliente.

CAPITULO II

2.1 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.1.1 LA EMPRESA

“**SERCONFI**”, es una organización encargada de dar el servicio de administración y asesoría financiera y contable a microempresas, destinado principalmente al sector micro-empresarial de la ciudad de Babahoyo, estará localizado en la zona central de Babahoyo. Los socios que lo conforman son tres estudiantes de Ingeniería Comercial y Empresarial de la ESPOL, que han detectado la necesidad de implementar este servicio.

La dependencia funcionará como empresa de servicio. Según su tamaño, se clasificará como una empresa pequeña. Encargada de brindar servicios administrativos y contables. Según el origen del capital, será una Compañía Anónima formada por particulares, se registrará por el sistema de pérdidas y ganancias y su finalidad principal será buscar lucro, grandeza, novedad que se

verán reflejadas en el poder y un sentimiento personal de triunfo y reconocimiento por los demás.

La Empresa “**SERCONFI**” basa su estudio organizacional de acuerdo a la teoría de la organización burocrática de **Max Weber**, que señala que la organización debe adoptar ciertas estrategias de diseño para racionalizar las actividades colectivas. Por ello, en el presente estudio se ha considerado relevante detallar cuáles serán las unidades organizativas, los recursos humanos y los planes de trabajo. De esta manera, se puede determinar la estructura organizacional basada en la división del trabajo, departamentalización, esferas de control, que se refiere al número de empleados que un administrador supervisa directamente.

2.1.2 MISION

Ofrecer el servicio personalizado en Administración y Asesoría Contable y Financiera a microempresas, orientando a los clientes para que superen problemas financieros - administrativos de la mejor manera.

2.1.3 VISION

Ser una empresa líder en el mercado nacional que logre expandirse brindando un servicio de calidad y confianza, implementando mejores técnicas en la administración y finanzas.

2.1.4 ESTABLECIMIENTO DEL LOGO DE LA EMRESA

La empresa llevara por nombre SERCONFI (Servicios Contables Financieros) que es un diminutivo de los servicios que se ofrecerán. El slogan seleccionado es “Calidad y compromiso en lo que hacemos” señalando la responsabilidad de ser excelentes con profesionalismo y dejando a nuestros clientes satisfechos permitiendo que confíen en nuestra empresa y continuamente cuenten con el servicio brindado.

Logo de empresa
Figura 2.1



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Los colores utilizados en el logo de la empresa son importantes porque están directamente ligados a la publicidad, el marketing, así tenemos que el color azul refleja que la compañía tiene claridad de ideas, creatividad, serenidad, sabiduría, fe, confianza y estabilidad y el color rojo representa el poder, confianza y una actitud optimista ante los negocios, no usamos mucho el color rojo ya que el uso excesivo puede influir negativamente en la imagen que queremos proyectar mostrándonos impacientes e inconformes.

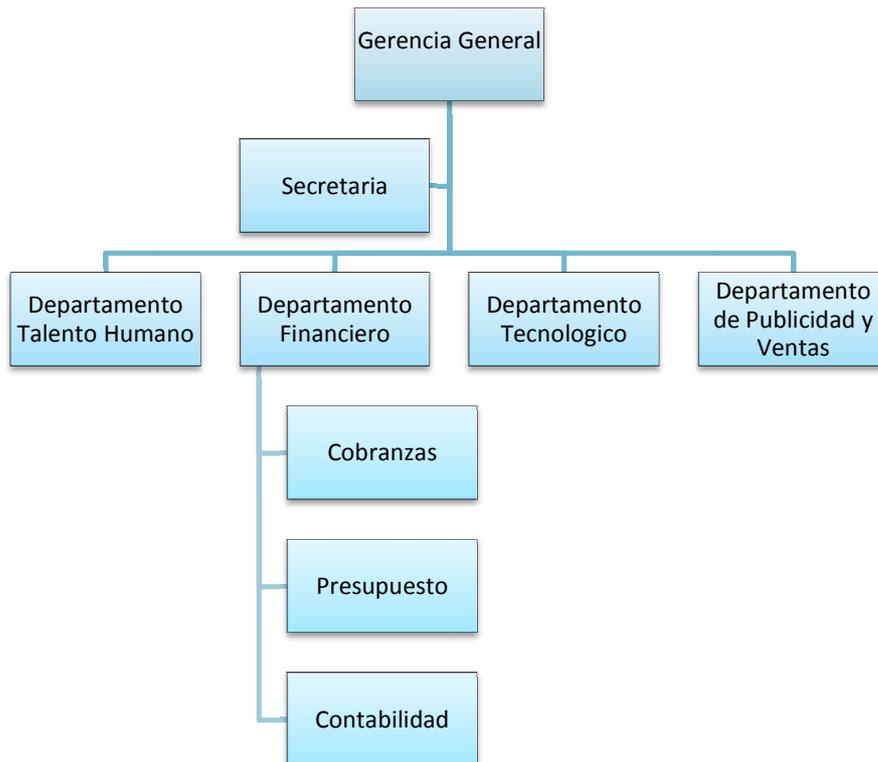
2.1.5 VALORES EMPRESARIALES

Los valores empresariales son un pilar muy importante en toda organización ya que definen y regulan la gestión del personal. El objetivo principal de los valores de SERVICONFI es optimizar el servicio que se ofrece a los clientes, creando un ambiente de fraternidad en la empresa.

- **Honestidad y confidencialidad:** Por la información que maneja la empresa y para crear un ambiente propicio para nuestros clientes estos valores se convierten en una Fortaleza para la organización
- **Trabajo en equipo:** Mantener la mejor comunicación entre los ejecutivos, empleados y clientes; conservando el respeto, la confianza para compartir los conocimientos y experiencia mostrándonos más competitivos.
- **Confianza:** Inspirar seguridad y apoyo a los empleados para crear una estructura estratégica dedicada al servicio.
- **Liderazgo:** ser los principales y basarnos en la especialización de los empleados en las diferentes áreas de trabajo.
- **Eficiencia:** Mantener al personal en capacitación constante para brindar el mejor servicio a nuestros clientes.
- **Responsabilidad Social y Empresarial:** Compromiso de cumplir con nuestras obligaciones de la mejor manera; tomando las mejores decisiones para el personal, clientes y la sociedad en general.

2.1.6 ORGANIGRAMA

**Estructura Organizacional
Grafico 2.1**



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.
Fuente: Robbins, Stephen P. (2004)

2.1.6.1 PERFIL FUNCIONAL DE LOS DEPARTAMENTOS

Gerencia General

Se encuentra el representante de la empresa y la persona encargada de los movimientos legales necesarios. Tiene la facultad de planear y coordinar las actividades del área administrativa y financiera, supervisar el cumplimiento de las normas de la empresa, diseñar un plan estratégico para la organización, y además será el encargado de administrar de la manera más eficiente los

recursos de la empresa velando por el cumplimiento de las disposiciones de la misma.

Secretaria General

Las funciones de la secretaria general serán las siguientes:

- Preparar, transcribir documentos de la Gerencia.
- Recibir y despachar la correspondencia de la Gerencia.
- Obedecer las obligaciones que sean asignadas por su jefe
- Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente para que todos estén informados y desarrollar bien el trabajo asignado.
- Elaborar informes de actividades impuestos por la Gerencia.
- Controlar el ingreso y egreso de oficios, formularios, etc. e ingresarlos al sistema.
- Atender y orientar al público que solicite los servicios de una manera cortés y amable.
- Trabajar en cooperación con los demás.
- Llevar un registro y control de los asuntos y actividades relevantes de los diferentes departamentos que conforman la empresa

Departamento Talento Humano

Departamento encargado de la planeación, organización, desarrollo y coordinación del personal, así como también control de asistencia, es capaz de promover el desempeño eficiente del personal, a la vez que la organización representa el medio que permite a las personas que colaboran en ella alcanzar los objetivos individuales relacionados directa o indirectamente con el trabajo.

Entre sus funciones esenciales podemos destacar las siguientes:

- Ayudar y prestar servicios a la organización, a sus dirigentes, gerentes y empleados.
- Describe las responsabilidades que definen cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe.
- Evaluar el desempeño del personal, promocionando el desarrollo del liderazgo.
- Reclutar al personal idóneo para cada puesto.
- Capacitar y desarrollar programas, cursos y toda actividad que vaya en función del mejoramiento de los conocimientos del personal.
- Brindar ayuda psicológica a sus empleados en función de mantener la armonía entre éstos, además buscar solución a los problemas que se desatan entre estos.
- Estar al día con beneficios de ley de los empleados como el seguro social, horas extras, etc.

Departamento Financiero

El departamento financiero de la empresa se encargara de elegir los proyectos de inversión más adecuados, estudiar el coste de cada una de las fuentes de financiación que utilizará el pago a los empleados, llevará control de las cuentas, etc. Este departamento está constituido por tres áreas:

Cobranza

Es el área encargada del cobro a nuestros clientes por los servicios prestados.

Presupuesto

Proyecta las necesidades que puede tener la empresa, también es el encargado de planear y programar los ingresos y gastos en coordinación con los demás departamentos, las necesidades previsibles de materiales y servicios como suministros de oficina, materiales de construcción, materiales de aseo, formularios, repuestos, servicios varios, inversiones y otros.

Tramita las solicitudes de materiales o de servicios, recibidas de los diferentes departamentos autorizados de la empresa, vela porque las contrataciones administrativas se realicen de la manera más ventajosa para la institución tomando en cuenta en forma simultánea los factores de precio, calidad, cantidad, especificaciones técnicas, plazos de entrega, garantías y cualquier otro pertinente de conformidad con las circunstancias concretas.

Contabilidad

Este lleva el control contable de los estados financieros de la empresa va de la mano con el área de presupuesto para así tener un excelente resultado.

Departamento Tecnológico

Es el encargado del Área de Informática, el mantenimiento y actualización de hardware y software utilizados en la empresa, así como la elaboración de las bases de datos de los clientes y el respaldo de información de la empresa.

2.1.7 FACTORES ORGANIZACIONALES

Dentro de los factores organizacionales tomaremos en cuenta los siguientes:

- La participación de unidades externas al proyecto

- El tamaño de la estructura organizativa
- La tecnología administrativa
- La complejidad de las tareas administrativas.

Participación de unidades externas al proyecto

Las principales unidades externas que debemos incurrir serán:

1. Las relaciones operativas correspondientes a las relaciones que vamos a tener con nuestros clientes, los gastos de publicidad y promoción del servicio.
2. Consideraremos las decisiones internas es decir las relaciones con el personal administrativo y financiero de la empresa.

El tamaño de la estructura organizativa

Obtendremos una estructura ampliamente organizada debido a que el tamaño del proyecto cumple con los niveles jerárquicos y divisiones eficaces.

La Tecnología administrativa

Contaremos con tecnología de buena calidad (Hardware y Software contable) para ofrecer un servicio eficiente y los clientes se sientan seguros del trabajo que realizamos.

La Complejidad de las tareas administrativas

Diseñaremos un plan de trabajo de modo que nuestros empleados puedan trabajar de manera ordenada y capacitándolos constantemente de tal

forma que lleven un control adecuado de la empresa para así tener a nuestros empleados con un nivel de conocimientos netamente altos.

2.1.8 POLITICAS ORGANIZACIONALES

- Mantener la Disciplina con todo el personal
- Aplicar los valores empresariales de la Organización
- Impulsar la calidad y eficacia del servicio al cliente tomando en cuenta los reclamos y anomalías que podría provocar el servicio.
- Los Directores departamentales deberán tener una reunión quincenal para coordinar actividades operativas, presentar informes y resultados de sus funciones.
- Los lugares de trabajo deben mantenerse limpios y organizados
- Exigir al personal el correcto vestuario dentro del horario de trabajo.
- Desarrollar procedimientos de prevención contra agentes de riesgo, a fin de evitar pérdidas económicas.
- Cumplir con las normas legales y administrativas de la organización.
- Mejorar las condiciones de trabajo de tal forma que las operaciones realizadas logren un desarrollo bajo condiciones controladas.

2.2 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permite facilitar la obtención de datos, que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante software estadístico como el programa SPSS para obtener como resultado cuan aceptable es o no nuestro servicio dentro del mercado.

Mediante la información obtenida podemos también definir los problemas y oportunidades que se generan en la realización del servicio que se va a desarrollar.

Tipo de Investigación

El tipo de Investigación a utilizarse será la exploratoria ya que es la más apropiada para obtener la información necesaria, se caracteriza por su flexibilidad y facilidad para obtener la información necesaria.

2.2.1 PROPOSITO Y DEFINICION DE LA INVESTIGACION DE MERCADO

2.2.1.1OBJETIVOS

Los objetivos a los que nos referimos son a los que planteamos averiguar con la investigación de mercados.

- El principal objetivo de esta investigación es determinar si nuestro servicio tiene aceptación en el mercado.
- Conocer en qué nivel de estudios se encuentran nuestros posibles clientes potenciales.
- Determinar los principales problemas a los que se enfrentan los clientes.
- Determinar el impacto de la crisis económica mundial en los clientes potenciales.
- Determinar si los posibles clientes tienen algún tipo de control contable.
- Determinar el motivo por el que no aceptarían el servicio.

2.2.1.2 PREGUNTAS QUE LA INVESTIGACION DEBE CONTESTAR

- ¿Cuál es el nivel aceptación del Servicio?
- ¿Cuál es el principal tipo de microempresa que contratara el servicio?
- ¿Cuál es el nivel de estudios que tienen los microempresarios?
- ¿Cuáles son los problemas que afectan a los microempresarios?
- ¿Qué tipo de método utilizan para realizar una inversión?

2.2.1.3 HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION

- La aceptación del servicio será de un 70%
- Los clientes potenciales tendrán empresas comerciales
- La mayoría de clientes tienen estudios secundarios
- EL principal problema que tienen las microempresas es la administración de los Recursos
- El método más utilizado para realizar una inversión es la intuición

2.2.1.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y FUENTES DE INFORMACION

En cuanto al diseño usaremos el método descriptivo de entrevistas personales ya que nos proporcionara información más directa de nuestros posibles clientes

Fuentes de Información Primarias

Este estudio se lo hará a través de encuestas que nos proporcionaran los resultados que validaran o rechazaran la realización de nuestro proyecto dándonos como resultado el grado de aceptación de nuestro servicio por parte de los clientes.

Fuentes de Información Secundarias

- Adquirir información acerca de las microempresas en la ciudad de Babahoyo (Cámara de Comercio de esta ciudad)
- Páginas de Internet
- Averiguar en la Superintendencia de Compañías sobre las Microempresas y su comportamiento empresarial (Estados Financieros)

2.2.2 DISEÑO DE LA MUESTRA

Selección del Método de Muestreo

El método que utilizaremos para la selección será el Muestreo Probabilístico debido a que trabajar con este método obtendremos resultados representativos con el que podremos realizar un análisis descriptivo, obteniendo estadísticas y determinando la aceptación de nuestro servicio en la ciudad de Babahoyo.

Método específico de Muestreo

El método que utilizaremos para obtener la muestra será el Método Aleatorio Simple este tipo de muestreo debido a que obtenemos información

rápida y logramos contar con una muestra moderada, además es de fácil ejecución. La ciudad de Babahoyo cuenta con un gran número de microempresas y muchas veces no están bien administradas es por esta razón que nuestro proyecto se enfoca en estas personas que necesitan la ayuda de profesionales especializados en administración contable-financiera. Los resultados que se obtengan de la muestra nos darán a conocer si nuestro servicio podrá tener mayor participación en el mercado de la ciudad de Babahoyo.

Método de Recolección de Datos

Para realizar la recolección de datos se lo hará de forma aleatoria en las diferentes microempresas de la ciudad, de tal manera que se encuentren a los clientes potenciales con el fin de que no exista un lugar de preferencia.

Población

La población a la que dirigimos nuestra investigación será las microempresas de Babahoyo y según datos de la cámara de comercio de esta ciudad cuentan con 500 empresas registradas dando como resultado una población finita.

Determinación del Tamaño de la Muestra

El tamaño de la muestra es el número de encuestas que se hará para recolectar información necesaria para el estudio de mercado.

Nivel de Confianza

Se establece un nivel de confianza del 90% que corresponde a un valor **Z** de 1.67 obtenido de una tabla de distribución normal.

Margen de Error

El error establecido corresponde a un 10% por ser el más utilizado.

Probabilidad de ocurrencia (P)

Estimamos que la proporción de la población que van a acceder a nuestro servicio será del 30%.

$$n = \frac{(1.67)^2(0.5 \times 0.5)}{(0.10)^2} = 69.72 = 70 \text{ Empresas}$$

2.2.3 ANALISIS E INTERPRETACION DE LA ENCUESTA REALIZADA.

Análisis de la encuestas realizadas en la ciudad de Babahoyo a la población y datos evaluados en SPSS 18.0 for Windows.

1.-Nivel de estudios

Primario Secundario Superior

Pregunta 1 - Encuesta

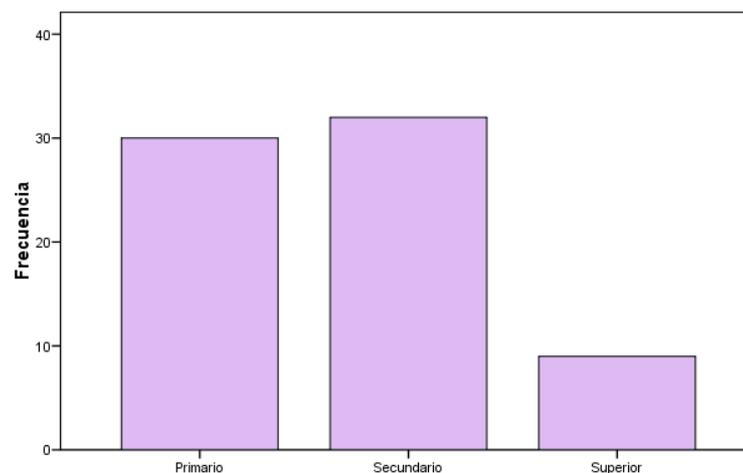
Tabla 2.1

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Primario	30	42,3	42,3	42,3
	Secundario	32	45,1	45,1	87,3
	Superior	9	12,7	12,7	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.
Fuente: SPSS

Nivel de Estudios

Grafico 2.2



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

Podemos observar que un 45.1% tiene un nivel secundario de estudios, 42.3% tienen nivel primario y tan solo un 12.7% el nivel de educación es superior. Lo que es conveniente para que los microempresarios contraten nuestro servicio al no contar con los conocimientos necesarios para la administración de sus negocios

2. ¿El tipo de negocio que usted trabaja es?

Comercial Agrícola Artesanal otros

Pregunta 2 – Encuesta

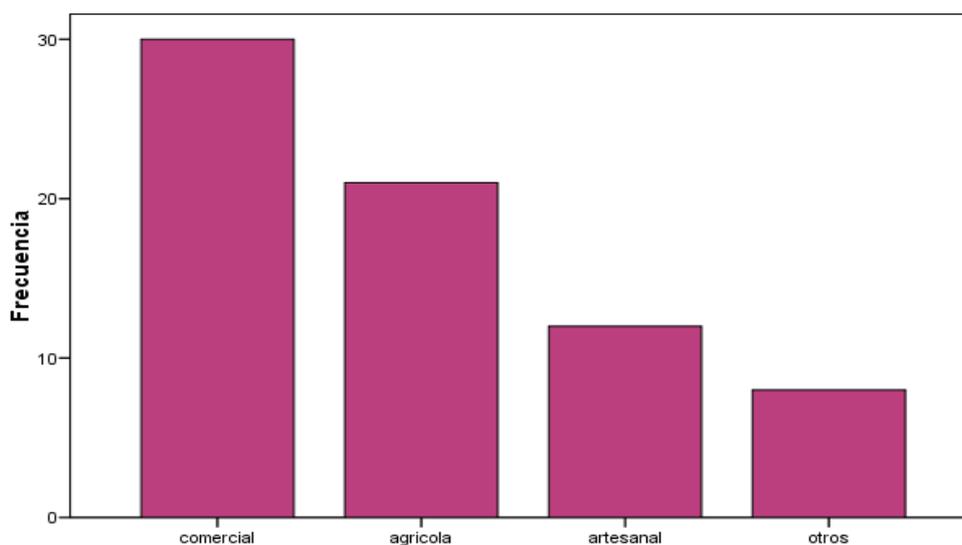
Tabla 2.2

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	comercial	30	42,3	42,3	42,3
	agrícola	21	29,6	29,6	71,8
	artesanal	12	16,9	16,9	88,7
	otros	8	11,3	11,3	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por: K Bajaña, T Carpio, M Priscila.
Fuente:SPSS

Tipo de Negocio

Grafico 2.3



Elaborado por : K Bajaña, T Carpio, M Priscila
Fuente:SPSS

Se puede ver que el 42.3% de microempresas son comercial, el 29.6% agrícolas, el 16.9% artesanal y el 11.3% son otros tipos de negocios. Como podemos ver mayor porcentaje de negocios es de tipo comercial.

3. Cuál fue el motivo por el que usted inicio su negocio?

Desempleo Posesión de Cap. Propio Otros

Pregunta 3 – Encuesta

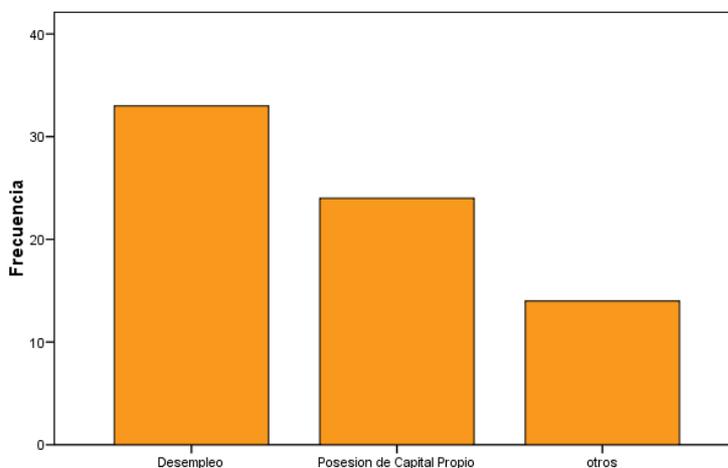
Tabla 2.3

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Desempleo	33	46,5	46,5	46,5
	Posesión de Capital Propio	24	33,8	33,8	80,3
	Otros	14	19,7	19,7	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

Motivo por el que inicio negocio

Grafico 2.4



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente: SPSS

Se observa que un 46.5% de personas encuestas has constituido su propio negocio debido al desempleo que existe en este sector, 33.8% por posesión de capitán propio y un 19.7% por diferentes motivos el cual hay emprendido su microempresa.

4. Tiene problemas en el manejo de su Negocio?

Sí

No

Pregunta 4 - Encuesta

Tabla 2.4

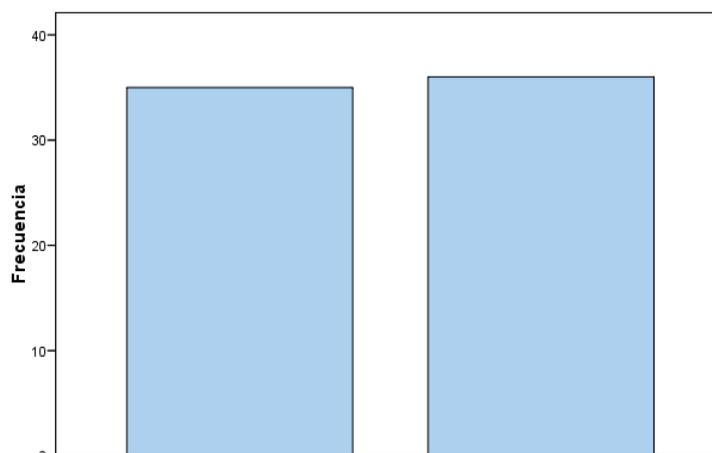
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	35	49,3	49,3	49,3
	no	36	50,7	50,7	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

Fuente: SPSS

Problema en el manejo del negocio

Grafico 2.5



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

Fuente:SPSS

Se puede concluir que un 49.3% de personas son conscientes que tienen problemas en sus negocios, mientras que un 50.7% concluyen con no tener problemas en ellos.

5. Cuál cree usted que es el principal problema que afecta a su microempresa?

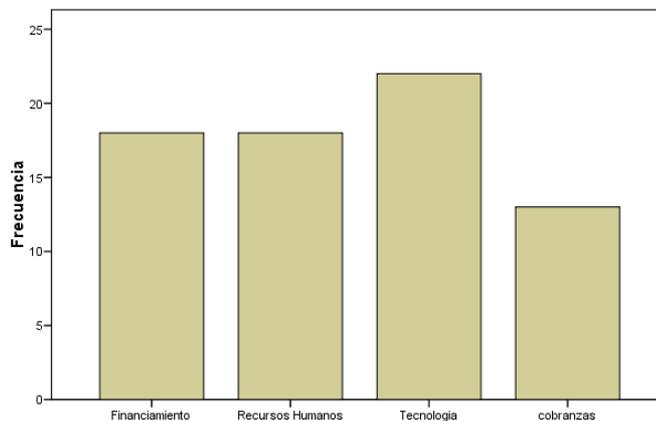
Financiamiento Recursos Humanos
 Tecnología Cobranzas

Pregunta 5 - Encuesta
Tabla 2.5

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Financiamiento	18	25,4	25,4	25,4
	Recursos Humanos	18	25,4	25,4	50,7
	Tecnología	22	31,0	31,0	81,7
	Cobranzas	13	18,3	18,3	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
 Fuente: SPSS

Principal problema que afecta su empresa
Grafico 2.6



Elaborado por: K Bajana, T Carpio, P Medina
 Fuente: SPSS

Podemos observar que 31% de microempresas tienen problemas de tecnología, el 25.4% son problemas financieros y de RRHH, mientras que un 18.3% tiene problemas al realizar cobros.

6. Después de la crisis económica del 2008 su microempresa obtuvo:

Más Ingreso Igual Ingreso Menos Ingresos

Pregunta 6 – Encuesta

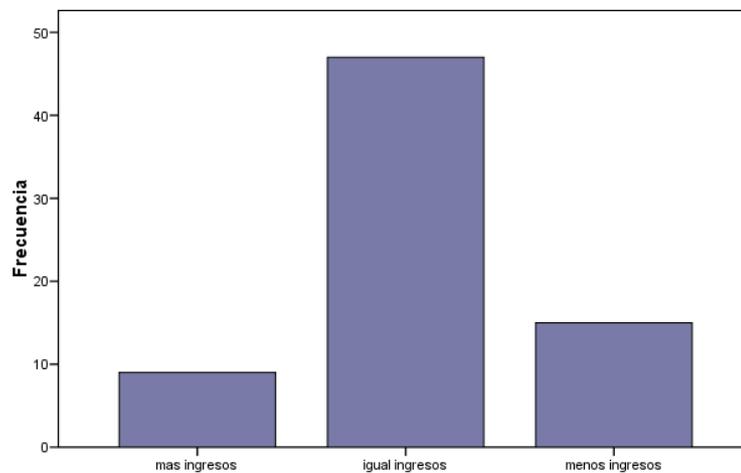
Tabla 2.6

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	mas ingresos	9	12,7	12,7	12,7
	igual ingresos	47	66,2	66,2	78,9
	menos ingresos	15	21,1	21,1	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Caripio, P Medina
Fuente:SPSS

Crisis Económica

Grafico 2.7



Elaborado por: K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente: SPSS

Según podemos observar a consecuencia de la crisis que nuestro país presencia a partir del año 2008 las mayoría de microempresas no tuvieron mayores cambios ya que un 66.2% obtuvieron iguales ingresos, mientras un 21.1% disminuyeron los ingresos y el 12.7% tuvieron aumentos en las ventas.

7. Usted cuenta con un sistema de registro contable?

Sí

No

Pregunta 7 – Encuesta

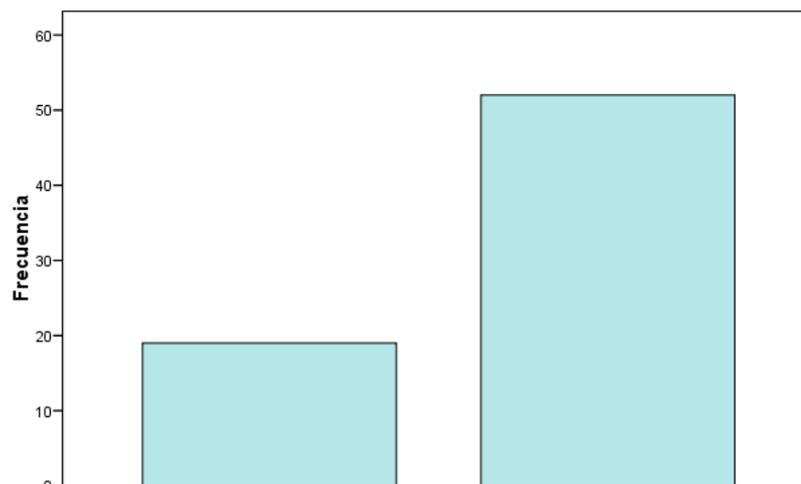
Tabla 2.7

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	19	26,8	26,8	26,8
	no	52	73,2	73,2	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente: SPSS

Cuenta con un Sist.Registro Contable

Grafico 2.8



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

Podemos ver que existe un 73.2% de microempresas que no cuentan con un sistema de registros contables, mientras que un 26.8% si cuenta con uno. Es por esta razón que nos da un excelente resultado para la implementación de nuestros servicios.

8. Al momento de realizar una inversión lo hace por medio de:

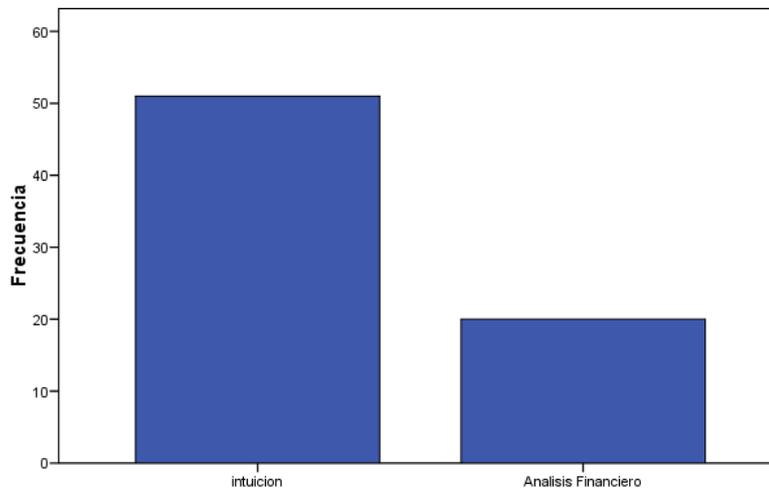
Intuición Análisis Financiero

Pregunta 8 - Encuesta
Tabla 2.8

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Intuición	51	71,8	71,8	71,8
	Análisis Financiero	20	28,2	28,2	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

Como realiza una inversión
Gráfico 2.9



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

Observamos que un 71.8% de personas realizan sus inversiones por intuición, y un 28.2% por medio de análisis financiero. Esto es un gran problema al momento de ver rentabilidad en la empresa debido a la mala inversión que se hace al azar.

9. Si le ofrecieran un servicio de Administración y asesoría contable Ud. Aceptaría?

Si No Tal vez

Pregunta 9 – Encuesta

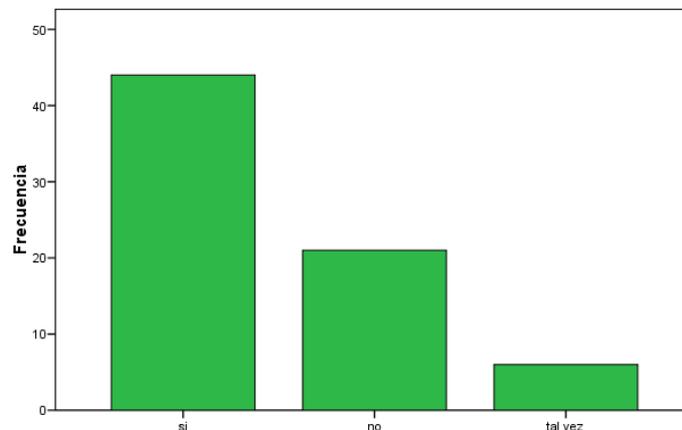
Tabla 2.9

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	44	62,0	62,0	62,0
	No	21	29,6	29,6	91,5
	tal vez	6	8,5	8,5	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente: SPSS

Servicio de administración y asesoría contable

Grafico 2.10



Elaborado por K Bajana, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

Podemos recalcar que un 62% de microempresarios si están de acuerdo con contratar un servicio de administración y asesoría contable el cual lo necesitan en su negocio, un 29.6% no desean adquirir este servicio, mientras que un 8.5% tal vez adquieran este servicio.

10. Indique cual es el motivo por el que no aceptaría el servicio

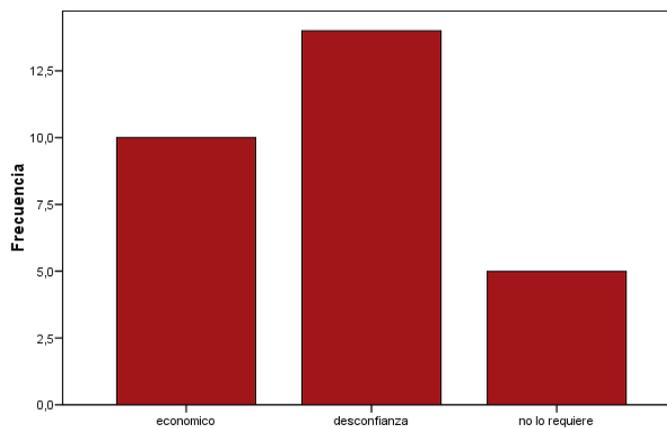
Económico Desconfianza No lo requiere

**Pregunta 10 - Encuesta
Tabla 2.10**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Económico	10	14,1	34,5	34,5
	Desconfianza	14	19,7	48,3	82,8
	No lo requiere	5	7,0	17,2	100,0
	Total	29	40,8	100,0	
Perdidos	Sistema	42	59,2		
Total		71	100,0		

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

**Motivo por el que no aceptaría el Servicio
Grafico 2.11**



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina
Fuente:SPSS

En conclusión el 19.7% de la población no aceptaría el servicio por desconfianza, el 14.1% por problemas económicos y el 7% no requiere el servicio.

2.3 PLAN DE MARKETING

Toda empresa, sin importar su tamaño o el sector en que se desenvuelve, precisa elaborar un Plan de Marketing. Este debe reunir una serie de requisitos para ser eficaz, su elaboración debe ser detallada y completa. La tecnología y la globalización demandan una nueva forma de gestión y liderazgo. Es necesario que los directivos se sientan cómodos para la toma de decisiones en un entorno cambiante, y que acoplen sistemáticamente las estrategias funcionales y decisiones operativas con las estratégicas de mayor rango.

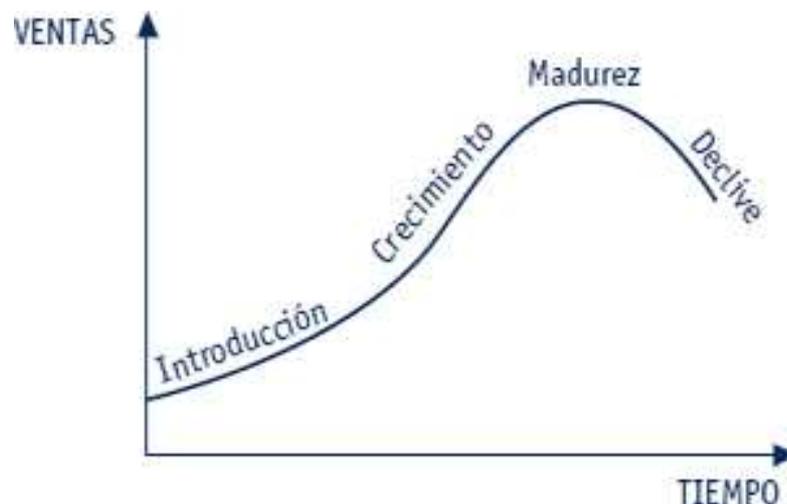
De modo que en el Ecuador durante los últimos años ha habido un incremento del número de microempresas y es así como en la ciudad de Babahoyo donde vamos a desarrollar nuestro proyecto existen muchas de ellas que no cuentan con una administración de buena calidad, por tal motivo la empresa que vamos a crear aplicara una estrategia enfocada a estos negocios que poseen baja rentabilidad esta consiste en administrar de mejor manera los negocios generando mayor utilidad y disminuyendo los costos.

El presente proyecto pretende competir con estas empresas, pero basada en una estrategia de marketing enfocada a la buena rentabilidad de las microempresas, por medio de la asesoría administrativa y contable personalizada para cada cliente, lo que trae como consecuencia el aumento de su capital.

2.3.1 CICLO DE VIDA DEL SERVICIO

Puesto que el servicio que ofreceremos es nuevo, nuestro proyecto se encuentra en la fase introductoria de su periodo de vida, ya que existe incertidumbre respecto a la captación de clientes. Una vez que el servicio se haya introducido en el mercado se espera tener una fuerte aceptación en el mismo, puesto que en esta ciudad no existe este tipo de empresas.

CICLO DE VIDA DE LA EMPRESA
GRAFICO 2.12



FUENTE:http://imagenes.mailxmail.com/cursos/imagenes/7/6/marketing-el-ciclo-de-vida-del-producto-primera-parte_21667_10_1.jpg

Luego de haber encontrado el mayor número de clientes, se espera lograr su respectivo crecimiento para entrar a su etapa de madurez donde tenemos que proporcionar paquetes promocionales para alcanzar la penetración en el mercado obteniendo mayores utilidades y aumentando el crecimiento del servicio teniendo como última etapa el declive de la empresa.

2.3.2 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

2.3.2.1 OBJETIVOS FINANCIEROS

- Obtener los ingresos que cubran los costos y gastos y generen utilidad.
- Recuperar la inversión inicial al tercer año de funcionamiento.
- Cubrir los costos financieros.
- Maximizar las utilidades

2.3.2.2 OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA

- Posicionar a “SERCONFÍ” como la mejor empresa de servicio para la administración y asesoría contable a base de conocimientos actualizados.
- Lograr la fidelidad de los clientes para mantener la rentabilidad de la empresa.
- Lograr que nuestros clientes sean nuestra principal publicidad.
- Conseguir un incremento de ventas de servicio del primer al segundo año en un 30% y luego de un incremento de al menos 2% anual.

2.3.3 MATRIZ BCG (BOSTON CONSULTING GROUP)

Esta matriz es de 2x2, se utiliza para el análisis estratégico de las unidades de negocio de la empresa, fue desarrollada por la empresa consultora “Boston Consulting Group” en 1970. Está dividida en cuatro partes

de acuerdo a la participación de mercado y el rendimiento económico de cada unidad de negocio y sirve para aplicar estrategias de marketing y finanzas.

MATRIZ BCG

Figura 2.2



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

Fuente: <http://www.joseacontreras.net/direstr/cap83d.htm>

Estrella (Alto crecimiento, Alta participación en el mercado)

Este tipo de unidad de negocio representa alto crecimiento y alta participación en el mercado, necesita de altos niveles de financiamiento para aprovechar al máximo el liderazgo que tiene en el mercado, se debe usar el análisis FODA para evitar que el servicio estrella se convierta en vaca lechera.

Proyectamos que nuestra empresa en un futuro pueda alcanzar un sólido liderazgo en el mercado local y nacional, obteniendo altos rendimientos y una importante participación en el mercado, mejorando notablemente la inversión, debido a que no existen empresas que brinden este tipo de servicio, es así como se construye nuestra mayor fortaleza.

Signo de Interrogación (Alto crecimiento y baja participación de mercado)

Son unidades de negocio con altas tasas de crecimiento y baja participación en el mercado también se lo conoce como niños problemas, generalmente son productos o servicios nuevos y pueden tener éxito o fracaso en el negocio.

Nuestra empresa por su reciente introducción al mercado es el signo de interrogación o niño problema mantendrá incertidumbre de éxito o fracaso en los primeros meses, generando baja participación, por lo cual necesitan gran cantidad de recursos, teniendo que definir importantes estrategias para la penetración en el mercado.

Vaca Lechera (Crecimiento bajo y Alta participación de Mercado)

Estas unidades se refieren a productos o servicios que tienen alta posición en el mercado esto se debe a su participación en el mercado con bajas tasas de crecimiento, tiene un gran número de clientes y es por esta razón que los costos de marketing y publicidad son bajos.

Estas unidades estratégicas de negocios generan mayor efectivo y pueden ayudar a las unidades que necesitan mayor inversión; para llegar a ser vacas lecheras deben atravesar completamente la competencia en el cuadrante estrella.

En este caso debido al servicio que prestaremos si llegamos a tener éxito pero la tasa de crecimiento anual es baja manteniendo alta participación en el mercado nuestro servicio estrella se convertirá en vaca lechera aunque esta produce mucho dinero pero si empieza a tener baja participación se deberá

realizar una fuerte inversión para mantener el liderazgo en el mercado caso contrario se convertirá en perro.

Perro (Bajo crecimiento y Baja participación en el mercado)

Estas unidades no tienen mucha participación en el mercado, son de poco crecimiento, tienen baja rentabilidad y muchas empresas se deshacen de ellas porque no les conviene mantenerlos en el portafolio de la empresa.

Si nuestra empresa no logra entrar al mercado empresarial con buena participación, llegando a generar pérdidas nuestro servicio se convertirá en perro y es recomendable implementar otro tipo de prestación de servicio caso contrario nos llevara la quiebra.

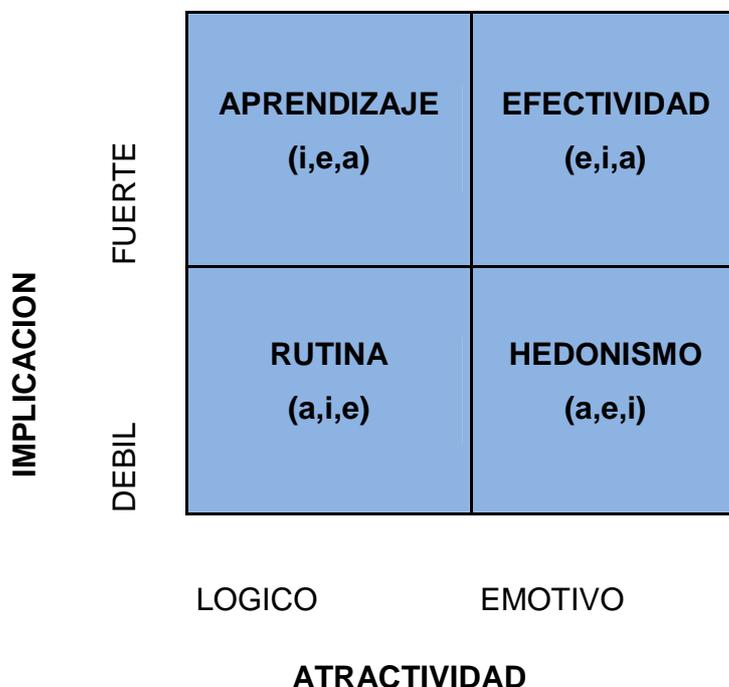
2.3.4 MATRIZ FCB O MATRIZ DE IMPLICACION

Realizaremos esta matriz para tener una idea clara del comportamiento del consumidor ante el servicio que ofrecemos.

- **Modo intelectual:** los consumidores se basan en la razón, lógica y hechos.
- **Modo emocional:** los consumidores se basan en emociones, sentidos e intuición.
- **Implicación débil:** representa para los consumidores una decisión fácil de compra.
- **Implicación fuerte:** representa para los consumidores una decisión complicada de compra.

Matriz de Implicación FCB

Grafico 2.13



Elaborado por K Bazaña, T Carpio, P Medina

Fuente: <http://www.joseacontreras.net/direstr/cap83d.htm>

La matriz FCB relaciona la implicación de compra del consumidor con la motivación de compra predominante entre la razón y la emoción; con ello se determina que para la contratación del servicio de SERCONFI se encuentra en el cuadrante de efectividad siendo un producto con fuerte implicación pero con atracción más emotiva que racional; se podría creer que es lógica pero con la estrategias de comunicación lo que se desea lograr es una conexión afectiva con el servicio y el sentimiento que se tiene al usarlo.

2.3.5 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO

Es el Análisis interno y externo del entorno de la empresa para diagnosticar los problemas a los que nos enfrentamos y las posibles soluciones a estos.

Fortalezas

Son los factores internos que benefician a la empresa

- Brindar un servicio confiable y serio al cliente
- Ser pionero en el servicio de Administración y Asesoría Contable Financiera
- Contar con personal altamente capacitado, espontaneo y responsable
- Alianzas estratégicas con empresas especializadas en la capacitación administrativa y financiera para el personal
- Contar con servicio personalizado para cada cliente

Oportunidades

Factores externos favorables para la empresa

- El Gobierno da facilidad de crédito a los microempresarios beneficiándonos de tal manera que estos se vean en la necesidad de adquirir nuestro servicio para mejorar su inversión.
- El Gobierno tiene mayor control administrativo y financiero
- Debido a la localización estratégica de la empresa en la ciudad de Babahoyo es posible expandir nuestro servicio a los cantones que la rodean.
- Cubrir las necesidades de clientes insatisfechos con el profesionalismo brindado por el personal de la empresa.
- Contar con un local amplio para la atención de clientes.

Debilidades

- Factores internos negativos que perjudican a la empresa.
- El recurso humano no se capacite constantemente
- No contar con un software especializado para este servicio
- Lento posicionamiento de la empresa en el mercado.
- Contar con poco personal

Amenazas

Factores externos desfavorables para la empresa.

- Microempresarios no están acostumbrados a llevar control administrativo
- Microempresarios tengan desconfianza del servicio que brindamos
- Microempresarios crean que el servicio tiene alto costo
- Desconocimiento del servicio por parte de los clientes
- Entrada de empresas que ofrezcan servicios similares al nuestro

2.3.6 MERCADO META

En el mundo de la publicidad el mercado meta es también conocido como mercado objetivo, target, grupo objetivo se refiere al segmento de mercado al que está dirigido un bien o servicio. A través de las campañas y los diferentes medios de comunicación utilizando un mensaje adecuado se puede conocer las actitudes del mercado meta optimizando el retorno de la inversión.

Cuando no se conoce el mercado objetivo se puede llegar a decisiones con alto riesgo de fracaso esto es cuando se utilizan estrategias de medios de comunicación que tienen costos muy altos ya que no es recomendable gastar demasiado en publicidad. Para conocer donde se ubica el mercado objetivo se toman en cuenta diferentes variables, en el caso de nuestra empresa utilizaremos las siguientes: Nivel socio-económico, ocupación, motivaciones, hábitos.

Para determinar el mercado meta será necesario analizar el comportamiento de los consumidores para de esta manera proceder con las campañas de marketing y alcanzar el posicionamiento de mercado.

Necesidad Básica

Obtener asesoramiento necesario para incrementar la rentabilidad en las microempresas

Grupo Objetivo

Personas que posean negocios formales en la ciudad de Babahoyo

Clientes Potenciales

Los clientes potenciales son microempresas que deseen servicios de una empresa especializada en asesorar y administrar contablemente negocios para generar mayores utilidades por lo que nuestro proyecto tendrá crecimiento en este mercado.

Posicionamiento

El posicionamiento en el mercado de un servicio es la manera en la que los consumidores lo definen a partir de sus atributos importantes, es decir, el lugar que ocupa el servicio en la mente de los clientes en relación a otros servicios de la competencia. Por tanto desarrollar la estrategia de mercado más conveniente para el posicionamiento del servicio que ofreceremos está basada en los atributos que presta el mismo, las necesidades que satisfacen y los beneficios que ofrecen.

De tal manera que el servicio sea eficiente; no existen empresas en esta ciudad que ofrezcan el servicio de administración por lo que lograremos entrar en el mercado micro empresarial con buenos resultados. Es importante llegar a la mente de los clientes a través de la publicidad tomando en cuenta que se debe gastar moderadamente ya que sus costos son elevados.

Objetivos de ventas futuras

- Lograr que nuestro servicio sea confiable para los clientes
- Aumentar el número de clientes
- Lograr mayor participación en el mercado
- Mantener el liderazgo

2.3.6.1 MACRO-SEGMENTACION

En este análisis se definirá el mercado de referencia desde el punto de vista del consumidor, para lo cual se toman en cuenta tres dimensiones, estas se presentan a continuación:

- **Funciones o Necesidades:** Se refieren a las dificultades que tienen muchos microempresarios al realizar sus actividades financieras dentro de sus negocios por tal motivo nuestra empresa está dispuesta a ofrecer al mercado meta un servicio adaptable a sus necesidades manejando ordenada y adecuadamente la contabilidad y la administración del negocio de nuestros clientes.
- **Tecnología:** Debido a que nuestra empresa es nueva en el mercado los servicios que ofrecerá serán con la más alta calidad, personal altamente capacitado, y utilizaremos un software innovador y confiable que nos ayude contable y administrativamente para asesorar de la mejor manera los microempresarios optimizando sus ganancias.
- **Grupos de compradores:** Nuestro grupo de compradores serán todos los microempresarios de la ciudad de Babahoyo que estarán dispuestos a contratar nuestro servicio para mejorar la administración de su negocio o que quieran emprender uno.

2.3.6.2 MICRO-SEGMENTACIÓN

La micro segmentación se basa en las ventajas buscadas de modo que el servicio está dirigido a personas que poseen pequeños negocios y buscan asesoría financiera y contable.

Las características del segmento elegido son:

Geográficas

Ciudad de Babahoyo

Zona: Av. General Barona y 27 de Mayo

Demográficas

Hombres y mujeres que posean negocios pequeños

Psicográficas

Dirigido a personas que poseen negocios pequeños con problemas al administrarlos y/o que deseen mejorar sus ingresos.

2.3.7 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

La estrategia de posicionamiento de SERCONFI, se basara en ofrecer la solución a los principales problemas de administración, estos problemas son: crisis en la empresa, necesidades de adaptación, etc. La estrategia se basara principalmente en evitar problemas dentro y fuera de la empresa.

2.3.8 FUERZAS COMPETITIVAS

Competidores

Los principales competidores de SERCONFI son las entidades públicas o privadas que brindan servicios de asesoría contable y tributaria.

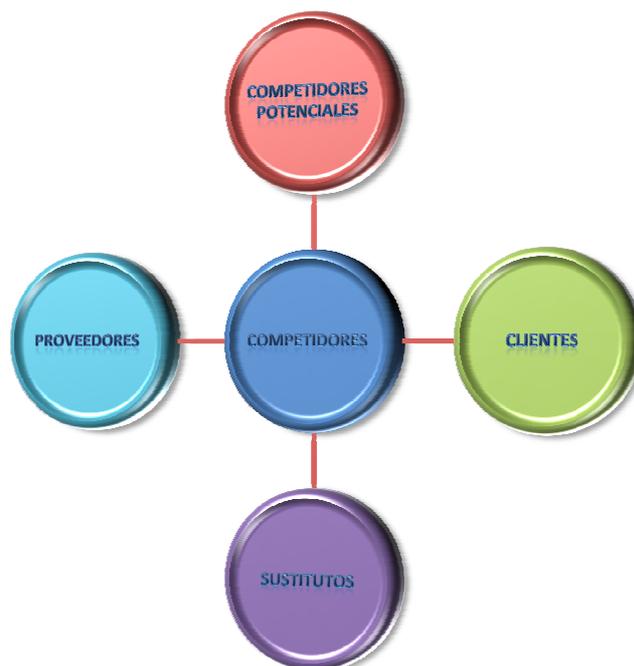
Competidores potenciales

Estos competidores son las entidades públicas y fundaciones que dan asesoramiento gratuito a los microempresarios para mejorar las inversiones como por ejemplo: MIES, Banco de fomento, etc.

La amenaza que presenta estos competidores es moderada, debido a que no existe una empresa que brinde el servicio de administración empresarial y servicios completos y cumpla con todas las necesidades de nuestros clientes.

FUERZAS COMPETITIVAS – MICHAEL PORTER

Grafico 2.14



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

Fuente: Archivo:Modelo Porter.svg

Sustitutos

Los servicios sustitutos al que brinda nuestra empresa es la contratación de personal especializado y propio microempresas.

Clientes

Está representado por el grupo objetivo, conformado por microempresarios, que no tienen control contable adecuado y una administración rentable en la microempresa.

Proveedores

Los principales proveedores de la empresa serán empresas que vendan los suministros de oficina, internet, suministros de limpieza, etc a precios módicos.

2.3.9 MARKETING MIX

Producto, Precio, Plaza o Distribución, Promoción y Publicidad,

Producto (Servicio)

Somos una empresa de servicios por tanto el producto toma la forma de un bien intangible generando en el futuro un beneficio para quienes lo utilicen. De esta manera los servicios ofrecidos deberán incrementarse de acuerdo a las necesidades creadas por los microempresarios.

La Marca es "SERCONFI" servicio de Administración y Asesoría Contable-Financiera, este nombre ayuda a que algunos microempresarios obtengan mejores rendimientos financieros después de pasar por situaciones que afecten a sus negocios. El servicio que se ofrecerá será de alta calidad.

Precio

El precio se relacionara de acuerdo a las dificultades que tengan los microempresarios en la administración de su negocio, se debe considerar un precio moderado ni tan caro ni muy barato, y tener en cuenta los costos tratando de minimizarlo lo más posible.

Se deben considerar los siguientes costos para la fijación del precio.

- Inversión inicial
- Alquiler del local
- Pago a empleados
- Servicios básicos

Política de Precios

- Maximizar la rentabilidad de la empresa
- Evitar la competencia
- Conseguir clientes potenciales con precios promedios
- Obtener mayores beneficios
- Recuperar rápidamente las inversiones realizadas

Plaza o Distribución

SERCONFI estará ubicada en la ciudad de Babahoyo en la zona central, de fácil acceso para los clientes donde se encuentran la zona comercial de la ciudad. Esperamos que nuestra empresa en el futuro logre expandirse a nivel local y posterior a nivel nacional.

Promoción y Publicidad

Para que nuestra empresa sea conocida por los clientes babahoyenses se procederá a realizar diferentes promociones por la apertura de la empresa

Anuncios publicitarios, el mensaje de estos debe ser claro y preciso con el logo de gran tamaño y el slogan pequeño, los cuales serán elaborados de manera que muestren que el servicio brindado será de excelente calidad, estos se darán a través de los diferentes medios.

Debido a que recién estamos empezando en el campo empresarial no es recomendable gastar demasiado dinero en publicidad por tanto buscaremos los medios más económicos para hacernos conocer como por ejemplo se utilizara el periódico local, volantes, Radio (Fluminense) entre otros.

Esta ciudad tiene su propia prensa es por esta razón que haremos publicidad a este medio llamado EL CLARIN, Las volantes se las entregara en el centro de la ciudad por ser este sector el más concurrido de negocios pequeños, se realizaran cuñas publicitarias en las radio más conocida de la ciudad.

2.4 ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico tiene como objetivo conocer cuáles serán las principales necesidades tangibles e intangibles para la instalación y funcionamiento de la empresa y así poder cuantificar el monto de inversión que se debe realizar, los costos operativos y no operativos, así como también el talento humano necesario para el funcionamiento.

2.4.1 PROCESO DE SERVICIO

Una vez que el microempresario contrate nuestro servicio el personal hará una evaluación de la microempresa expresándolo en un informe escrito, se planificará una reunión con los expertos para un estudio minucioso del informe y poder tomar las mejores estrategias designando un colaborador para el microempresario con el cual trabajaran todos los puntos débiles que tiene dicha empresa, haciendo evaluaciones semanales de la gestión que se está realizando y planificando nuevas estrategias.

Además el mismo colaborador se encargará de la contabilidad de la microempresa presentando informes mensuales de los estados financieros para una junta extraordinaria donde se realizara el respectivo análisis.

2.4.2 REQUERIMIENTO DE MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACION

En este rubro está incluido todo lo que respecta al servicio, y la adecuación necesaria para el funcionamiento del negocio.

La tabla a continuación incluye un detalle de todos los rubros incluidos en obras físicas con sus respectivos costos.

Material de Implementación

Tabla 2.11

Detalle	Cantidad
Escritorio	13
Silla	20
Archivadores	25
Aire acondicionado	2
Instalaciones sanitarias	2
Implementos de decoración	1
Cubículos	4
Computadora	12
Impresora múltiple función	6
Teléfono y fax	1
Instalaciones eléctricas	1
Otros implementos	1

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

2.4.3 INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES

Los activos intangibles que tendrá la empresa son el software contable y administrativo.

2.4.4 REQUERIMIENTO DEL RECURSO HUMANO

Gerente General (1)

El Gerente General actúa como representante legal, fija las políticas administrativas y de calidad fijada por la empresa; razones por las cuales tendrá un sueldo más elevado que el de los demás gerentes o directores.

Director de Talento Humano (1)

El director del talento humano deberá ser graduado en psicología laboral o ingeniería Comercial.

Director Financiero (1)

El director financiero deberá tener título universitario graduado en una carrera administrativa, con conocimientos de Excel avanzado.

Director Tecnológico (1)

El director tecnológico deberá contar con el título de Ingeniero en sistemas y deberá actualizar software de la mejor manera para mejoramiento del servicio.

Director de Publicidad y Ventas (1)

El director de esta área deberá contar con título en Ingeniería en Marketing, contar con creatividad y ser hábil para negociar.

Contador (1)

Debe contar con un título de Contador Público Autorizado, aplica sus conocimientos en forma crítica en el análisis e interpretación de estados financieros.

Secretaria (1)

La secretaria tendrá que tener conocimientos básicos de utilitarios y título de bachiller con experiencia de 1 año.

Conserje (1)

Sus funciones deberán ser las siguientes: realizar tareas de aseo en toda la empresa, velar por el adecuado uso de la infraestructura física en las oficinas de la empresa, realizar funciones de mensajería en horarios establecidos.

Guardia (1)

Las funciones requeridas para el puesto son: responsabilidad, estabilidad emocional, deberá responder por la disciplina y seguridad dentro de la empresa, así como también mantener el orden y la seguridad ciudadana.

Asesores comerciales (4)

Los asesores comerciales se encargaran de dar el servicio al cliente, brindaran las asesorías necesarias para mejorar la rentabilidad de las microempresas, deberán tener título universitario en Ing. Comercial o carreras afines

2.4.5 ASPECTOS AMBIENTALES

2.4.5.1 REQUISITOS PARA PERTENECER A LA CAMARA DE COMERCIO DE BABAHOYO

1. Copia de la cedula de identidad del dueño o representante legal
2. Copia del certificado de votación actualizado
3. Copia del RUC
4. Dos fotos tamaño carnet
5. Solicitud de ingreso dirigida al presidente de la Cámara de Comercio de Babahoyo
6. Copia de planilla de servicio básico (agua, luz, teléfono)
7. Copia de la constitución de la compañía si es empresa o cooperativa

2.4.5.2 REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS PARA LOCALES COMERCIALES

- Presentar solicitud del permiso del Municipio.
- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.
- Original y una copia del RUC actualizado
- Una copia de la escritura de constitución de la empresa
- Una copia del nombramiento del representante legal de la compañía.
- Una copia a color de la cédula de identidad.

- Una copia del certificado de votación del representante legal de la empresa.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.

2.4.5.3 REQUISITOS DE PERMISO MUNICIPAL

- RUC
- PERMISO DE BOMBEROS
- PERMISO DE SALUD (Opcional de acuerdo al tipo de negocio)

2.4.6 ASPECTOS LEGALES

Nombre de la empresa

Aprobación del nombre de la compañía en la Superintendencia y el Instituto Ecuatoriano de propiedad intelectual para el respectivo registro y obtención del certificado. La documentación requerida es la copia de la cedula.

Apertura de una cuenta de integración de capital

Esta cuenta puede ser abierta en cualquier banco de la ciudad o el país

Documentación Requerida:

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía.
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías

3. Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
4. El valor del depósito

Escritura Pública de la Constitución de la Empresa

Presentar en una notaría la minuta de constitución de la compañía junto a los siguientes documentos:

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
3. Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
4. Minuta para constituir la Compañía
5. Pago derechos Notaría

Solicitud de la Aprobación de las Escrituras de Constitución

Las escrituras deben ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías para lo cual se requiere de los siguientes documentos para la solicitud:

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías

3. Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
4. Minuta para constituir la Compañía
5. Pago derechos Notaría

Obtención de la resolución de la aprobación de la compañía

La superintendencia nos entregara las escrituras aprobadas junto con un extracto y tres resoluciones de aprobación de la escritura el único requisito es presentar el recibo entregado por la superintendencia cuando se realizó la solicitud

Cumplir con las disposiciones de la Resolución

1. Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía.
2. Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación.
3. Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.

Para obtener la patente y el certificado de existencia legal se deberá adjuntar:

1. Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.
2. Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio).
3. Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.

Inscripción en el Registro Mercantil

Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil.

La documentación requerida es la siguiente:

1. Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.
2. Patente municipal.
3. Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
4. Publicación del extracto.
5. Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

Elaboración de los nombramientos de la Directiva en la compañía e inscribir en el Registro Mercantil.

Los documentos a presentar son los siguientes:

1. Tres copias de cada Nombramiento
2. Copia de las Escrituras de Constitución
3. Copias de cédula y papeleta de votación de los Directivos nombrados

Reingresar la documentación en la Superintendencia de Compañías

Este trámite es para el otorgamiento de las hojas de datos de la empresa

La documentación exigida es la siguiente:

1. Formulario RUC 01A
2. Formulario RUC 01B
3. Nombramientos inscritos en el Registro Mercantil
4. Copias de cédulas y papeletas de votación de las personas inscritas
5. Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil
6. Una copia de la planilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía
7. Publicación del extracto

Obtención del RUC

El reingreso de la documentación y las hojas de datos servirán para obtener el RUC

Requisitos:

1. Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
2. Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías

3. Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
4. Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
5. Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
6. Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
7. Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
8. Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
9. Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

Retirar la cuenta de Apertura del Capital

Una vez que se obtenga el RUC de la Compañía, éste debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para apertura la cuenta de Integración de Capital.

Requisitos:

1. Carta de la Superintendencia de Compañías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados para apertura de la cuenta de Integración de Capital.
2. Copia de cédula del Representante Legal y de los accionistas de la Compañía.
3. Solicitud de retiro de los depósitos de la cuenta de Integración de Capital, indicar en dicha solicitud si el dinero lo puede retirar un tercero.

Abrir una cuenta Bancaria a Nombre de la Compañía

La cuenta puede ser Corriente o de Ahorros, la más conveniente es la cuenta corriente por la facilidad de poseer chequera.

1. Solicitud de apertura de cuenta.
2. Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejaran la cuenta.
3. Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia de quienes van a manejar la cuenta.
4. Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria.

Finalmente tenemos la obtención del permiso para la emisión de Facturas, los requisitos son los siguientes:

1. Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
2. Permiso de Bomberos.
3. Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
4. Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
5. Registro patronal en el IESS.
6. Patente Municipal.
7. Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.
8. Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
9. Planilla de luz, agua, teléfono o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía y/o el contrato de arrendamiento, o la carta de autorización de uso gratuito de oficina con reconocimiento de firma.

2.4.7 ESTUDIO DE LOCALIZACION

El estudio de localización esta directamente ligado con el éxito o fracaso de la empresa por esa razón hay que tener criterios estratégicos para su ubicación. El objetivo general de este estudio es maximizar las ganancias por ello debemos tomar en cuenta factores legales, económicos, sociales y físicos.

2.4.7.1 LOCALIZACION

Para la localización de la empresa tenemos tres posibles lugares que son estratégicos por lo cual evaluaremos factores importantes para la toma de la mejor decisión. A continuación tenemos una breve explicación de los métodos de localización y la aplicación del método cualitativo por puntos.

2.4.7.2 METODO CUALITATIVO POR PUNTOS

Para la aplicación de este método debemos considerar los factores predominantes en la ubicación de la empresa para luego asignar una peso relativo de acuerdo a la importancia que atribuimos a cada factor; la calificación que asignamos está en una escala determinada por las características de los factores a lo que evaluaremos entre 0 y 10; el total de la ponderación permitirá seleccionar la mejor alternativa.

Los factores seleccionados son la accesibilidad al local para que los clientes puedan localizarnos fácilmente, facilitar la publicidad puesto que mejora la visibilidad del mismo. Dentro de la ciudad de Babahoyo hay que tener muy en cuenta los servicios básicos puesto que en esta ciudad hay zonas que carecen de alcantarillado, agua potable, electricidad, internet, etc.; brindándonos menos comodidades al momento de formar la empresa.

Método cualitativo por puntos

Tabla 2.12

FACTOR	PESO	LOCAL A		LOCAL B		LOCAL C	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Accesibilidad al local	0,15	5	0,75	5	0,75	5	0,75
Cercanía con el mercado	0,20	7	1,4	8	1,6	6	1,2
Costo de suministros	0,20	6	1,2	4	0,8	5	1
Servicios Básicos	0,15	5	0,75	6	0,9	7	1,05
Infraestructura	0,30	4	1,2	8	2,4	6	1,8
Total	1,00		5,3		6,45		5,8

Elaborado por K Bajana, I Carpio, P Medina

La infraestructura es el factor más importante de este análisis por varias razones como lo son el espacio físico, acabado, iluminación, seguridad, etc

LOCAL A

Local A
Figura 2.3



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

Ubicado a las afueras de la ciudad de Babahoyo, sitio comercial, pasan las líneas de buses urbanos y provinciales, cerca de la Gobernación Provincial, es un local no muy amplio pero acogedor.

LOCAL B

Local B
Figura 2.4



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

Según el análisis de localización el local B que está ubicado en el centro de la ciudad es el más idóneo para la instalación de la empresa, tiene las características adecuadas como son el acceso al local, cuenta con todos los servicios básicos, la infraestructura es la correcta y la cercanía con los lugares de abastecimiento de productos necesarios para el funcionamiento del negocios es la más apropiada puesto que nos ahorra el dinero de transporte y la mayoría de nuestros clientes potenciales están ubicados a los alrededores, las entidades públicas se encuentran también en las cercanías.

LOCAL C

Local C
Figura 2.5



Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina

Local que nuevo, amplio, diseñado para negocio, falta el acabado, se encuentra frente al colegio de contadores de la ciudad, no es conveniente porque en esa zona no encontramos suficiente movimiento comercial, ni empresarial por encontrarse en la zona norte de la ciudad.

2.4.7.3 METODO DE MAXIMIZACION DEL VALOR ACTUAL NETO

La aplicación de este método se da cuando la base de la ubicación del negocio está dada por criterios económicos. Las determinantes de este método son los costos proyectados en una demanda constante junto con variables significativas como son las ventas, el monto de la inversión, etc.

2.4.7.4 METODO DE LA DEMANDA Y LAS AREAS DE INFLUENCIA

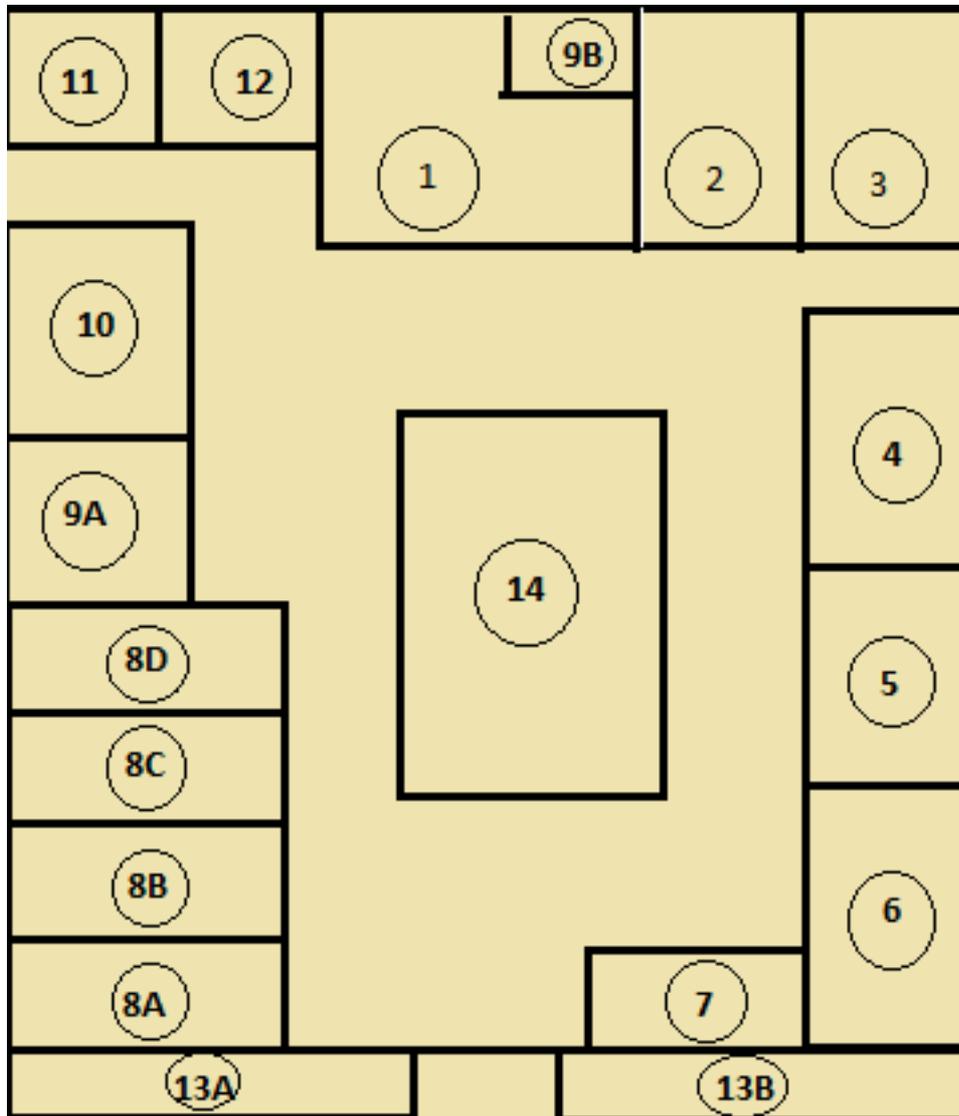
Para la realización de este método se toma en cuenta el tamaño de la población, ingresos de los posibles clientes, nivel de gastos, estilo de vida determinado las áreas de influencia en el estudio

2.4.8 PLANO DE LAS INSTALACIONES

Detalle

1. Auditorio 15%
2. Gerencia general 5%
3. Administración (RRHH, Suministros) 5%
4. Finanza (cobranza, presupuesto, contabilidad)5%
5. Tecnología 5%
6. Marketing, ventas 5%
7. Recepción 4%
8. Cubículo de atención al cliente 19%
9. Baños 5%
10. Archivo 5%
11. Bodega de mantenimiento 3.5%
12. Bodega de suministros 3.5%
13. Parquadero 10%
14. Hall de espera 10%

Plano de las instalaciones
Grafico 2.15



Elaborado por K Bajiña, T Carpio, P Medina

CAPITULO III

3.1 ESTUDIO FINANCIERO

3.1.1 INVERSIÓN

La información que proveen los estudios de mercado, técnico y organizacional son importantes para definir la cuantía de las inversiones del proyecto. Si bien es cierto la mayor parte de las inversiones se las realiza antes de la puesta en marcha del proyecto, pero pueden existir inversiones que sea necesario realizar durante la operación ya sea porque se requiere aumentar la capacidad productiva ante aumentos proyectados en la demanda o para reemplazar activos desgastados.

De tal manera que el capital de trabajo inicial puede verse aumentado o disminuido durante la operación si se proyectan cambios en los niveles de actividad del proyecto. Una vez que se ha determinado los diferentes tipos de

inversiones ya sea en activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo se determinara si el proyecto es rentable o no.

Para esto se utilizara los ingresos y gastos proyectados, y a través de un flujo de caja utilizando la TMAR (Tasa Mínima Atractiva de Retorno) determinar la TIR (Tasa Interna de Retorno) y el Valor Actual Neto (VAN) y así conocer si nos conviene o no realizar el proyecto.

3.1.1.1 INVERSIONES PREVIAS A LA PUESTA EN MARCHA

Las inversiones realizadas antes de poner en marcha el proyecto se dividen en tres tipos: Activos fijos, Activos intangibles, Capital de Trabajo.

3.1.2 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa, son poco líquidos dado a que se tardarían mucho en venderlos para conseguir dinero, lo normal es que perduren durante mucho tiempo en la empresa.

Si bien son duraderos, no siempre son eternos. Por ello la contabilidad obliga a depreciar los bienes a medida que transcurre su vida normal. Debido a que estos lo hacen de forma natural por el paso del tiempo, por su uso, por el desgaste propio del tiempo que se use ese activo y por obsolescencia.

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán de apoyo en la operación del proyecto.

Entre estos activos se incluyen los terrenos, las obras físicas, el equipamiento de la oficina, la infraestructura de servicios de apoyo.

Inversión en activos fijos

Tabla 3.1

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Obras Físicas			
Cubículos	4	\$ 500,00	\$ 2.000,00
Equipamiento de las oficinas			
Mano de obra del equipamiento oficinas	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Teléfono y fax	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Escritorio	13	\$ 60,00	\$ 780,00
Silla	20	\$ 25,00	\$ 500,00
Archivadores	25	\$ 200,00	\$ 5.000,00
Aire acondicionado	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Implementos de decoración	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Computadora	12	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Impresora múltiple función	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Otros implementos	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Infraestructura de Servicios de Apoyo			
Instalaciones eléctricas	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Instalaciones sanitarias	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Total de Inversiones en Activos Fijos			\$ 23.600,00

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: <http://www.mercadolibre.com.ec/>

3.1.3 ACTIVOS INTANGIBLES

Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos, necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Dentro de estos activos están las patentes y licencias, la capacitación, las bases de datos y los sistemas de información, Los gastos de organización ya no se incluyen dentro de este grupo debido a las nuevas normas de contabilidad.

Inversión en Activos Intangibles
Tabla 3.2

Patentes	
Licencia de software	\$ 2.500,00
Total de Inversiones en Activos Intangibles	\$ 2.500,00

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.
Fuente: <http://www.infoelect.com.ec/>

3.1.4 CAPITAL DE TRABAJO

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados. En consecuencia, para efectos de la evaluación de proyectos, el capital de trabajo constituirá una parte de las inversiones de largo plazo, ya que forma parte del monto permanente de los activos corrientes necesarios para asegurar la operación del proyecto.

Si el proyecto considera aumentos en el nivel de operación, pueden requerirse adiciones al capital de trabajo. En proyectos sensibles a cambios estacionales pueden producirse aumentos y disminuciones en distintos periodos, considerándose estos últimos como recuperación de la inversión.

Los principales métodos que se utilizan para determinar la inversión en capital de trabajo son: El Contable, el del Periodo de Desfase y el del Déficit Acumulado Máximo este último vamos a utilizar en nuestro proyecto. A continuación detallaremos cada uno de estos métodos:

3.1.4.1 MÉTODO CONTABLE

La función de este método es la de cuantificar la inversión requerida en cada uno de los rubros del activo corriente, considerando que parte de estos activos pueden financiarse por pasivos de corto plazo, como los créditos de proveedores o los préstamos bancarios. Los rubros del activo corriente que se cuantifican en el cálculo de esta inversión son el saldo óptimo para mantener en efectivo, el nivel de cuentas por cobrar apropiado y el volumen de existencias que se debe mantener, por un lado, y los niveles esperados de deudas promedio de corto plazo, por otro.

3.1.4.2 MÉTODO DEL PERIODO DE DESFASE

Este método consiste en determinar la cuantía de los costos de operación que debe financiarse desde el momento en que se efectúa el primer pago por la adquisición de la materia prima hasta el momento en que se recauda el ingreso por la venta de los productos.

3.1.4.3 MÉTODO DEL DÉFICIT ACUMULADO MÁXIMO

Este método supone calcular para cada mes los flujos de ingresos y egresos proyectados y determinar su cuantía como el equivalente al déficit acumulado máximo. Aplicaremos este método para determinar la inversión de capital de trabajo en nuestro proyecto, ya que consiste en determinar los ingresos y egresos proyectados, obtener los saldos mensuales y finalmente los saldos acumulados escogiendo el negativo mayor.

A continuación tenemos la siguiente tabla que nos muestra los ingresos y egresos proyectados:

Déficit Máximo Acumulado
Tabla 3.3

Mes	Ingresos	Egresos	Saldos	Sald acum.
1	0	-\$ 14.875,00	-\$ 14.875,00	-\$ 14.875,00
2	0	-\$ 6.640,00	-\$ 6.640,00	-\$ 21.515,00
3	7500	-\$ 6.739,20	\$ 760,80	-\$ 20.754,20
4	8250	-\$ 6.941,38	\$ 1.308,62	-\$ 19.445,58
5	9240	-\$ 7.010,79	\$ 2.229,21	-\$ 17.216,37
6	9517,2	-\$ 7.281,11	\$ 2.236,09	-\$ 14.980,28
7	9993,06	-\$ 7.399,55	\$ 2.593,51	-\$ 12.386,77
8	10692,5742	-\$ 6.821,53	\$ 3.871,04	-\$ 8.515,73
9	11654,9059	-\$ 6.926,18	\$ 4.728,73	-\$ 3.787,00
10	12820,3965	-\$ 7.133,96	\$ 5.686,43	\$ 1.899,43
11	13910,1302	-\$ 7.247,98	\$ 6.662,15	\$ 8.561,58
12	14921,7293	-\$ 8.309,13	\$ 6.612,60	\$ 15.174,18
Total	\$ 108.500,00	-\$ 93.325,82		

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.
Fuente: Libro preparación y evaluación de proyectos

El máximo déficit acumulado asciende a \$ 21515.00 por lo tanto esta será la inversión que deberá efectuarse en capital de trabajo para financiar el proyecto. En el tercer mes disminuye el saldo acumulado deficitario, no disminuye la inversión en capital de trabajo. De tal manera cuando el saldo acumulado es positivo esto no significa que no se necesita de la inversión en capital de trabajo.

Inversión del Negocio

Tabla 3.4

Inversion del Negocio	
Activos Fijos	\$ 23.600,00
Activos Intangible	\$ 2.500,00
Capital de Trabajo	\$ 21.515,00
Total de Inversion	\$ 47.615,00

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos (5 edición)

3.1.5 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

De modo que para crear nuestra empresa necesitamos invertir en una gran cantidad de activos hemos decidido que el 58.00% será aportado por los socios de la empresa y el resto lo financiaremos a través de un préstamo concedido por el Banco Pichincha con una tasa del 17% a un plazo de 5 años.

Porcentaje de Apalancamiento

Tabla 3.5

Cap. Trabajo	Préstamo
0,58	0,42

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

El monto que se va a financiar por el préstamo y por la aportación de socios es la siguiente:

Estructura de Financiamiento

Tabla 3.6

Financiamiento	Cap.Propio	Total Inversion
20000,00	27615,00	47615,00

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

En la siguiente tabla detallaremos los datos obtenidos para la realización del préstamo:

Detalle del Préstamo

Tabla 3.7

Monto	-20000
Tasa	17%
Numero de Pagos	5

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Tabla de Amortización

Tabla 3.8

NPER	Saldo Deuda (\$)	Cuota(\$)	Interes (\$)	Amortizacion(\$)
1	\$ 20.000,00	\$ 6.251,28	\$ 3.400,00	\$ 2.851,28
2	\$ 17.148,72	\$ 6.251,28	\$ 2.915,28	\$ 3.335,99
3	\$ 13.812,73	\$ 6.251,28	\$ 2.348,16	\$ 3.903,11
4	\$ 9.909,61	\$ 6.251,28	\$ 1.684,63	\$ 4.566,64
5	\$ 5.342,97	\$ 6.251,28	\$ 908,31	\$ 5.342,97

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos (5 Edición)

3.1.6 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

El estado de situación financiera, también llamado balance general, es el medio que la contabilidad ha utilizado para mostrar el efecto acumulado de las operaciones que se han efectuado en el pasado.

Nos muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos con los que cuenta la empresa para las futuras operaciones, así como los derechos que existen sobre los mismos y que aparecen bajo el nombre de pasivos y capital contable.

Estado de Situación Financiera
Tabla 3.9

SERCONFI S.A					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
Al 20 de Abril del 2011					
ACTIVOS			PASIVOS		
Activos Corrientes	\$		Pasivos Corrientes	\$	
Efectivo	\$21.515,00		Cuentas por pagar	\$0,00	
Total		\$21.515,00	Total		\$0,00
Activos No Corrientes					
Tangibles			Pasivos no Corrientes		
Maquinaria	\$1.800,00			Deuda a Largo Plazo	\$20.000,00
Equipos de computación	\$6.000,00		Total		\$20.000,00
Equipos de oficina	\$2.520,00		Total Pasivos		\$20.000,00
Muebles y enseres	\$13.280,00		Patrimonio		
Intangibles			Capital Contable	\$27.615,00	
Licencia Software	\$2.500,00		Total		\$27.615,00
Total		\$26.100,00	Total Pasivos + Patrimonio		\$47.615,00
Total Activos		\$47.615,00			\$47.615,00

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Libro preparación y evaluación de proyectos (5 Edición)

3.1.7 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Se espera que al iniciar el proyecto, dado que se ofrecerá el servicio de Asesoría Contable-Financiera y Administración a Microempresas en la ciudad de Babahoyo se obtendrán en el primer año ingresos de \$108.500, dicho valor se obtuvo tomando en cuenta los resultados que nos proporcionaron las encuestas realizadas, de modo que el nivel de aceptación del servicio es del 62%, aumentando estos ingresos para el siguiente año debido al crecimiento de microempresas en esta ciudad en un 3%, datos obtenidos de la Cámara de Comercio de dicha ciudad.

Servicios Proyectados de Venta Anuales

Tabla 3.10

SERVICIOS PROYECTADOS DE VENTA ANUALES					
Año	1	2	3	4	5
Asesoría y Adminis	310	319	329	339	349

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos (5 Edición)

Ingresos Proyectados por Servicios Anuales

Tabla 3.11

INGRESOS PROYECTADOS POR SERVICIOS ANUALES					
Año	1	2	3	4	5
Asesoría y Adminis	108500	111755	115107,65	118560,8795	122117,7059
Total Anual	\$ 108.500,00	\$ 111.755,00	\$ 115.107,65	\$ 118.560,88	\$ 122.117,71

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Cámara de Comercio de Babahoyo

3.1.8 GASTOS

Dentro de los gastos que incurrirán en nuestro proyecto incurrirán los siguientes:

3.1.8.1 GASTOS OPERATIVOS

Estos gastos se refieren a todos aquellos en los que hay que incurrir para el funcionamiento de la empresa entre ellos están los salarios a empleados, servicios, básicos, arriendo, incluyendo los gastos de publicidad que son para hacer conocer a nuestra empresa y promocionar el servicio que ofrecemos a las microempresas de la ciudad.

Gastos Operacionales Proyectados

Tabla 3.12

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Suministros de oficina	83	1000
Suministros de limpieza	50	600
Publicidad	500	6000
Servicios Basicos	200	2400
Arriendo	600	7200
Total	1433	17200

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos (5 Edición)

Rol de Pagos

Tabla 3.13

Nº	Cargo	Total Ingresos	Aporte Patronal	Decimo tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondo de Reserva	IECE y Secap	Total
1	Gerente General	\$ 650,00	\$ 72,48	\$ 54,17	\$ 22,00	\$ 27,08	\$ 54,17	\$ 6,50	\$ 886,3
2	Director Talento Humano	\$ 450,00	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 22,00	\$ 18,75	\$ 37,50	\$ 4,50	\$ 620,4
3	Director Financiero	\$ 450,00	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 22,00	\$ 18,75	\$ 37,50	\$ 4,50	\$ 620,4
4	Director Tecnológico	\$ 450,00	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 22,00	\$ 18,75	\$ 37,50	\$ 4,50	\$ 620,4
5	Director Publicidad y Ventas	\$ 450,00	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 22,00	\$ 18,75	\$ 37,50	\$ 4,50	\$ 620,4
6	Contador	\$ 350,00	\$ 39,03	\$ 29,17	\$ 22,00	\$ 14,58	\$ 29,17	\$ 3,50	\$ 487,4
7	Secretaria	\$ 264,00	\$ 29,44	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 22,00	\$ 2,64	\$ 373,0
8	Conserje	\$ 264,00	\$ 29,44	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 22,00	\$ 2,64	\$ 373,0
10	Asesor Comercial	\$ 300,00	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 3,00	\$ 420,9
11	Asesor Comercial	\$ 300,00	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 3,00	\$ 420,9
12	Asesor Comercial	\$ 300,00	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 3,00	\$ 420,9
13	Asesor Comercial	\$ 300,00	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 22,00	\$ 12,50	\$ 25,00	\$ 3,00	\$ 420,9
TOTALES		\$ 4.528,00	\$ 504,87	\$ 377,33	\$ 264,00	\$ 188,67	\$ 377,33	\$ 45,28	\$ 6.285,4

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: IESS

Detalle de Depreciación y Amortización

Tabla 3.14

Depreciación									
Cuadro de Depreciación	Años	Total	1	2	3	4	5	Total Depreciacion	V.S
Maquinaria	10	\$ 1.800,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Equipos de computación	3	\$ 6.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00			\$ 6.000,00	\$ 0,00
Equipos de oficina	10	\$ 2.520,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 1.260,00	\$ 1.260,00
Muebles y enseres	10	\$ 13.280,00	\$ 1.328,00	\$ 1.328,00	\$ 1.328,00	\$ 1.328,00	\$ 1.328,00	\$ 6.640,00	\$ 6.640,00
Total		\$ 23.600,00	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 1.760,00	\$ 1.760,00	\$ 14.800,00	\$ 8.800,00
Amortización									
Licencia de Software	5	2500,00	500	500	500	500	500		

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos (5 Edición)

3.1.9 VALOR DE DESECHO

Es la estimación del valor que podría tener un proyecto después de varios años de operación. Existen tres métodos posibles de usar para calcular el valor que tendrá la inversión en el horizonte de su evaluación, y aunque cada uno conduce a un resultado diferente, la información que proporcionan es valiosa para tomar la decisión de aceptar o rechazar el proyecto. Dos de ellos valoran activos y el tercero la capacidad futura de generación de recursos.

- **Método contable:** calcula el valor de desecho como la suma de los valores contables de los activos.
- **Método comercial:** plantea que el valor de desecho de la empresa corresponderá a la suma de los valores comerciales que serían posibles de esperar, corrigiéndolos por su efecto tributario.
- **Método económico:** supone que el proyecto valdrá, lo que es capaz de generar desde el momento en el que se evalúa hacia adelante es decir puede estimarse el valor que un comprador cualquiera estaría dispuesto a pagar por el negocio en el momento de su valoración.

$$VD = \frac{(B - C) - Dep}{i}$$

Donde:

(B-C)=Beneficio neto del año normal k

Dep= Depreciación del año k

i= tasa

$$VD_{PROY} = \frac{(15335,85) - 1760,00}{10.26\%} = 132280,23$$

$$VD_{INV} = \frac{(10769,21) - 1760,00}{11,31\%} = 79673,94$$

Valor de Desecho

Tabla 3.15

Valor de desecho del Inv.	
Beneficios - Costos	\$ 10.769,21
Depreciacion	\$ 1.760,00
Ko	11,30%
VD	\$ 79.673,94
Valor de desecho proyecto	
Beneficios - Costos	15335,85366
Depreciacion	1760
Ke	10%
VD	132280,228

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos (5 Edición)

3.1.10 ESTADOS DE RESULTADO INTEGRAL

Es el que muestra los rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de computar la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo. Documento contable que muestra el resultado

de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Al realizar en estado de resultados integral nos damos cuenta que en el primer la utilidad es de \$ 4550,77 mientras que en el año cinco la utilidades aumentan a \$ 15185,72. Como nos damos cuenta a cada año la empresa tendrá mayores utilidades por lo que se concluye que en un proyecto rentable.

Estado de resultados integral
Tabla 3.16

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 108.500,00	\$ 111.755,00	\$ 115.107,65	\$ 118.560,88	\$ 122.117,71
(-) Gastos Operacionales					
Sueldos	-75425,82	-75425,82	-75425,82	-75425,82	-75425,82
Arriendo	-7200,00	-7200,00	-7200,00	-7200,00	-7200,00
Publicidad	-6000,00	-6000,00	-6000,00	-6000,00	-6000,00
Servicios Basicos	-2400,00	-2400,00	-2400,00	-2400,00	-2400,00
Gastos de Constitucion	-\$ 500,00				
Costos variables	-\$ 1.800,00	-\$ 1.864,26	-\$ 1.930,81	-\$ 1.999,74	-\$ 2.071,14
Amortización (de intangibles)	-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00
Depreciación (de activos fijos)	-\$ 3.760,00	-\$ 3.760,00	-\$ 3.760,00	-\$ 1.760,00	-\$ 1.760,00
Total Gastos Operacionales	-97585,82	-97150,08	-97216,64	-95285,57	-95356,96
(=) Utilidad Operacional	\$ 10.914,18	\$ 14.604,92	\$ 17.891,01	\$ 23.275,31	\$ 26.760,75
(-) Gastos No Operacionales					
Gastos Financieros (intereses sobre prestamos)	-\$ 3.400,00	-\$ 2.915,28	-\$ 2.348,16	-\$ 2.348,16	-\$ 1.684,63
Total Gastos No Operacionales	-\$ 3.400,00	-\$ 2.915,28	-\$ 2.348,16	-\$ 2.348,16	-\$ 1.684,63
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impuestos	\$ 7.514,18	\$ 11.689,63	\$ 15.542,85	\$ 20.927,15	\$ 25.076,11
(-) 15% Participación de Trabajadores	-\$ 1.127,13	-\$ 1.753,44	-\$ 2.331,43	-\$ 3.139,07	-\$ 3.761,42
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 6.387,05	\$ 9.936,19	\$ 13.211,42	\$ 17.788,08	\$ 21.314,70
(-) 25% Impuesto a la Renta	-\$ 1.596,76	-\$ 2.484,05	-\$ 3.302,86	-\$ 4.447,02	-\$ 5.328,67
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	\$ 4.790,29	\$ 7.452,14	\$ 9.908,57	\$ 13.341,06	\$ 15.986,02
(-) 5% de Reserva Legal	-\$ 239,51	-\$ 372,61	-\$ 495,43	-\$ 667,05	-\$ 799,30
(=) UTILIDAD NETA	\$ 4.550,77	\$ 7.079,53	\$ 9.413,14	\$ 12.674,00	\$ 15.186,72

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente:DeGarmo Paul, Sullivan William, Wicks Elin, Ing Económica

3.1.11 FLUJO DE CAJA

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, la información básica para realizar esta proyección está contenida tanto en los estudios de mercado, técnico y organizacional.

Al proyectar el flujo de caja será necesario incorporar información adicional relacionada principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo nominal, del valor residual, de las utilidades y pérdidas.

El problema más común asociado con la construcción de un flujo de caja es que existen diferentes fines:

- Para medir la rentabilidad del proyecto
- Para medir la rentabilidad de los recursos propios
- Para medir capacidad de pago frente a los préstamos que ayudaron a su financiación.

Existen cuatro elementos básicos que constituyen un flujo de caja estos son:

- Egresos iniciales de fondos
- Ingresos y egresos de operación
- Momento en que ocurren estos ingresos y egresos
- Valor de desecho del proyecto.

3.1.11.1 FLUJO DE CAJA DE INVERSIONISTA

El proyecto será financiado por los accionistas el 58% y financiamiento bancario del 42%, en este caso la inversión total del proyecto será de \$ \$47.615,00; cubriendo los accionistas \$27.5615.00 y el préstamo bancario será \$20.000 con una tasa de interés del 17%. Observando así el flujo del primer año de \$5.959,50 llegando a finalizar en el año 5 con un flujo de \$92.247,86, el valor de desecho de la empresa de \$79.673,95.

Flujo de Caja del Inversionista
Tabla 3.17

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 108.500,00	\$ 111.755,00	\$ 115.107,65	\$ 118.560,88	\$ 122.117,71
(-) Gastos Operacionales						
Sueldos		-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82
Arriendo		-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00
Publicidad		-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00
Servicios Basicos		-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00
Gastos de Constitucion		-\$ 500,00				
Costos variables		-\$ 1.800,00	-\$ 1.864,26	-\$ 1.930,81	-\$ 1.999,74	-\$ 2.071,14
Amortización (de intangibles)		-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00
Depreciación (de activos fijos)		-\$ 3.760,00	-\$ 3.760,00	-\$ 3.760,00	-\$ 1.760,00	-\$ 1.760,00
Total Gastos Operacionales		-\$ 97.585,82	-\$ 97.150,08	-\$ 97.216,64	-\$ 95.285,57	-\$ 95.356,96
(=) Utilidad Operacional		\$ 10.914,18	\$ 14.604,92	\$ 17.891,01	\$ 23.275,31	\$ 26.760,75
(-) Gastos No Operacionales						
Gastos Financieros (intereses sobre prestamos)		-\$ 3.400,00	-\$ 2.915,28	-\$ 2.348,16	-\$ 1.684,63	-\$ 908,31
Total Gastos No Operacionales		-\$ 3.400,00	-\$ 2.915,28	-\$ 2.348,16	-\$ 1.684,63	-\$ 908,31
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impuestos		\$ 7.514,18	\$ 11.689,63	\$ 15.542,85	\$ 21.590,68	\$ 25.852,44
(-) 15% Participación de Trabajadores		-\$ 1.127,13	-\$ 1.753,44	-\$ 2.331,43	-\$ 3.238,60	-\$ 3.877,87
(=) Utilidad antes de Impuestos		\$ 6.387,05	\$ 9.936,19	\$ 13.211,42	\$ 18.352,08	\$ 21.974,58
(-) 25% Impuesto a la Renta		-\$ 1.596,76	-\$ 2.484,05	-\$ 3.302,86	-\$ 4.588,02	-\$ 5.493,64
(=) Utilidad antes de Reserva Legal		\$ 4.790,29	\$ 7.452,14	\$ 9.908,57	\$ 13.764,06	\$ 16.480,93
(-) 5% de Reserva Legal		-\$ 239,51	-\$ 372,61	-\$ 495,43	-\$ 688,20	-\$ 824,05
(=) UTILIDAD NETA		\$ 4.550,77	\$ 7.079,53	\$ 9.413,14	\$ 13.075,85	\$ 15.656,88
(+) Amortización (de Intangibles)		\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
(+) Depreciación (de activos fijos)		\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 1.760,00	\$ 1.760,00
Inversion Activos Fijos	-\$ 23.600,00					
Inversion Activos Intangibles	-\$ 2.500,00					
Inversion Cap. Trabajo	-\$ 21.515,00					
(+) Préstamo	\$ 20.000,00					
(-) Amortización Capital del Prestamo		-\$ 2.851,28	-\$ 3.335,99	-\$ 3.903,11	-\$ 4.566,64	-\$ 5.342,97
Flujo de Caja	-\$ 27.615,00	\$ 5.959,50	\$ 8.003,54	\$ 9.770,02	\$ 10.769,21	\$ 12.573,91
(+) Valor de Desecho						\$ 79.673,95
(=) Flujo Neto Efectivo	-\$ 27.615,00	\$ 5.959,50	\$ 8.003,54	\$ 9.770,02	\$ 10.769,21	\$ 92.247,86
Ko	11,31%					
VAN	\$ 52.292,04					
TIR	45%					

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos.

3.1.11.2 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

El flujo planeado del proyecto nos da una clara apreciación de que la empresa tendrá rendimientos crecientes en los próximos 5 años obteniendo así que el primer año se programa un flujo de caja de \$8.810,77 hasta finalizar en el año 5 un flujo de \$150.197,11 puesto que incluye el valor de desecho de la empresa de \$132.280,23.

Flujo de Caja del Proyecto
Tabla 3.18

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 108.500,00	\$ 111.755,00	\$ 115.107,65	\$ 118.560,88	\$ 122.117,71
(-) Gastos Operacionales						
Sueldos		-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82	-\$ 75.425,82
Arriendo		-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00	-\$ 7.200,00
Publicidad		-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00	-\$ 6.000,00
Servicios Basicos		-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00	-\$ 2.400,00
Gastos de Constitucion		-\$ 500,00				
Costos variables		-\$ 1.800,00	-\$ 1.864,26	-\$ 1.930,81	-\$ 1.999,74	-\$ 2.071,14
Amortización (de intangibles)		-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00	-\$ 500,00
Depreciación (de activos fijos)		-\$ 3.760,00	-\$ 3.760,00	-\$ 3.760,00	-\$ 1.760,00	-\$ 1.760,00
Total Gastos Operacionales		-\$ 97.585,82	-\$ 97.150,08	-\$ 97.216,64	-\$ 95.285,57	-\$ 95.356,96
(=) Utilidad Operacional		\$ 10.914,18	\$ 14.604,92	\$ 17.891,01	\$ 23.275,31	\$ 26.760,75
(-) Gastos No Operacionales						
Gastos Financieros (intereses sobre prestamos)		-\$ 3.400,00	-\$ 2.915,28	-\$ 2.348,16	-\$ 1.684,63	-\$ 908,31
Total Gastos No Operacionales		-\$ 3.400,00	-\$ 2.915,28	-\$ 2.348,16	-\$ 1.684,63	-\$ 908,31
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impuestos		\$ 7.514,18	\$ 11.689,63	\$ 15.542,85	\$ 21.590,68	\$ 25.852,44
(-) 15% Participación de Trabajadores		-\$ 1.127,13	-\$ 1.753,44	-\$ 2.331,43	-\$ 3.238,60	-\$ 3.877,87
(=) Utilidad antes de Impuestos		\$ 6.387,05	\$ 9.936,19	\$ 13.211,42	\$ 18.352,08	\$ 21.974,58
(-) 25% Impuesto a la Renta		-\$ 1.596,76	-\$ 2.484,05	-\$ 3.302,86	-\$ 4.588,02	-\$ 5.493,64
(=) Utilidad antes de Reserva Legal		\$ 4.790,29	\$ 7.452,14	\$ 9.908,57	\$ 13.764,06	\$ 16.480,93
(-) 5% de Reserva Legal		-\$ 239,51	-\$ 372,61	-\$ 495,43	-\$ 688,20	-\$ 824,05
(=) UTILIDAD NETA		\$ 4.550,77	\$ 7.079,53	\$ 9.413,14	\$ 13.075,85	\$ 15.656,88
(+) Amortización (de Intangibles)		\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
(+) Depreciación (de activos fijos)		\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 3.760,00	\$ 1.760,00	\$ 1.760,00
Inversion Activos Fijos	-\$ 23.600,00					
Inversion Activos Intangibles	-\$ 2.500,00					
Inversion Cap. Trabajo	-\$ 21.515,00					
Flujo de caja	-\$ 47.615,00	\$ 8.810,77	\$ 11.339,53	\$ 13.673,14	\$ 15.335,85	\$ 17.916,88
(+) Valor de Desecho						\$ 132.280,23
(=) Flujo Neto Efectivo	-\$ 47.615,00	\$ 8.810,77	\$ 11.339,53	\$ 13.673,14	\$ 15.335,85	\$ 150.197,11
Ke		10,26%				
VAN		\$ 82.430,97				
TIR		41%				

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos.

3.1.12 CALCULO DE LA TMAR

Antes de calcular la TIR y el VAN es necesario realizar el cálculo de la TMAR (Tasa mínima atractiva de retorno) ya que representa la rentabilidad mínima exigida por el inversionista.

3.1.11.1 RENTABILIDAD DE EXIGENCIA POR EL ACCIONISTA

Esta tasa se la representa como K_e es decir en función del retorno exigido al patrimonio, se la determina a través del CAPM utilizando el beta des apalancado. Para realizar este cálculo presentaremos los siguientes datos que ayudaran a determinar la K_e .

Datos para calcular K_e

Tabla 3.19

Rf	2,11%
E(r _m)	4,66%
B _i	0,90
Riesgo país	8,13%

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: www.portfoliopersonal.com, www.elsiglodetorreo.com, www.bce.fin.ec

La fórmula que se utilizara para el cálculo de la K_e es la siguiente:

$$K_e = r_f + \beta (r_m - r_f) + \text{riesgo país.}$$

K_e = Rentabilidad exigida por el capital propio

r_f = Tasa libre riesgo.

β_i = Beta de la empresa.

r_m = Rentabilidad de mercado.

$r_{f \text{ Ecu}}$ = Riesgo país Ecuador

Se obtiene:

$$K_e = 2,11\% + 0,90 (4,66\% - 2,11\%) + 8,13\%$$

$$\mathbf{K_e = 10,26\%}$$

Para calcular la tasa de descuento utilizaremos el modelo (valoración de activos de capital vamos a utilizar el riesgo país del Ecuador el cual esta dado hasta el 12 de Abril del 2011 por 813 equivale a (8.13%). También se utilizara la tasa de retorno de los Bonos del Tesoro de loa Estados Unidos a 5 años considerada como tasa libre de riesgo (2,11%) debido a que los bonos de Estados Unidos son considerados con cero riesgo de incumplimiento. El beta del sector es de 0,90 y la tasa de mercado de 4,66%.

3.1.12.2 RENTABILIDAD EXIGIDA POR EL INVERSIONISTA

Datos para calcular Ko
Tabla 3.20

Kd	17%
D	42%
A	100%
Ke	10%
P	58%
(1-0,25)	75%

La fórmula que se utilizara para el cálculo de la Ko es la siguiente:

$$K_o = r_{WACC} = K_d (0,75) \left(\frac{D}{A}\right) + K_e \left(\frac{P}{A}\right)$$

Ko= Rentabilidad exigida por el inversionista

Kd= Tasa de interés del préstamo bancario

$\left(\frac{D}{A}\right)$ =Nivel de endeudamiento

Ke= Rentabilidad exigida por el capital propio

$\left(\frac{P}{A}\right)$ =Nivel de capital propio

Se obtiene:

$$K_o = 17\% (0,75)(42\%) + 10,26\%(58\%)$$

$$\mathbf{K_o = 11,31\%}$$

Para descontar el flujo descontado por deuda se utiliza el modelo de costo promedio ponderado de capital considerando el costo de capital de inversionistas de 10,26%, el costo de capital prestado de 17%, un impuesto del 25%, porcentaje de deuda 42%, porcentaje de capital 58%.

3.1.13 CALCULO DE LA TIR

La Tasa interna de retorno TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

La interpretación de este indicador es la rentabilidad que generan las inversiones realizadas en el proyecto, es decir la tasa de interés que convierte en cero el valor actual neto de los flujos del proyecto.

3.1.13.1 CALCULO DE LA TIR CON DEUDA

Se refiere a la tasa de interés mas alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se

tomaran prestados y el préstamo se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo. Una vez calculada la TMAR se procede a calcular la TIR ofrecida por el proyecto considerando el Flujo de Caja del Inversionista, durante los 5 años de vida del Proyecto, se obtuvieron los siguientes resultados:

Detalle TIR con Deuda

Tabla 3.21

VAN-con deuda	52.292,04
TIR-con deuda	45%

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

3.1.13.2 CALCULO DE LA TIR SIN DEUDA

El proyecto puede ser financiado con las contribuciones de los accionistas en su totalidad para de esta manera obtener ahorro procedente de los gastos de intereses. Los resultados del flujo de caja del Proyecto son:

Detalle TIR sin Deuda

Tabla 3.22

VAN-sin deuda	82.430,97
TIR-sin deuda	41%

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

La tasa calculada (TIR) se compara con la tasa de descuento (TMAR), si la TIR es igual o mayor a esta el proyecto debe aceptarse, si es menor, debe rechazarse.

3.1.14 PAYBACK

Payback llamado también periodo de recuperación, es un método que sirve para determinar el tiempo que tardaran las empresas en recuperar la inversión inicial de un proyecto. Se lo realiza a través de los flujos de caja netos (ingresos menos gastos) obtenidos en el mismo.

Si el Payback es menor que el máximo periodo definido por la empresa, entonces se acepta el proyecto. Se obtiene contando el número de periodos que toma igualar los flujos de caja acumulados con la inversión inicial.

Payback Simple
Tabla 3.23

Año	Flujo Neto	Flujo Neto Acumulado
0	-\$ 27.615,00	-\$ 27.615,00
1	\$ 5.959,50	-\$ 21.655,50
2	\$ 8.003,54	-\$ 13.651,96
3	\$ 9.770,02	-\$ 3.881,94
4	\$ 10.769,21	\$ 6.887,27
5	\$ 92.247,86	\$ 99.135,13

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente:DeGarmo Paul, Sullivan William, Wicks Elin, Ing Ecomica

Tiempo de Recuperación = 3 años, 4 meses

Payback Descontado

Tabla 3.24

Año	Flujo Descontado	Flujo Neto Acumulado
0	-\$ 27.615,00	-\$ 27.615,00
1	\$ 5.354,08	-\$ 22.260,92
2	\$ 6.460,00	-\$ 15.800,92
3	\$ 7.084,70	-\$ 8.716,23
4	\$ 10.769,21	\$ 2.052,98
5	\$ 53.992,35	\$ 56.045,33

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Tiempo de Recuperación: 3 años y 9 meses.

3.1.15 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

La decisión de invertir o no en este proyecto no debería basarse solamente en el cálculo del VAN realizado previamente, sino en la comprensión del origen de la rentabilidad del proyecto y del posible cambio en las variables estimadas.

La finalidad del análisis de sensibilidad consiste en mejorar la calidad de la información para que el inversor tenga una herramienta adicional para decidir si invierte o no en el proyecto. La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

- **Pesimista:** Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.
- **Probable:** Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

- **Optimista:** Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

Análisis de Sensibilidad respecto a Ingresos

Tabla 3.24

Variación	VAN	TIR	RESULTADO
Incremento del 5%	65.800,70	55%	
Incremento del 0%	52.292,04	45%	FACTIBLE
Disminución del 5%	39.578,01	37%	
Disminución del 10%	26.863,98	28%	
Disminución del 15%	14.149,95	20%	
Disminución del 20%	1.435,92	12%	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Análisis Sensibilidad respecto a Costos

Tabla 3.25

Variacion	VAN	TIR	RESULTADO
Incremento del 20%	8.298,14	16%	
Incremento del 15%	19.296,62	23%	
Incremento del 10%	30.295,09	30%	
Incremento del 5%	41.293,56	38%	
Incremento del 0%	52.292,04	45%	FACTIBLE
Disminucion del -5%	63.290,51	54%	

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

3.1.16 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, es aquel punto de actividad (volumen de servicios prestados) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

$$P \text{ unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

CF=costo fijos
PVq=Precio de venta unitario
CVq=Costo variable unitario

Costos Fijos

Tabla 3.26

1	2	3	4	5
75425,82	75425,82	75425,82	75425,82	75425,82
7200,00	7200,00	7200,00	7200,00	7200,00
6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00
2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00
91025,82	91025,82	91025,82	91025,82	91025,82
294	285	277	269	261

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos.

Costos Variables

Tabla 3.27

Detalle	1	2	3	4	5
Carpetas	\$ 60,00	\$ 62,14	\$ 64,36	\$ 66,66	\$ 69,04
Esferos	\$ 45,90	\$ 47,54	\$ 49,24	\$ 50,99	\$ 52,81
Clip	\$ 28,50	\$ 29,52	\$ 30,57	\$ 31,66	\$ 32,79
Hojas A4	\$ 250,00	\$ 258,93	\$ 268,17	\$ 277,74	\$ 287,66
Grapadora	\$ 10,00	\$ 10,36	\$ 10,73	\$ 11,11	\$ 11,51
Perforadora	\$ 34,00	\$ 35,21	\$ 36,47	\$ 37,77	\$ 39,12
Correctores	\$ 20,00	\$ 20,71	\$ 21,45	\$ 22,22	\$ 23,01
Toners de impresora	\$ 240,00	\$ 248,57	\$ 257,44	\$ 266,63	\$ 276,15
Recarga de Toners	\$ 300,00	\$ 310,71	\$ 321,80	\$ 333,29	\$ 345,19
Resaltadoes	\$ 16,60	\$ 17,19	\$ 17,81	\$ 18,44	\$ 19,10
Marcadores	\$ 34,60	\$ 35,84	\$ 37,11	\$ 38,44	\$ 39,81
Borrador	\$ 15,00	\$ 15,54	\$ 16,09	\$ 16,66	\$ 17,26
Vinchas de carpetas	\$ 10,00	\$ 10,36	\$ 10,73	\$ 11,11	\$ 11,51
Lapices	\$ 20,00	\$ 20,71	\$ 21,45	\$ 22,22	\$ 23,01
Grapas	\$ 19,70	\$ 20,40	\$ 21,13	\$ 21,89	\$ 22,67
Saca grapas	\$ 26,00	\$ 26,93	\$ 27,89	\$ 28,89	\$ 29,92
Reglas	\$ 10,00	\$ 10,36	\$ 10,73	\$ 11,11	\$ 11,51
Fundas de basura	\$ 50,00	\$ 51,79	\$ 53,63	\$ 55,55	\$ 57,53
Botellones de agua	\$ 90,00	\$ 93,21	\$ 96,54	\$ 99,99	\$ 103,56
Escobas	\$ 30,00	\$ 31,07	\$ 32,18	\$ 33,33	\$ 34,52
Valdes	\$ 10,00	\$ 10,36	\$ 10,73	\$ 11,11	\$ 11,51
Desinfectantes	\$ 120,00	\$ 124,28	\$ 128,72	\$ 133,32	\$ 138,08
Papel higienico	\$ 135,00	\$ 139,82	\$ 144,81	\$ 149,98	\$ 155,34
Gergas	\$ 80,50	\$ 83,37	\$ 86,35	\$ 89,43	\$ 92,63
Jabon liquido	\$ 68,50	\$ 70,95	\$ 73,48	\$ 76,10	\$ 78,82
Toallas desechables	\$ 35,00	\$ 36,25	\$ 37,54	\$ 38,88	\$ 40,27
Trapeadores	\$ 40,70	\$ 42,15	\$ 43,66	\$ 45,22	\$ 46,83
Total Costos Variables	\$ 1.800,00	\$ 1.864,26	\$ 1.930,81	\$ 1.999,74	\$ 2.071,14
Costo Variable Unitario	\$ 5,81	\$ 5,84	\$ 5,87	\$ 5,90	\$ 5,94

Elaborado por K Bajaña, T Carpio, P Medina.

Fuente: Preparación y Evaluación de proyectos.

Margen Bruto

Tabla 3.28

Detalle	1	2	3	4	5
Precio	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
CFU	\$ 293,63	\$ 285,08	\$ 276,78	\$ 268,71	\$ 260,89
CVU	\$ 5,81	\$ 5,84	\$ 5,87	\$ 5,90	\$ 5,94
Margen Bruto	\$ 50,56	\$ 59,08	\$ 67,35	\$ 75,38	\$ 83,18

Punto de Equilibrio

Tabla 3.29

Rubro	1	2	3	4	5
Precio	350	350	350	350	350
Costos Fijos	91025,82	91025,82	91025,82	91025,82	91025,82
CVU	\$ 5,81	\$ 5,84	\$ 5,87	\$ 5,90	\$ 5,94
Pto .Equilibrio Unid.	264	264	265	265	265
Pto .Equilibrio dolares	\$ 92.561,40	\$ 92.570,05	\$ 92.578,74	\$ 92.587,48	\$ 92.596,27

El cálculo de punto de equilibrio es una técnica que nos ayuda a determinar en qué nivel la empresa no tendrá utilidad ni pérdida, como podemos ver en el Tabla 3.29, el equilibrio lo presentamos un unidades y en dólares, esto nos ayuda para que el inversionista pueda ver la situación en que la empresa se encuentra en un punto de equilibrio. Se debe recalcar que los costos variables aumentaran de acuerdo al incremento de la inflación.

CONCLUSIONES

Después de haber evaluado nuestro proyecto que consiste en la Creación de una Empresa que brinda servicio de Administración y Asesoría Contable Financiera a Microempresas en la Ciudad de Babahoyo podemos concluir que es viable y rentable ofrecer este tipo de servicio puesto que la investigación realizada se revelaron resultados muy optimistas.

De acuerdo a las encuestas realizadas se concluye que se obtendrá una excelente participación en el mercado ya que en esta ciudad existe una gran cantidad de microempresas que no cuentan con una buena administración por lo que accederían a contratar nuestro servicio

Respecto a la parte financiera se obtuvo una TIR mayor a la TMAR establecida y un VAN positivo en ambos flujos tanto como del inversionista como del proyecto, por lo que concluimos que es rentable y factible ejecutar este proyecto en la ciudad de Babahoyo.

El proyecto nos muestra que la recuperación del capital será después de 4 años y 2 meses una vez que se ha cancelado el préstamo se procede a recuperar el capital invertido.

Después de realizar un análisis de sensibilidad se puede concluir que las variables establecidas (ingresos y gastos) en este análisis no alteran en gran cantidad el crecimiento del proyecto.

RECOMENDACIONES

Se recomienda ofrecer un servicio de calidad para que los clientes se sientan satisfechos y a su vez lograr que la empresa sea líder en el mercado de esta ciudad ya que no existe competencia y cumplir este objetivo.

Se deben tomar en cuenta que al elegir el personal de la empresa dedicado a realizar las asesorías deben tener excelentes conocimientos, de esta manera contaremos con un personal altamente capacitado, obteniendo un servicio de actualización permanente.

Tratar de mantener un calendario de actividades de clientes con el objetivo de cumplir responsablemente con las obligaciones contraídas

Se recomienda fortalecer las estrategias de posicionamiento de mercado mediante la publicidad que se le dé a la empresa

Se recomienda aceptar el presente proyecto, porque realizando el análisis financiero se determina que es factible aumentar la productividad de la empresa con el propósito de incrementar el rendimiento y el mercado, pasando de una administración tradicional a un proceso administrativo organizacional, conforme está contemplado en el desarrollo del proyecto.

BIBLIOGRAFIA

- NASSIR SAPAG CHAIN, REINALDO SAPAG CHAIN, Preparacion y Evaluación de Proyectos, Quinta edición.
- KOTLER;PHILIP PRINCE HALL;Fundamentos de Marketing.Octava edición 2008
- KOTLER;PHILIP PRINCE HALL;Principios de Marketing
- Stephen P.Robbin Comportamiento Organizacional, Decima edición 2004
- MCGRAW HILL, Fundamentos de Administración Financiera, Decimo Primera Edición 2000.
- CESAR PEREZ LOPEZ. Técnicas de Estadísticas con SPSS. Pearson Educación – 2001
- HORNGREN PEARSON,Introduccion a la Contabilidad Financiera 2008
- ROBERTS PINDYCK. DANIEL L. RUBINFELD. Microeconomía – Quinta Edición. Person Educación S. A. Madrid 2001.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, www.bce.fin.ec
- BONOS DEL TESORO DE LOS EEUU, [/www.portfoliopersonal.com](http://www.portfoliopersonal.com)

ANEXOS

ENCUESTA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de un nuevo servicio. Gracias.

1.- ¿Cuál es su nivel de estudios?

- Primario
Secundario
Superior

2.- ¿El tipo de negocio que usted trabaja es?

- Comercial
Agrícola
Artesanal
Otros

3.- ¿Cuál fue el motivo por el que usted inicio su negocio?

- Desempleo
Posesión de capital propio
Otros

4.- ¿Tiene problemas en el manejo de su Negocio?

- Sí No

5.- ¿Cuál cree usted que es el principal problema que afecta a su Microempresa?

- Financiamiento
Recursos Humanos
Tecnología
Cobranzas

.- Después de la crisis económica del 2008 su Microempresa obtuvo:

- Más ingresos
Igual ingresos
Menos ingresos

7.- ¿Usted cuenta con un sistema de registros contables?

- Sí No

8.- Al momento de realizar una inversión lo hace por medio de:

- Intuición
Análisis Financiero

9.- Si le ofrecieran un servicio de administración y asesoría para incrementar los ingresos, controlar gastos y mejorar la inversión de su microempresa...Ud. Aceptaría?

- Si
No
Tal vez

10.-Indique cual es el motivo por el que no aceptaría el servicio

- Económico
Desconfianza
No lo requiere

Nombre de archivo: PROYECTO DE TESIS
Directorio: C:\Documents and Settings\Visitas\Escritorio
Plantilla: C:\Documents and Settings\Visitas\Datos de programa\Microsoft\Plantillas\Normal.dotm
Título:
Asunto:
Autor: Administrador
Palabras clave:
Comentarios:
Fecha de creación: 24/04/2011 19:02:00
Cambio número: 8
Guardado el: 24/04/2011 20:41:00
Guardado por: Manuel
Tiempo de edición: 64 minutos
Impreso el: 26/04/2011 10:33:00
Última impresión completa
Número de páginas: 120
Número de palabras: 19.073 (aprox.)
Número de caracteres: 104.904 (aprox.)