

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del Título de: INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE
INVERSIÓN EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO”**

AUTORAS:

**MARIELA ALEXANDRA ULLAURI MORALES
ANDREA ESTEFANÍA ZURITA ZURITA**

DIRECTOR:

CARLOS IZQUIERDO

Quito, febrero de 2013

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos desarrollados, análisis efectuados, las opiniones y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

Quito, febrero de 2013

Mariela Ullauri
C.I. 1719085423

Andrea Zurita
C.I. 1722730304

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de tesis a Dios, pues gracias a su compañía he podido alcanzar una meta por la que con esfuerzo y sus bendiciones me han ayudado a mantenerme firme en el camino trazado. También a mis padres y hermano, quienes con su apoyo incondicional han sabido motivarme cada día, y continúan haciéndolo demostrándome con cada uno de los retos que se presentan en mi vida que soy capaz de enfrentarlos y superarlos así como alcanzar todo aquello que me proponga.

Mariela Ullauri

El presente trabajo va dedicado principalmente a Dios por guiarme y llenar mi vida con su presencia y bendecir cada paso que doy. A mis padres y hermano, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de la carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho por mí.

Andrea Zurita

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Politécnica Salesiana que nos permite orgullosamente obtener un Título Universitario, al Eco. Carlos Izquierdo por su valiosa guía, motivación y su tiempo compartido en el desarrollo y la elaboración de este proyecto.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
1. ESTUDIO DE MERCADO-----	2
1.1 Objetivos del estudio de mercado-----	2
1.2 Análisis de la demanda del mercado objetivo -----	2
1.3. Determinación del mercado objetivo-----	4
1.4 Investigación de mercado-----	7
1.5 Determinación de las necesidades de información -----	8
1.6 Procesamiento de información-----	12
1.7 Determinación de la demanda del mercado objetivo-----	23
1.8 Análisis de la oferta y condiciones de la competencia-----	26
1.9 Determinación de la demanda insatisfecha-----	30
1.10 Estrategias de mercadeo -----	31
CAPITULO II	39
2. ESTUDIO TÉCNICO-----	39
2.1 Objetivos del estudio técnico -----	39
2.2 Determinación del tamaño del proyecto -----	39
2.3 Localización del proyecto -----	444
2.4 Ingeniería del proyecto-----	49
2.5 Organización y administración -----	69
2.6 Organigrama estructural y gestión de talento humano-----	79
CAPÍTULO III	93
3. ESTUDIO FINANCIERO -----	93
3.1 Objetivos del estudio financiero-----	93
3.2 Inversiones-----	93
3.3 Costos de producción y operación -----	97
3.4 Proyección de precio -----	100
3.5 Proyección del volumen de proyectos a realizar -----	101
3.6 Proyección del valor de ventas -----	102
3.7 Rol de pagos-----	103
3.8 Estado de costos de producción -----	106
3.9 Estado de resultados proyectado -----	109
3.10 Financiamiento de la inversión -----	114
3.11 Capital de trabajo-----	115
3.12 Flujo de caja anual -----	116

3.13	Costo promedio ponderado de capital (CPPC) -----	126
3.14	Valor actual neto -----	127
3.15	Tasa interna de retorno -----	128
3.16	Período de recuperación del capital -----	129
3.17	Relación beneficio-costos -----	130
3.18	Balance general -----	130
3.19	Punto de equilibrio -----	132
3.20	Evaluación social y ambiental -----	139
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		141
CONCLUSIONES -----		141
RECOMENDACIONES -----		142
LISTA DE REFERENCIAS		143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 ¿Su empresa ha realizado y/o tiene planificado preparar estudios para la ejecución de algún proyecto de inversión?.....	12
Tabla N° 2 ¿Qué tipo de proyecto de inversión está realizando la empresa?.....	13
Tabla N° 3 ¿Quién realizó el/los estudios de proyectos de inversión?.....	14
Tabla N° 4 ¿Esta satisfecho con el estudio realizado?	15
Tabla N° 5 ¿Le gustaría contar con una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión, a precios convenientes que le permita acceder a fuentes de financiamiento?.....	16
Tabla N° 6 ¿Su empresa está dispuesta y/o cuenta con la capacidad para contratar la elaboración de estudios de proyectos de inversión?.....	17
Tabla N° 7 ¿Qué nuevo proyecto de inversión estaría dispuesta a contratar su empresa?.....	18
Tabla N° 8 ¿Con qué frecuencia los contrataría?	19
Tabla N° 9 ¿Qué características adicionales busca en el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión?.....	20
Tabla N° 10 ¿Cuál es el tipo y actividad económica de su empresa?	21
Tabla N° 11 Frecuencia de consumo de las empresas que les gustaría contar con una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión.....	24
Tabla N° 12 Demanda histórica	25
Tabla N° 13 Empresas consultoras que realizan estudios basados en economía, finanzas y mercadotecnia en el norte de la ciudad de Quito	27
Tabla N° 14 Principales competidores y su participación en el mercado	30
Tabla N° 15 Demanda insatisfecha	31
TABLA N° 16 Disponibilidad tecnológica	42
Tabla N° 17 Materiales	42
Tabla N° 18 Insumos y suministros de oficina.....	43
Tabla N° 19 Matriz locacional	47
Tabla N° 20 Equipos de computación.....	55
Tabla N° 21 Herramientas informáticas.....	55
Tabla N° 22 Equipo de oficina.....	55
Tabla N° 23 Muebles de oficina.....	56
Tabla N° 24 Cronograma de producción nuevo producto/servicio	57
Tabla N° 25 Cronograma de producción ampliación de mercado	58
Tabla N° 26 Cronograma de producción estudio de mejoramiento integral	59

Tabla N° 27 Costos totales nuevo producto/servicio año 1.....	60
Tabla N° 28 Costos totales nuevo producto/servicio años 2-3.....	61
Tabla N° 29 Costos totales nuevo producto/servicio años 4-5.....	62
Tabla N° 30 Costos totales ampliacion de mercado año 1.....	63
Tabla N° 31 Costos totales ampliacion de mercado año 2-3.....	64
Tabla N° 32 Costos totales ampliacion de mercado año 4-5.....	65
Tabla N° 33 Costos totales estudio de mejoramiento integral año 1.....	66
Tabla N° 34 Costos totales estudio de mejoramiento integral año 2-3.....	67
Tabla N° 35 Costos totales estudio de mejoramiento integral año 4-5.....	68
Tabla N° 36 Análisis situacional.....	77
Tabla N° 37 Matriz FODA.....	78
Tabla N° 38 Activo fijo.....	95
Tabla N° 39 Depreciación activos fijos.....	96
Tabla N° 40 Mantenimiento.....	96
Tabla N° 41 Amortización activo intangible.....	97
Tabla N° 42 Insumos y suministros de oficina.....	98
Tabla N° 43 Precio promedio de la competencia.....	100
Tabla N° 44 Precios del servicio.....	101
Tabla N° 45 Volumen de producción.....	102
Tabla N° 46 Ingresos.....	102
Tabla N° 47 Rol de pagos MOI.....	104
Tabla N° 48 Rol de pagos MOD.....	104
Tabla N° 49 Honorarios profesionales.....	105
Tabla N° 50 Estado de costos de producción consolidado.....	106
Tabla N° 51 Estado de costos de producción nuevo producto/servicio.....	107
Tabla N° 52 Estado de costos de producción ampliación de mercado.....	108
Tabla N° 53 Estado de costos de producción mejoramiento integral.....	109
Tabla N° 54 Estado de resultados proyectado consolidado.....	110
Tabla N° 55 Estado de resultados nuevo producto/servicio.....	111
Tabla N° 56 Estado de resultados ampliación de mercado.....	112
Tabla N° 57 Estado de resultados mejoramiento integral.....	113
Tabla N° 58 Financiamiento de inversiones y capital detrabajo.....	114
Tabla N° 59 Amortización del préstamo.....	114
Tabla N° 60 Capital de trabajo.....	115

Tabla N° 61 Flujo de caja con financiamiento consolidado.....	117
TablaN° 62 Flujo de caja con financiamiento nuevo producto/servicio	118
Tabla N° 63 Flujo de caja con financiamiento ampliación de mercado.....	119
Tabla N° 64 Flujo de caja con financiamiento mejoramiento integral.....	120
Tabla N° 65 Flujo de caja sin financiamiento	122
Tabla N° 66 Flujo de caja sin financiamiento nuevo producto/servicio.....	123
Tabla N° 67 Flujo de caja sin financiamiento ampliación de mercado.....	124
Tabla N° 68 Flujo de caja sin financiamiento mejoramiento integral.....	125
Tabla N° 69 Conformación de TMAR.....	126
Tabla N° 70 Valor actual neto (VAN).....	127
Tabla N° 71 Tasa interna de retorno (TIR)	128
Tabla N° 72 Período de recuperación del capital (PRC).....	129
Tabla N° 73 Balance general proyectado	131
Tabla N° 74 Punto de equilibrio estudio de nuevo producto / servicio.....	133
Tabla N° 75 Método gráfico punto de equilibrio nuevo producto / servicio.....	133
Tabla N° 76 Punto de equilibrio estudio de ampliación de mercado	135
Tabla N° 77 Método gráfico punto de equilibrio ampliación de mercado	135
Tabla N° 78 Punto de equilibrio estudio de mejoramiento integral	137
Tabla N° 79 Método gráfico punto de equilibrio estudio de mejoramiento integral.....	137

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Mapa de la ciudad de Quito.....	5
Gráfico N° 2 Mercado objetivo.....	6
Gráfico N° 3 ¿Su empresa ha realizado y/o tiene planificado preparar estudios para la ejecución de algún proyecto de inversión?	12
Gráfico N° 4 ¿Qué tipo de proyecto de inversión está realizando la empresa?	13
Gráfico N° 5 ¿Quién realizó el/los estudios de proyectos de inversión?	14
Gráfico N° 6 ¿Está satisfecho con el estudio realizado?.....	15
Gráfico N° 7 ¿Le gustaría contar con una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión, a precios convenientes que le permita acceder a fuentes de financiamiento?.....	16
Gráfico N° 8 ¿Su empresa está dispuesta y/o cuenta con la capacidad para contratar la elaboración de estudios de proyectos de inversión?	17
Gráfico N° 9 ¿Qué nuevo proyecto de inversión estaría dispuesta a contratar su empresa? .	18
Gráfico N° 10 ¿Con qué frecuencia los contrataría?.....	19
Gráfico N° 11 ¿Qué características adicionales busca en el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión?.....	20
Gráfico N° 12 ¿Cuál es el tipo y actividad económica de su empresa?	21
Gráfico N° 13 Demanda insatisfecha.....	26
Gráfico N° 14 Mapa del norte de la ciudad de Quito.....	45
Gráfico N° 15 Plano de microlocalización	48
Gráfico N° 16 Proceso del servicio de diseño y evaluación de proyectos	50
Gráfico N° 17 Distribución en planta	59
Gráfico N° 18 Organigrama estructural	80
Gráfico N° 19 Punto de equilibrio nuevo producto / servicio.....	134
Gráfico N° 20 Punto de equilibrio ampliación de mercado	136
Gráfico N° 21 Punto de equilibrio estudio de mejoramiento integral.....	138

RESUMEN

El presente trabajo es un estudio para determinar la factibilidad de la creación de una empresa dedica al diseño y evaluación de proyectos de inversión en el norte de la ciudad de Quito, para Pymes (pequeñas y medianas empresas).

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas cuentan con fuentes de financiamiento muy limitadas para el desarrollo operacional de las mismas, se pretende ofrecer un servicio especializado en el diseño y evaluación de proyectos de inversión que permita acceder a fuentes de financiamiento que garantice la optimización de recursos, disminución de riesgo y rentabilidad en sus proyectos a precios convenientes.

El estudio de mercado nos permite definir el tamaño de la muestra para aplicar las encuestas y conocer las tendencias y preferencias del mercado, las encuestas fueron dirigidas a empresarios y representantes legales de PYMES del norte de la ciudad de Quito, obteniendo que el mercado del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión realiza el estudio de sus proyectos en un 21% y el 35% del total de las empresas encuestadas están dispuestas a realizar estudios y tiene la capacidad para solventarlos, lo que nos sirvió como base para diseñar las estrategias del mercadeo para la introducción en el mercado.

En el estudio técnico se cuantifica la capacidad del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión y los requerimientos para su desarrollo.

El proyecto estará ubicado en la Av. de Los Shyris y Suecia en el edificio Argentum, en el sector norte de la ciudad de Quito. Con una inversión en activo fijo de US\$ 5.904,26.

El estudio financiero especifica la inversión que se requiere para que la empresa inicie sus operaciones, es decir US\$ 40.420,44; con un capital de trabajo de US\$ 33.916,18. Se evalúa la factibilidad del proyecto utilizando herramientas financieras necesarias como el valor actual neto que es de \$14.797,77 con una tasa interna de retorno del 31% y con un período de recuperación de capital de cuatro años.

INTRODUCCIÓN

La Evaluación de Proyectos permite la reducción de la incertidumbre en una oportunidad de negocio o la satisfacción de una necesidad. Por lo que se considera una herramienta importante para empresarios y emprendedores al momento de la toma de decisiones.

En la actualidad una inversión inteligente requiere de un proyecto bien estructurado y evaluado, que indique el patrón a seguir como: la correcta asignación de recursos, y la seguridad de que la inversión será realmente rentable.

Los potenciales inversionistas necesitan contar con estudios de factibilidad que les permita determinar el monto de la inversión, niveles de rentabilidad, y niveles de riesgo que una idea de negocio generaría, de esta manera surge la necesidad de proveer el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión basándose principalmente en tres estudios, que son: estudio de mercado, estudio técnico - organizacional y estudio financiero, los mismos que proporcionan información económica fundamental para poder medir costos y beneficios del proyecto .

En el país, las empresas requieren acceder a fuentes de financiamiento para implementar nuevos proyectos de desarrollo empresarial, lo que resulta muchas veces complicado al momento de gestionarlo, esto se debe a la falta de experiencia de éstas al evaluar sus proyectos, ya que la entidad financiera debe asegurar el tiempo de recuperación de la inversión, así como la rentabilidad del mismo.

La creación de una empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión en el sector norte de la ciudad de Quito, nace de la necesidad de fomentar y apoyar el emprendimiento de ecuatorianos que creen en el desarrollo económico del país, aumentando la productividad y mejorando la rentabilidad en la toma de decisiones.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE MERCADO

1.1 Objetivos del Estudio de Mercado

1.1.1 Objetivo general

Realizar un estudio de mercado para conocer la demanda insatisfecha y determinar nuestro mercado objetivo, así como también identificar la tendencia y la aceptación del diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES en el norte de la ciudad de Quito.

1.1.2 Objetivos específicos

Realizar el estudio de mercado para detectar y medir las necesidades del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión para las PYMES en el sector norte de la ciudad de Quito.

Cuantificar y ponderar el número de individuos, empresas u otras entidades económicas para determinar la demanda que justifica la oferta del servicio.

Analizar la oferta histórica y actual en el sector norte de la ciudad de Quito, que ofrece el servicio de diseño y evaluación de proyectos con el fin de conocer la competencia directa e indirecta de nueva empresa.

1.2 Análisis de la demanda del mercado objetivo

1.2.1 Definición y diferenciación del servicio

El servicio de una empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión, se basa en ofrecer asesoría de inversión a pequeñas y mediana empresas ya sea en una nueva línea de proyectos o en la implantación de un negocio integral,

garantizando la minimización del riesgo y la pronta recuperación y rendimiento de la inversión.

Las etapas que se van a llevar a cabo en el transcurso del proceso de contratación del servicio, midiendo la factibilidad en cada uno de ellos, serán los siguientes:

- **Estudio de mercado**

Se identificará el mercado objetivo del proyecto de inversión, ya sea para la Creación de un Nuevo producto o servicio, Ampliación de Mercado o un estudio de Mejoramiento Integral; se utilizarán encuestas y entrevistas como herramientas para obtener información relevante cualitativa y cuantitativa sobre deseos y preferencias de los futuros clientes a satisfacer, de los clientes insatisfechos y de la competencia.

Ayudará también a determinar el precio estimado que estarían dispuestos a pagar los clientes para la adquisición del producto o servicio y las estrategias de comercialización del mismo.

- **Estudio técnico - organizacional**

Ayudará a determinar la capacidad instalada del proyecto (Tamaño del proyecto), es decir ¿cuánto se va a producir? A encontrar una localización óptima, que minimice costos de producción, costos fijos, entre otros.

También se realizarán los diseños de procesos y flujo-gramas que se llevaran a cabo, además se determinarán aspectos administrativos y legales como: definir organigramas, determinar funciones, obtener permisos y requisitos para arrancar con el proyecto.

- **Estudio financiero**

Determinará el valor de la inversión, la estructura de capital para llevar a cabo proyecto, así como también el seguimiento reflejado del rendimiento de la inversión en estados financieros y en la utilización del flujo neto de caja.

Los métodos para evaluar el proyecto serán VAN Y TIR en el caso de ser un producto o servicio nuevo. Si es un caso de ampliación de línea de productos se utilizará el Costo promedio ponderado de capital (WACC) para evaluar a la empresa.

Se utilizarán también herramientas financieras como relación beneficio- costo y Punto de equilibrio.

1.3 Determinación del mercado objetivo

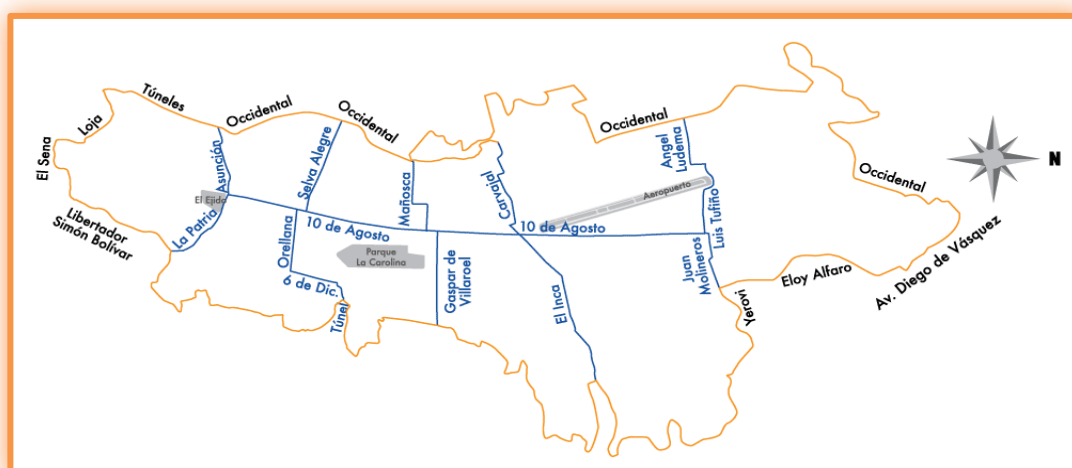
La segmentación de mercado objetivo se puede definir como un proceso mediante el cual, una empresa agrupa a sus clientes en base a diferencias importantes de necesidades o preferencias, con el propósito de obtener una ventaja competitiva. De acuerdo a esta definición la segmentación para el estudio es la siguiente:

1.3.1 Segmentación geográfica

El mercado de servicios de diseño y evaluación de proyectos de inversión se dividirá según el área geográfica donde existe la mayor demanda y densidad de PYMES en el norte de la ciudad de Quito.

A través de observación directa se determinó que la concentración de PYMES se encuentran entre la avenida. Patria y avenida del Maestro.

Gráfico N° 1 Mapa de la ciudad de Quito



Fuente: Tríptico de la Administración norte de la ciudad de Quito

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

1.3.2 Segmento objetivo

En base a la información obtenida de la Superintendencia de Compañías pudimos conocer que en el sector norte de la ciudad de Quito existen 7.167 PYMES, de las cuales identificamos 5.837 que se encuentran dentro del perímetro de la investigación; después de la aplicación de la encuesta observamos que el 21% de empresas realiza estudios, es decir 1.226; el 90% de empresas encuestadas correspondiente a 5.253 les gustaría el servicio ofertado, de los cuales el 35% están dispuestos a realizar estudios y tienen la capacidad para solventarlos, 1.839, determinando así el mercado objetivo de PYMES para el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión en el norte de la ciudad de Quito.

A continuación se presenta el sondeo realizado de PYMES el mercado objetivo:

Gráfico N° 2 Mercado objetivo



Fuente: Encuesta aplicada a PYMES en el estudio de mercado de este proyecto.

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

1.3.3 Determinación del tamaño de la muestra

El tamaño del universo está compuesto por 7.167 pequeñas y medianas empresas en el norte de la ciudad de Quito (Superintendencia de Compañías, 2011) sin embargo de acuerdo a la segmentación de mercado realizada a éste estudio el número de PYMES que le corresponde al sector donde se piensa instalar la empresa de servicios de diseño y evaluación de proyectos es de 5.837.

El muestreo es una herramienta de investigación científica que tiene como función básica determinar que parte de una realidad en estudio (población o universo) debe examinarse con el propósito de hacer inferencias sobre dicha población.

Para la creación de una empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión, se ha considerado la siguiente fórmula que ayudará a cuantificar el número de encuestas que se debe realizar a PYMES para conocer la factibilidad de la demanda:

$$n = \frac{N * p * q}{(N - 1) \frac{E^2}{K^2} + p * q}$$

Datos:

n = muestra a calcular

N = Población (5.837 empresas en el norte de la ciudad de Quito)

K = 2 constante de la varianza

p = 0.50 probabilidad de éxito

q = 0.50 probabilidad de fracaso

E = 5% error en estimación admitido

$$n = \frac{5.837 * 0,5 * 0,5}{(5.837 - 1) \frac{0,05^2}{2^2} + 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1.459,25}{(5.836) \frac{0,0025}{4} + 0,25}$$

$$n = \frac{1.459,25}{3,8975}$$

$$n = 374,41 \Rightarrow 375$$

El tamaño de la muestra que permitirá obtener información con un 5% de margen de error; es de 375 empresas en el norte de la ciudad de Quito.

1.4 Investigación de mercado

La investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirven al comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes. (PROMODE, 2012)

Con la investigación de mercados, las compañías pueden aprender más sobre los clientes en curso y potenciales, además aplicar como herramienta para una mejor toma de decisiones sobre el desarrollo y la mercadotecnia de los diferentes

productos. La investigación de mercados representa la voz del consumidor al interior de la compañía.

1.5 Determinación de las necesidades de información

Las necesidades de información que se requieren satisfacer para llevar a cabo el presente estudio son:

- Determinación del mercado objetivo de PYMES del sector norte de la ciudad de Quito.
- Los principales competidores, así como su participación en el mercado.
- La demanda insatisfecha del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión.
- Las estrategias de mercadeo basadas en un análisis competitivo.

1.5.1 Diseño del plan de investigación y formato de encuesta

El cuestionario que se utilizará está diseñado con base a los objetivos que persigue la investigación y las necesidades de información específicas, para conocer el comportamiento de la demanda, sus preferencias, necesidades y expectativas acerca del servicio propuesto de diseño y evaluación de proyectos de inversión.

Se utilizan preguntas de tipo cerrado y de selección múltiple.

La encuesta se llevará a efecto bajo el siguiente esquema:

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRESARIOS O REPRESENTANTES LEGALES
DE PYMES DEL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

Objetivo:

Determinar la demanda para servicios de Diseño y Evaluación de Proyectos de Inversión en el Sector Norte de la Ciudad de Quito.

Le agradecemos el tiempo y la ayuda que nos brinde y le garantizamos la confidencialidad de la información.

Nombre de la empresa u organización: _____

Cargo: _____ Sexo: M () F ()

Fecha: _____/_____/_____ Hora de aplicación: _____

Instrucciones: marque con una X la respuesta que usted crea conveniente.

1.- ¿Su empresa ha realizado y/o tiene planificado preparar estudios para la ejecución de algún proyecto de inversión?

Si

No

** Si su respuesta es "NO" continúe con la pregunta 6

2.- ¿Qué tipo de proyecto de inversión está realizando la empresa?

Nuevo Producto/Servicio

Ampliación de Mercado

Estudio de Mejoramiento Integral

3.- ¿Quién realizó el/los estudios de proyectos de inversión?

Su empresa

A contrato

Si es a contrato escriba el nombre de la empresa _____

4.- ¿Qué tiempo se demoró en realizar el estudio y cuánto pagó por él?

TIEMPO	COSTO
.....MESES	\$.....

5.- ¿Está satisfecho con el estudio realizado?

Si

No

6.- ¿Le gustaría contar con una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión, a precios convenientes que le permita acceder a fuentes de financiamiento?

Si

No

*** Si su respuesta es "NO" continúe con la pregunta 11*

7.- ¿Su empresa está dispuesta y/o cuenta con la capacidad para contratar la elaboración de estudios de proyectos de inversión?

Si

No

8.- ¿Qué nuevo proyecto de inversión estaría dispuesta a contratar su empresa?

Nuevo producto/servicio

Ampliación de mercado

Estudio de mejoramiento integral

9.- ¿Con qué frecuencia los contrataría?

Semestralmente

Cada año

Cada 2 años

Cada 3 años

10.- ¿Qué características adicionales busca en el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión?

Calidad

Confianza

Seguridad

Honestidad

11.- ¿Cuál es el tipo y actividad económica de su empresa?

	INDUSTRIAL	COMERCIAL	SERVICIOS	OTRAS
PEQUEÑA				
MEDIANA				

12.- ¿Cuántos años de operación tiene su empresa? _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

1.6 Procesamiento de Información

Una vez concluida la investigación de campo se realiza el procesamiento de los datos obtenidos, los cuales se tabularán mediante los programas informáticos SPSS 19.0 y Excel que permiten interpretar los resultados de manera más clara y dinámica, dichos resultados se analizan a continuación incluyendo tablas y gráficos de cada una de las preguntas planteadas inicialmente en la encuesta.

1.6.1 Tabulación y análisis de datos

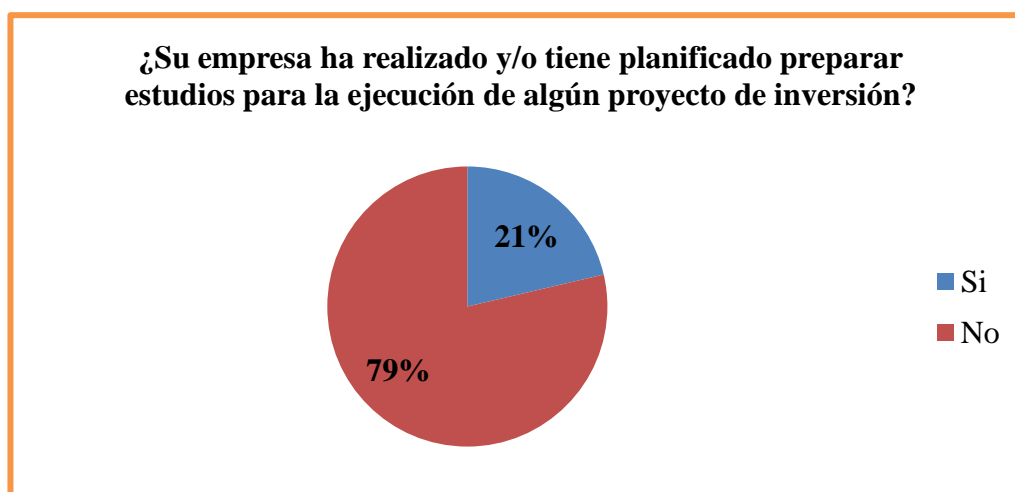
Tabla N° 1 ¿Su empresa ha realizado y/o tiene planificado preparar estudios para la ejecución de algún proyecto de inversión?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	80	21%	21%
No	295	79%	100%
TOTAL	375	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 3



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

De acuerdo a los resultados obtenidos, en esta pregunta es posible observar que un 79% de los encuestados correspondientes a 4.611 empresas, contestan que su empresa no realiza algún estudio para la ejecución o planificación de proyectos. Por otro lado el 21% de los encuestados, es decir 1.226 empresas, si han realizado o tienen planificado estudios para ejecutar sus proyectos de inversión, ya sean estos de nuevo producto/servicio, de ampliación de mercado o un estudio de mejoramiento integral.

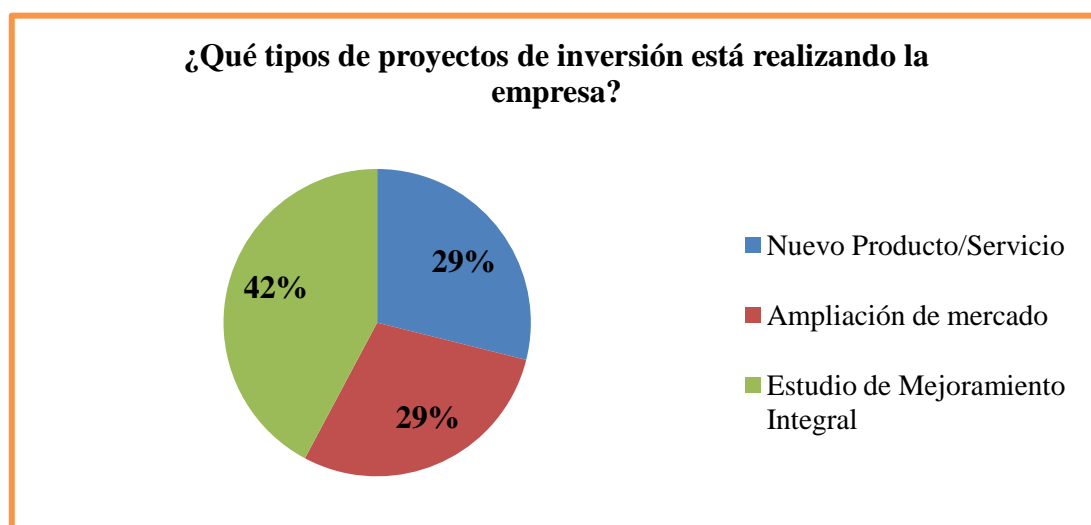
Tabla N° 2 ¿Qué tipo de proyecto de inversión está realizando la empresa?

Opciones	Respuestas		Porcentaje acumulado
	N°	Porcentaje	
Nuevo producto/servicio	23	29%	29%
Ampliación de mercado	23	29%	58%
Estudio de mejoramiento integral	34	42%	100%
TOTAL	80	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 4



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

De los empresarios encuestados que están realizando estudios para la ejecución de proyectos, se determina que el 29%, es decir 356 empresas se encuentran ejecutando ampliación de mercado, porcentaje similar están realizando el lanzamiento de un nuevo producto/servicio; y un 42% correspondiente a 514 empresas realizan un estudio de mejoramiento integral.

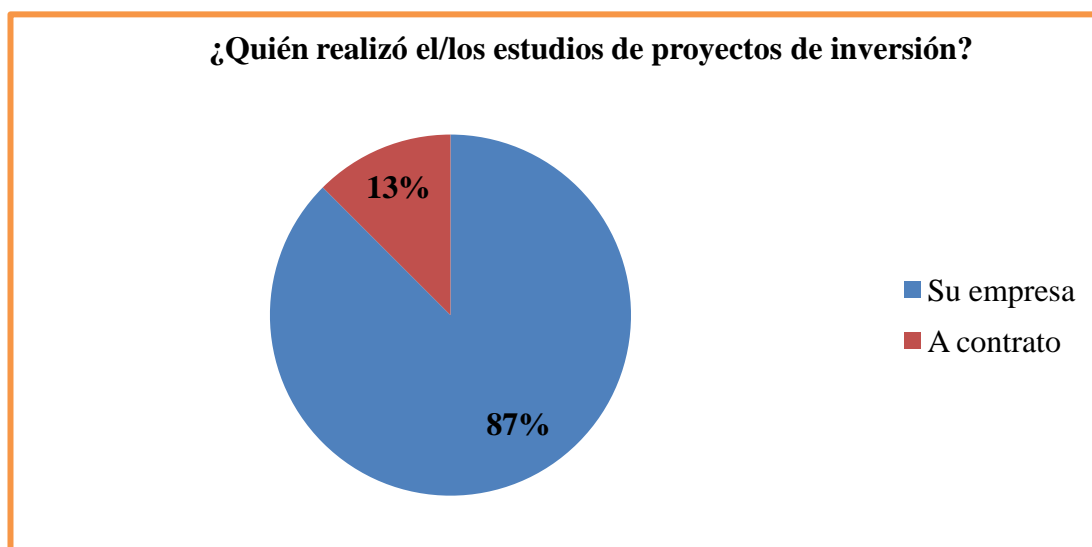
Tabla N° 3 ¿Quién realizó el/los estudios de proyectos de inversión?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Su empresa	70	87%	88%
A contrato	10	13%	100%
TOTAL	80	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 5



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

De los empresarios y representantes legales encuestados, 1.067 empresas corresponden al 87% que realizan los estudios de proyectos de inversión en la misma organización, y el 13%, es decir 159 empresas realizan el estudio a contrato.

4.- ¿Qué tiempo se demoró en realizar el estudio y cuánto pagó por él?

El tiempo promedio que se demoran las empresas en realizar los estudios a contrato, ya sean de nuevo producto/servicio, ampliación de mercado o estudio de mejoramiento integral, es de 6 meses a un costo de \$6.942,00.

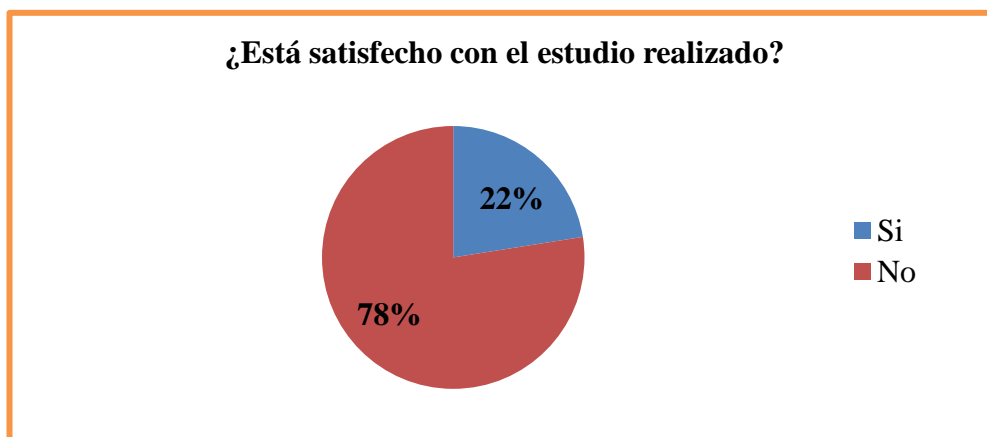
Tabla N° 4 ¿Está satisfecho con el estudio realizado?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	18	22%	22%
No	62	78%	100%
TOTAL	80	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 6



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

El 22% correspondiente a 270 empresas, está satisfecho con los estudios realizados, mientras que 956 empresas representadas con el 78% de los empresarios y representantes legales encuestados que realizan estudios de proyectos de inversión, no está satisfecho.

Tabla N° 5 ¿Le gustaría contar con una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión, a precios convenientes que le permita acceder a fuentes de financiamiento?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	338	90%	90%
No	37	10%	100%
TOTAL	375	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 7



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Como se puede observar el 90% de encuestados, es decir 5.253 compañías, requiere del servicio de una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión a precios convenientes, que les permita acceder a fuentes de financiamiento.

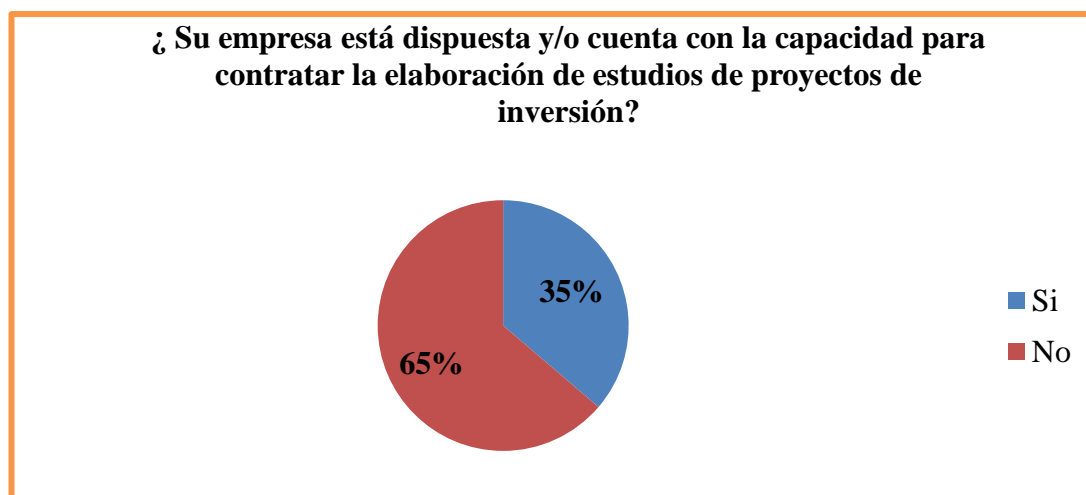
Tabla N° 6 ¿Su empresa está dispuesta y/o cuenta con la capacidad para contratar la elaboración de estudios de proyectos de inversión?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	28	35%	35%
No	52	65%	100%
TOTAL	80	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 8



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

De los empresarios y representantes legales que respondieron positivamente a la pregunta anterior, 5.253 empresas, el 35% está dispuesto y/o cuenta con la capacidad de realizar estudios de proyectos de inversión en su empresa, es decir 1.839 empresas, están dispuestas y/o cuentan con la capacidad para contratar estos servicios, mientras que el 65%, correspondiente a 3.414 empresas, no están dispuestos a contratar estudios para el diseño o elaboración de proyectos de inversión.

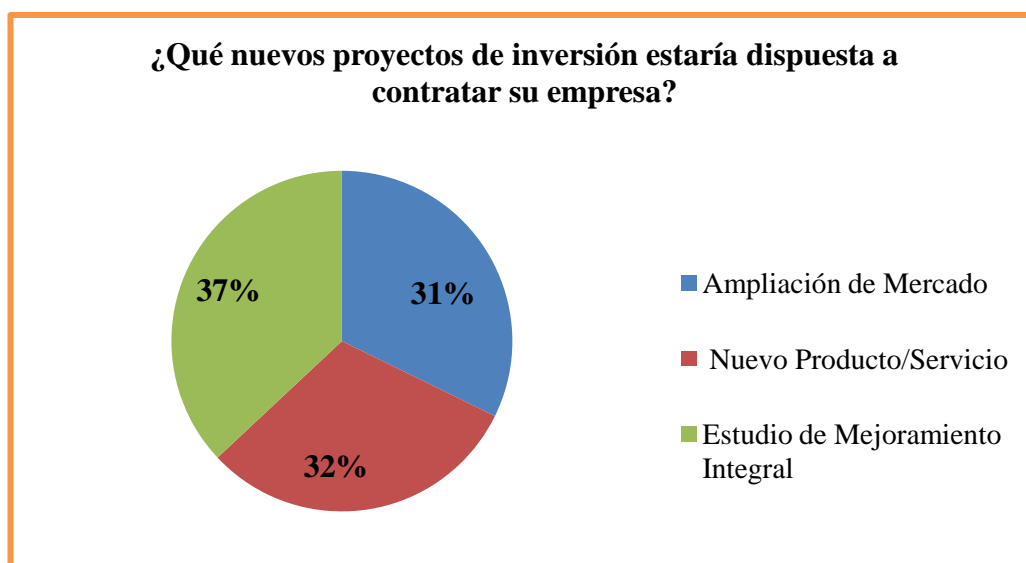
Tabla N° 7 ¿Qué nuevo proyecto de inversión estaría dispuesta a contratar su empresa?

Opciones	Respuestas		Porcentaje acumulado
	N°	Porcentaje	
Nuevo producto/servicio	109	32%	32%
Ampliación mercado	104	31%	63%
Estudio de mejoramiento integral	125	37%	100%
TOTAL	338	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 9



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Según los resultados obtenidos en esta pregunta, los nuevos proyectos de inversión que los empresarios estarían dispuestos a contratar son el 37% estudio de mejoramiento integral, 32% ampliación de mercado y 31% nuevo producto/servicio.

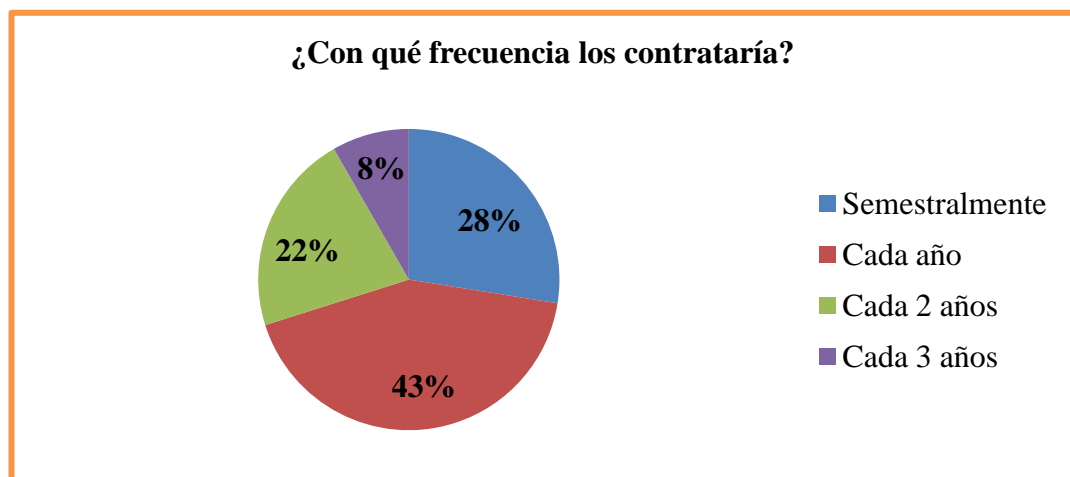
Tabla N° 8 ¿Con qué frecuencia los contrataría?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Semestralmente	93	28%	28%
Cada año	144	43%	70%
Cada 2 años	73	22%	92%
Cada 3 años	28	8%	100%
TOTAL	338	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 10



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Los porcentajes más altos a la pregunta con qué frecuencia contrataría los servicios de diseño y evaluación de proyectos de inversión, se ubican entre semestralmente y cada año con un 28% y 43% respectivamente.

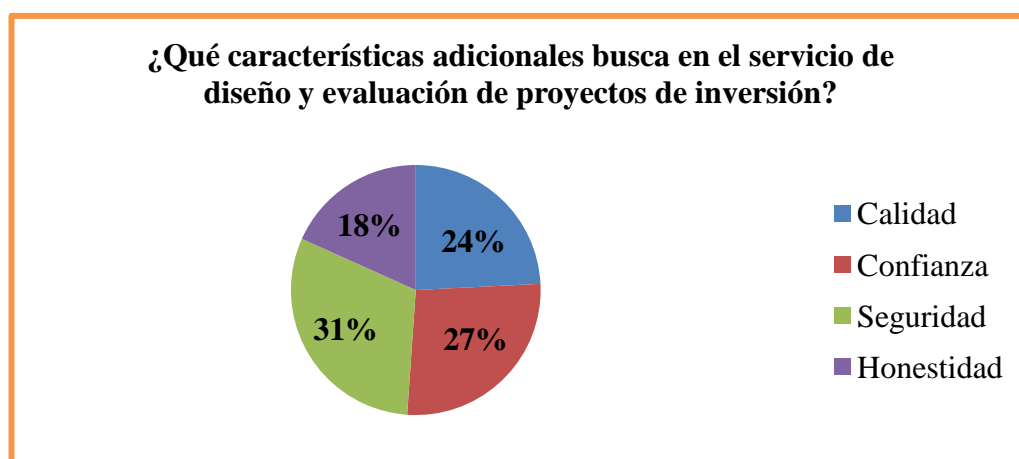
Tabla N° 9 ¿Qué características adicionales busca en el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión?

Opciones	Respuestas		Porcentaje acumulado
	N°	Porcentaje	
Calidad	253	24%	24%
Confianza	281	27%	51%
Seguridad	320	31%	82%
Honestidad	191	18%	100%
TOTAL	1045	100%	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 11



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Las características adicionales que buscan los empresarios al utilizar el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión, expresan que principalmente necesitan seguridad y confianza, cualidades indispensables al momento de tomar decisiones.

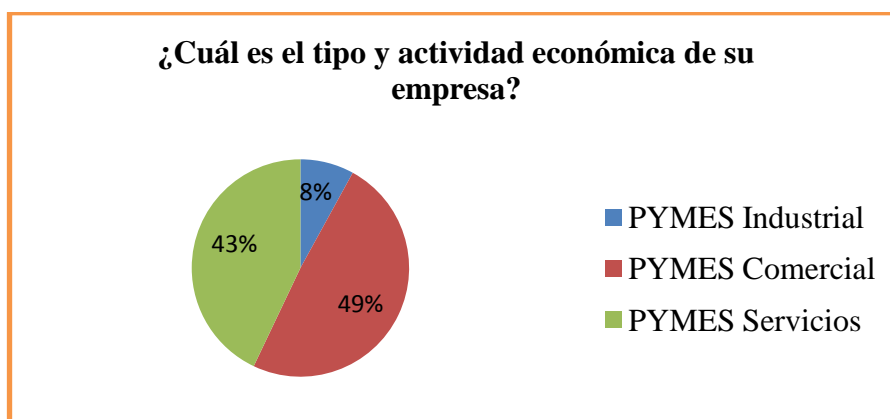
Tabla N° 10 ¿Cuál es el tipo y actividad económica de su empresa?

Tipo de Empresa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
PYMES industrial	30	8%	8%
PYMES comercial	184	49%	57%
PYMES servicios	161	43%	100%
TOTAL	375	100	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 12



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

La actividad económica a la que se dedican las empresas que participaron en la investigación son: pequeñas y medianas comerciales, de servicios e industriales.

12.- ¿Cuántos años de operación tiene su empresa?

El promedio de años de operación que tienen las empresas objeto del presente estudio es de 5 años.

A continuación se encuentra un esquema gráfico de la secuencia de las preguntas de la encuesta y sus respectivas respuestas tabuladas:

5.837 EMPRESAS

¿Su empresa ha realizado y/o tiene planificado preparar estudios para la ejecución de algún proyecto de inversión?

NO = 79% = 4.611 empresas

SI = 21% = 1.226 empresas encuestadas

¿Qué tipo de proyecto de inversión está realizando la empresa?

- Nuevo producto/servicio = 29% = 356
- Ampliación de mercado = 29% = 356
- Estudio de mejoramiento integral = 42% = 514

¿Quién realizó el/los estudios de proyectos de inversión?

- Su empresa = 87% = 1067
- Contrato = 13% = 159

¿Qué tiempo se demoró en realizar el estudio y cuánto pagó por él?

Promedio = 6 meses \$ 6.942,00

¿Está satisfecho con el estudio realizado?

- Si = 22% = 270
- No = 78% = 956

¿Le gustaría contar con una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión, a precios convenientes que le permita acceder a fuentes de financiamiento?

SI = 90% = 5.253 empresas encuestadas

¿Su empresa está dispuesta y/o cuenta con la capacidad para contratar la elaboración de estudios de proyectos de inversión?

- Si = 35% = 1.839
- No = 65% = 3.414

¿Qué nuevo proyecto de inversión estaría dispuesta a contratar su empresa?

- Nuevo producto/servicio = 32% = 1.681
- Ampliación de mercado = 31% = 1.628
- Estudio de mejoramiento integral = 37% = 1.944

¿Con qué frecuencia los contrataría?

- Semestralmente = 28% = 1.471
- Cada año = 43% = 2.259
- Cada dos años = 22% = 1.156
- Cada tres años = 8% = 420

¿Qué características adicionales busca en el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión?

- Calidad = 24% = 1.261
- Confianza = 27% = 1.418
- Seguridad = 31% = 1.628
- Honestidad = 18% = 946

NO = 10%
584 Empresas
Encuestadas

5837 EMPRESAS

¿Cuál es el tipo y actividad económica de su empresa?

- PYMES Industrial = 8% = 467
- PYMES Comercial = 49% = 2.860
- PYMES Servicios = 43% = 2.510

¿Cuántos años de operación tiene su empresa?

-Promedio 5 años de operación

1.7 Determinación de la demanda del mercado objetivo

La demanda es la cantidad de bienes/servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a obtener para satisfacer sus necesidades o deseos, con capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado.

Este análisis se orienta a determinar y medir cuales son los factores que afectan el comportamiento del mercado así como también las posibilidades reales de que un producto pueda participar efectivamente en el mismo.

1.7.1 Demanda actual

Según información obtenida por la Superintendencia de Compañías el crecimiento empresarial en nuestro país será positivo para los próximos años por lo que se genera una gran posibilidad de estabilidad en el mercado del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES.

Para determinar la demanda actual para el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión en el sector norte de la ciudad de Quito se ha tomado como base la pregunta de la frecuencia de consumo realizada en la encuesta a empresarios y representantes legales de PYMES.

Como resultado obtuvimos lo siguiente:

Tabla N° 11 Frecuencia de consumo de las empresas que les gustaría contar con una empresa especializada en el diseño y evaluación de proyectos de inversión

N° DE EMPRESAS	FRECUENCIA DE CONSUMO	CONSUMO ANUAL
93	Semestral	(93*2) = 186
144	Cada año	(144*1) = 144
73	Cada 2 años	(73/2) = 36
28	Cada 3 años	(28/3) = 9
338		375

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

$$\text{Número de Contratos Promedio adquiridos por empresa} = \frac{375}{338} = 1,11$$

Para establecer la demanda actual del año 2011, se consideró el 35% de los empresarios y representantes legales encuestados que están dispuestos y cuenta con capacidad para contratar el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión, es decir:

$$5.253 \times 35\% = 1.839$$

La demanda actual insatisfecha se determina del producto entre el número de compradores potenciales por el consumo per-cápita $N * Cpc$ (Izquierdo, 2011) , es decir:

$$DI_{2011} = N * Cpc$$

Dónde:

N = Número de proyectos

Cpc = consumo per capital

Entonces:

$$DI_{2011} = 1.839 * 1,11$$

$$DI_{2011} = 2.041$$

Para el año 2011 la demanda insatisfecha del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión en el sector norte de la ciudad de Quito es de 2.041.

Conocida la demanda actual se procede a construir la posible tabla de demanda histórica, para los años 2010 – 2009 – 2008 - 2007, se tomó el Cpc del 2011 que es de 1,11 proyectos/año.

La N de los compradores potenciales insatisfechos se determinó con la tasa de crecimiento empresarial para el año 2011, según investigación propia, teniendo como fuente la Superintendencia de Compañías es de 2,10%.

$$2,10\% \rightarrow (1 - 0,0210) = 0,979$$

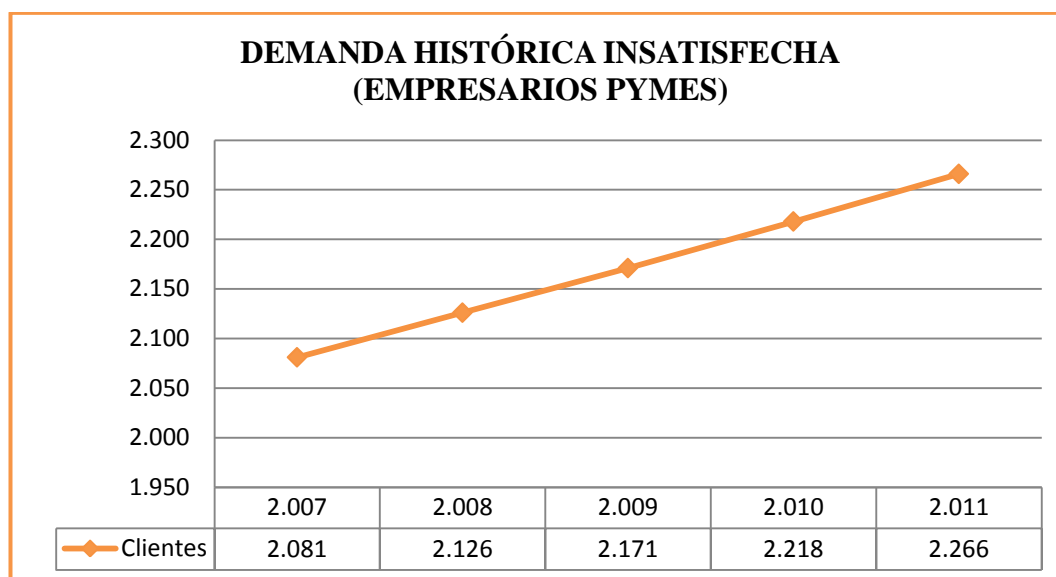
1.7.2 Demanda histórica

Tabla N° 12 Demanda histórica

AÑOS	DEMANDA HISTÓRICA DE CLIENTES	* Cpc	DEMANDA HISTÓRICA INSATISFECHA (NÚMERO DE PROYECTOS O ESTUDIOS)
2007	1.875	1,11	2.081
2008	1.915	1,11	2.126
2009	1.956	1,11	2.171
2010	1.998	1,11	2.218
2011	2.041	1,11	2.266

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 13 Demanda histórica insatisfecha



Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

En el gráfico anterior se puede observar claramente la evolución del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión.

1.8 Análisis de la oferta y condiciones de la competencia

1.8.1 Principales competidores

Para la creación de una empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión en el norte de la ciudad de Quito, se considera como principales competidores a empresas consultoras que tienen como especialidad brindar servicios de realización de estudios basados en economía, finanzas y mercadotecnia. Según la Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE) las consultoras son las siguientes:

Tabla N° 13 Empresas consultoras que realizan estudios basados en economía, finanzas y mercadotecnia en el norte de la ciudad de Quito

N°	COMPAÑÍA	CIUDAD	TIPO
1	A & O CONSULTORES ASOCIADOS CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
2	AMBIENPETROL C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
3	ADDVALUE ASESORES CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
4	ARGUSCONSUL CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
5	ARTHUR ANDERSEN SERVICIOS EMPRESARIALES C.	Quito	Compañía Nacional
6	ASTEC	Quito	Compañía Nacional
7	AYALCON C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
8	Compañía Generadora de Negocios Multienlace Latitrans CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
9	CONAVEX C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
10	CONSAPLIC CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
11	CONSIDE C. Ltda.	Quito	Compañía Nacional
12	CONSULTORA EMPRESARIAL RT & ASOCIADOS C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
13	COPADE CONSULTORIA PARA DESARROLLO CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
14	CONSULTORES ALMEIDA LLERENA C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional

15	CONSULTORES ESTRATEGICOS ASOCIADOS, C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
16	DELGADO BOLAÑOS & ASOCIADOS AUDITORES C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
17	Deloitte&Touche Cía. Ltda.	Quito	Compañía Nacional
18	DRET CONSULTORES C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
19	ECOPLADE CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
20	FUTURETEC CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
21	GABELA C. Ltda.	Quito	Compañía Nacional
22	GALARZA ALMEIDA CONSULTORES C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
23	HEXAGON CONSULTORES C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
24	HOLÍSTICA CONSULTORES HOLSCONSUL C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
25	INGEPROSER CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
26	JORGE GUERRA CONSULTORIA INTEGRAL C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
27	JUSTINTIME CONSULTORES ASOCIADOS CIA.LTDA.	Quito	Compañía Nacional
28	M.C. Stern Cía. Ltda.	Quito	Compañía Nacional
29	NOVAGESTION C. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
30	PEREZ BUSTAMANTE & PONCE ABOGADOS C. Ltda.	Quito	Compañía Nacional

31	SALVADOR AUREA C. Ltda.	Quito	Compañía Nacional
32	SERVICIOS, PROYECTOS Y CONSULTORÍA SEPROYCO CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
33	SGS DEL ECUADOR S,A	Quito	Compañía Nacional
34	MARKETCONSULT CIA. LTDA.	Quito	Compañía Nacional
35	URBANA CONSULTORES C. Ltda.	Quito	Compañía Nacional

Fuente: Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE)

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

1.8.1.1 Participación en el mercado

En la encuesta dirigida a empresarios y representantes legales de pequeñas y medianas empresas, la pregunta tres pide información acerca de los estudios que se realizaron a contrato; a continuación se detallan los nombres de las empresas que se consideran competencia directa, con su respectivo porcentaje de participación en el mercado:

Tabla N° 14 Principales competidores y su participación en el mercado

N°	COMPAÑÍA	% PARTICIPACIÓN	CANTIDAD
1	A & O CONSULTORES ASOCIADOS CIA. LTDA.	10%	16
2	ADDVALUE ASESORES CIA. LTDA.	10%	16
3	COPADE CONSULTORIA PARA DESARROLLO CIA. LTDA.	10%	16
4	MARKETCONSULT CIA. LTDA.	20%	31
5	HEXAGON CONSULTORES CIA. LTDA.	10%	16
6	SERVICIOS, PROYECTOS Y CONSULTORÍA SEPROYCO CIA. LTDA.	10%	16
7	DELOITTE & TOUCHE CÍA. LTDA.	30%	48

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

De este resultado se determina a DELOITTE & TOUCHE CÍA. LTDA. como la empresa competidora más fuerte, abarcando el 30% del mercado objetivo.

1.9 Oferta del servicio

Para determinar la oferta del año 2011 se consideró la demanda atendida satisfecha y no satisfecha de los empresarios y representantes legales encuestados que realizan estudios de sus proyectos de inversión, multiplicado por el consumo per cápita:

- Empresas que realizan estudios de sus proyectos de inversión (21%): 1.226

Es decir que la oferta total del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión es:

$$1.226 * 1.11 = 1.361 \text{ PYMES}$$

1.10 Determinación de la demanda insatisfecha

Al realizar la investigación con los usuarios de diseño y evaluación de proyectos de inversión, a través de la encuesta, pudimos encontrarla existencia de muchas empresas que actualmente no están siendo atendidas por la oferta, puesto que realizan sus estudios en la misma institución obteniendo resultados no satisfactorios.

El 35% de estas empresas tienen la capacidad y la predisposición para contratar, por lo que existe una gran posibilidad de que nuestra demanda sea mayor que la oferta generando una demanda insatisfecha.

Para conocer la demanda insatisfecha se procede a determinar la diferencia entre la demanda real – oferta real obtenida.

Los valores base que se tomaron para ejecutar la operación mencionada fueron encontrados anteriormente y así se obtuvo lo siguiente:

Tabla N° 15 Demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2012	2.314	1.390	924
2013	2.364	1.420	944
2014	2.415	1.450	965
2015	2.467	1.394	1.073
2016	2.520	1.513	1.007

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Las cantidades de demanda insatisfecha potenciales que se obtuvieron son de gran importancia, ya que establecen la base para conocer cuántos proyectos de inversión deben ser contratados para satisfacer al mercado de diseño y evaluación de proyectos.

1.11 Estrategias de mercadeo

Para poder realizar estrategias que nos permitan entrar sólidamente en el mercado y ser una empresa competitiva debemos realizar un análisis global del microentorno de nuestro mercado meta, para lo cual hemos empleado las cinco fuerzas de Porter que se explican a continuación:

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis descriptivo, comparativo y rentable de un sector o industria al que pertenece una empresa a largo plazo. Esta herramienta considera la existencia de cinco fuerzas dentro de una industria, las cuales son:

- Amenazas de la entrada de nuevos competidores.
- Rivalidad entre competidores.
- Poder de negociación de los proveedores.
- Poder de negociación de los compradores.
- Amenaza del ingreso de productos sustitutos.

La idea es que la empresa evalúe sus objetivos y recursos frente a éstas cinco fuerzas que rigen la competencia.

A continuación se evalúan las cinco fuerzas que rigen la competencia industrial:

1.11.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

La primera fuerza de Porter analiza quienes son nuestros nuevos competidores. Las amenazas de entrada para el servicio de diseño y evaluación de proyectos, dependerá del nivel de barreras de entrada que son las siguientes:

a) Normativa legal para el funcionamiento:

- Constitución legal de la empresa.
- RUC actualizado que indique: actividades de diseño y evaluación de proyectos.
- Permiso de funcionamiento, bomberos: inspección física del establecimiento (oficina).
- Patente municipal del año vigente.
- Nombramiento de la representación legal.

b) Necesidad de capital

Para entrar en el sector de diseño y evaluación de proyectos de inversión depende de la tecnología y la escala de comercialización del servicio. El costo de la infraestructura física e implementación de la empresa, de personal y la adquisición de equipos bordea aproximadamente los \$ 20.000 dólares.

c) Conocimiento de profesionales

La principal barrera de entrada es el conocimiento que poseen los profesionales en distintas áreas al convertir datos e información en acciones efectivas para revertir en soluciones de problemas que enfrentan las Pequeñas y Medianas empresas, lo que significa que el nivel de barreras de entrada para el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión es medio; ya que para ingresar a este mercado, se requiere de cierto conocimiento técnico especializado que no todos manejan para la realización de estudios.

1.11.2 La rivalidad entre los competidores

Esta fuerza analiza a quién es nuestra competencia, número de competidores, su posición en el mercado, precios, entre otros. Los competidores para el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión tienen un nivel medio de rivalidad, ya que no existen muchos competidores.

Se considera a las empresas consultoras competencia indirecta puesto que realizan estudios individuales, más no estudios de factibilidad completos, éstas abarcan el 13% de PYMES que realizan estudios para la ejecución de proyectos.

La competencia más fuerte que se encontró teniendo como fuente la encuesta es Deloitte&Touche Cía. Ltda. con una participación en el mercado del 30%. El precio promedio que la competencia ofrece para el diseño y evaluación de proyectos de inversión es de \$ 6.942.

1.11.3 Poder de negociación de los proveedores

La tercera fuerza de Porter analiza los proveedores existentes en el mercado, si es que existen más proveedores que nos puedan ofrecer su producto o servicio y la diferencia de proveedores en calidad y precio. Para ofrecer el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión, los principales proveedores que se encuentra son los que proporcionen equipos de cómputo, software estadístico, suministros de oficina, cartografía y fotografía.

Determinando que para este servicio, el nivel de negociación con proveedores es bajo.

1.11.4 Poder de negociación de los compradores

Analiza los clientes en el mercado y la organización. El diseño y evaluación de proyectos de inversión en Pequeñas y Medianas empresas tiene una acogida del 21% dentro del cual solo el 13% contrata este servicio y el 87% lo realiza dentro de su propia entidad, lo que significa que los empresarios no tienen una cultura de

contratación, pero al no estar satisfechos con el resultado del servicio en un 78%, se abre la posibilidad que decidan contratar el diseño y la evaluación de proyectos estableciendo un poder bajo de negociación con la condición de satisfacer de mejor manera el servicio brindando calidad y garantía en los estudios a un costo conveniente.

1.11.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Hace referencia a la entrada potencial de empresas que vendan productos sustitutos o alternativos a los ofertados. El servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión identifica como producto sustituto a la realización de proyectos en la misma empresa y las capacitaciones que ofrecen las compañías consultoras a PYMES en el sector norte de la ciudad de Quito para la elaboración de estudios individuales.

Después de haber realizado este análisis se puede concluir que el nivel competitivo es bajo en relación a: amenaza de entrada de nuevos competidores, la rivalidad entre los competidores, poder de negociación de los proveedores, poder de negociación de los compradores y amenaza de ingreso de productos sustitutos; lo que permite a nuestra empresa encontrar un posicionamiento sólido en el mercado.

1.12 Marketing Mix

El marketing mix es una herramienta de gran importancia para definir una correcta y oportuna estrategia comercial puesto que esta tendrá repercusión directa en los ingresos y egresos para la empresa.

Al determinar estrategias no se debe descuidar los gustos y preferencias del consumidor, así como también los movimientos de la competencia, ya que estos son la base del mercadeo que utilizará nuestra empresa.

1.12.1 Servicio

Se adoptará la estrategia con la cual se ofrezca un servicio eficaz y esmerado en donde prevalezca la calidad, amabilidad y la atención en el servicio como valor agregado.

Entre los aspectos a ser considerados para determinar la estrategia a aplicar podemos mencionar los siguientes:

- Elementos tangibles: apariencia de las instalaciones físicas, equipos, personal y materiales de comunicación
- Fiabilidad: habilidad para ejecutar el servicio prometido de forma fiable y cuidadosa.
- Capacidad de respuesta: disposición y voluntad de los empleados para ayudar al cliente y proporcionar el servicio
- Seguridad: conocimiento y profesionalidad de los empleados y su capacidad para inspirar confianza y seguridad.
- Empatía: la atención esmerada e individualizada.

1.12.2 Precio

La elección de una adecuada estrategia de precios es un paso fundamental dentro del proceso de fijación de precios. Por lo tanto, la empresa va a utilizar una estrategia de precios basada en valor que permitirá:

- Ingresar de inmediato en el mercado de diseño y evaluación de proyectos de inversión,
- Generar un volumen sustancial de diseño y evaluación de proyectos de inversión,

- Lograr una gran participación en el mercado meta,
- Desalentar a otras empresas a introducir servicios competidores y,
- Atraer nuevos clientes o clientes adicionales que sean sensibles al precio.

1.12.3 Distribución

La plaza o distribución consiste en la selección de los lugares o puntos de venta en donde se ofrecerá nuestro servicio a Pequeñas y Medianas empresas en el norte de la ciudad de Quito, así como en determinar la forma en que el servicio será dado a conocer.

La estrategia que se aplicará relacionada la plaza o distribución es la de ofrecer nuestro servicio vía Internet con diseño de una página web, llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos, y visitas a domicilio de las empresas potenciales a demandar nuestro servicio.

1.12.4 Promoción y publicidad

Las cuatro principales herramientas promocionales son las que se describen a continuación (Kotler P. y Armstrong G., 2002):

- **Publicidad:** Cualquier forma pagada de comunicación sobre una empresa, organización, producto, servicio o idea mediante medios de comunicación de masas (prensa, radio, televisión, internet, entre otros).
- **Promoción de ventas:** Incentivos de corto plazo para alentar las compras o ventas de un producto o servicio.
- **Relaciones públicas:** Conjunto de programas genéricos y actividades que incluyen las relaciones con la prensa, el cuidado de la imagen y el patrocinio,

las mismas que son llevadas a cabo por las empresas para conseguir la difusión de información favorable a través de los medios de comunicación.

- **Ventas personales:** Presentación oral en una conversación con uno o más compradores posibles con la finalidad de realizar una venta.

Para dar a conocer nuestro servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión, también se llevará a cabo una gran campaña publicitaria que intervienen:

Medios Escritos:

Anuncios en el periódico.

Afiches.

Trípticos con información de realizarán una adecuada inversión.

Medios Electrónicos:

Cuñas radiales en emisoras locales.

Todas las estrategias de difusión incluirán el slogan publicitario “*Pequeñas inversiones, Grandes resultados*” que identifica el servicio de realizar estudios de proyectos integrales, ampliación de mercado y nuevo producto o servicio destacando los beneficios de lo que implica dar una certera respuesta a una toma de decisión.

La estrategia de promoción que se utilizará es la de publicidad a través del internet, enviando correos electrónicos directos a empresarios y representantes legales de Pequeñas y Medianas empresas y la creación de una página WEB que será a su vez como estrategia comunicativa, además se aplicará la estrategia de ventas personales en las que mediante una conversación con el asesor le establecerá la venta del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión.

CAPITULO II

ESTUDIO TÉCNICO

2.1 Objetivos del estudio técnico

2.1.1 Objetivo general

Realizar un estudio técnico para determinar la ubicación, tamaño y capacidad de la empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES en el norte de la ciudad de Quito, así como también determinar la ingeniería del proyecto para conseguir una adecuada ejecución de las actividades que se llevarán a cabo como parte del proceso de servicio

2.1.2 Objetivos específicos

Evaluar los factores a considerar para la selección de la ubicación del espacio físico donde se instalará la empresa.

Establecer las actividades que se ejecutarán en cada etapa del proceso de diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES.

Determinar si el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión para Pequeñas y Medianas empresas en el sector norte de la ciudad de Quito cuenta con los equipos y herramientas necesarias e instalaciones óptimas para su producción.

2.2 Determinación del tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto es la capacidad de servicio durante un período de tiempo de funcionamiento considerado normal para las circunstancias y tipo de proyecto.

La importancia de definirlo radica en cuantificar la capacidad de asistencia del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión en el norte de la ciudad de Quito y todos los requerimientos que sean necesarios para su desarrollo.

Los factores que se consideran para determinar el tamaño del proyecto son: la disponibilidad del mercado, recursos financieros, tecnológicos y el talento humano que posee la empresa para desarrollar sus actividades (Sapag Chain, 2004).

2.2.1 El mercado

El primer paso en la selección del tamaño del proyecto, suele ser una revisión de los resultados del estudio de mercado, tendiente a determinar si la dimensión del mercado potencial estimado para el proyecto justifica o no instalar la empresa.

Existen situaciones básicas del tamaño respecto al mercado, esto es cuando la demanda satisfecha está cubierta con la capacidad del servicio ofertado, evitando así que la demanda sea superior en relación con la oferta, o que a su vez sea una demanda pequeña que no cubra con las expectativas del proyecto.

A continuación se detalla la demanda insatisfecha con la que cuenta el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión.

Proyección de la demanda insatisfecha del servicio de diseño y evaluación de proyectos en el mercado de la ciudad de Quito para los siguientes 5 años.

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA
2012	2.314
2013	2.364
2014	2.415
2015	2.467
2016	2.520
Σ	12.081

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

2.2.2 Recursos financieros

Dentro de este aspecto es preciso realizar un análisis comparativo ente el capital necesario para el desarrollo del proyecto y lo que se pudiera afrontar para financiarlo, pues es importante conocer las diversas fuentes de financiamiento y el rendimiento que la organización obtendría para equilibrar un beneficio económico con su ubicación en la ciudad de Quito. Es decir, evaluar si se puede cubrir la inversión únicamente con fuentes propias, de terceros, o si es conveniente realizar una combinación de estas dos opciones de financiamiento.

2.2.3 Disponibilidad de talento humano

No se identifican posibles inconvenientes para cubrir las vacantes necesarias para desarrollar la empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión; esto como consecuencia del desempleo existente en la ciudad de Quito lo que produce una gran oferta laboral. El desafío se presenta al momento de identificar el número de personas que necesitamos para laborar en la empresa y las competencias que deben tener para ser idóneos para los cargos disponibles, por la complejidad del servicio, el talento humano debe tener un amplio y sólido conocimiento en el diseño y evaluación de proyectos, esto quiere decir que deben tener un dominio en Administración, Finanzas, Marketing, Estadística. Es importante la experiencia y los conocimientos que dominen los colaboradores ya que sus aportes serán los que hagan que la empresa se posicione en el mercado a través de los resultados obtenidos con los clientes.

2.2.4 Disponibilidad de tecnología

Es importante conocer todos los aspectos que influyen en una decisión al momento de adquirir equipos tecnológicos para el proyecto, pues esta información es fundamental para realizar las proyecciones que se efectuarán para la inversión.

A continuación se pueden observar los equipos requeridos para desarrollar el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión con la cantidad y su respectivo

precio, señalando el valor total que se necesita para contar con una disponibilidad tecnológica.

Tabla N° 16 Disponibilidad tecnológica

DISPONIBILIDAD TECNOLÓGICA			
DENOMINACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computadoras laptop	5	750,00	3.750,00
Impresora multifunción Laser Jet Pro M1212nf	1	265,07	265,07
Licencias de software	5	120,00	600,00
TOTAL			4.615,07

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

2.2.5 Disponibilidad de materiales, insumos y suministros de oficina

En este punto se procede a identificar las existencias de materiales y suministros de oficina necesarios para la ejecución de las actividades del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión, por este motivo es conveniente seleccionar a los proveedores en base a los precios, cantidades y calidad que éstos ofrecen avalando su información con cotizaciones para fijar un convenio. A continuación se presenta la información respectiva acorde con un posible tamaño del proyecto:

Tabla N° 17 Materiales

MATERIALES			
DENOMINACIÓN	No. (UNIDADES)	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Caja de resma de papel bond (500 hojas)	4	30,8	123,20
Tóner	4	39,40	157,00
Carpetas/folder	100	0,86	86,00
Caja de 50 CD	2	4,80	9,60
TOTAL			376,40

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 18 Insumos y suministros de oficina

INSUMOS Y SUMINISTROS DE OFICINA			
DENOMINACIÓN	No. (UNIDADES)	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Flash memory	5	8,00	40,00
POS-IT mediano Neon FDA X 3 colores	12	0,76	9,12
Cinta transparente 18X25 Shurtape	8	0,25	2,00
Bolígrafos (caja de 25 unidades)	3	5,00	15,00
Lápices Portaminas (caja de 10 unidades)	3	7,35	22,05
Minas 2-B 0,5	10	0,50	5,00
Cuadernos universitarios espiralados	15	1,20	18,00
Resaltadores de colores	10	0,30	3,00
Correctores	5	0,50	2,50
Borradores	15	0,12	1,80
Archivadores oficio	30	1,75	52,50
Grapas (caja de 10000 unidades)	6	1,43	8,58
Saca grapas	5	0,50	2,50
Carpetas/folder	100	0,86	86,00
Caja de 50 CD	2	4,80	9,60
Clips (caja de 1000 unidades)	10	0,80	8,00
Galones de desinfectante	6	2,80	16,80
Escobas	6	1,50	9,00
Trapeadores	5	3,75	18,75
TOTAL			330,20

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

En nuestro caso específico por ser una empresa pequeña no podemos cubrir toda la demanda insatisfecha debido a la limitación de recursos que esto implicaría, por lo que hemos optado por establecer el tamaño entre el tamaño mínimo económico y el tamaño óptimo del proyecto. Para nuestra empresa el tamaño del proyecto será de 46 proyectos anuales ejecutados de la siguiente manera: 17 de nuevo producto/servicio, 12 de ampliación de mercado y 17 estudios de mejoramiento integral los cuales serán elaborados con el propósito de mantener un equilibrio entre los costos y los ingresos.

Esta premisa es la mínima que esperamos tener puesto que existen limitantes que no nos permiten abarcar un mayor número de proyectos.

Entre los factores que limitan el tamaño del proyecto podemos decir que un proyecto de inversión, sea este de nuevo producto o servicio, ampliación de mercado y estudio de mejoramiento integral; no puede ser terminado en menos de 4 meses debido a la complejidad que implican estos estudios por la veracidad y precisión que demandan los resultados obtenidos. Además de que el mercado no siempre se encuentra totalmente disponible, sea por el factor económico o temporal.

2.3 Localización del proyecto

A través del estudio de mercado se recopila información acerca de la ubicación de los consumidores, empresas de la competencia y el territorio que ellas controlan. Se debe considerar estos datos al momento de seleccionar el espacio físico donde se establecerá la compañía.

La localización del proyecto consiste en identificar y analizar las variables denominadas factores locacionales, que tienen como objetivo obtener el máximo beneficio a un mínimo costo.

Este análisis se lo debe abordar desde dos etapas:

- **Macrolocalización.**- determina la zona general donde se ubicará el proyecto.

- **Microlocalización.**- indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida. (Gómez, 2012)

2.3.1 Macrolocalización

A continuación se detalla el área geográfica de la macrolocalización de las instalaciones del estudio de diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES:

Ciudad: Quito

Área: Urbana

Sector: Norte

Gráfico N° 14 Mapa del norte de la ciudad de Quito

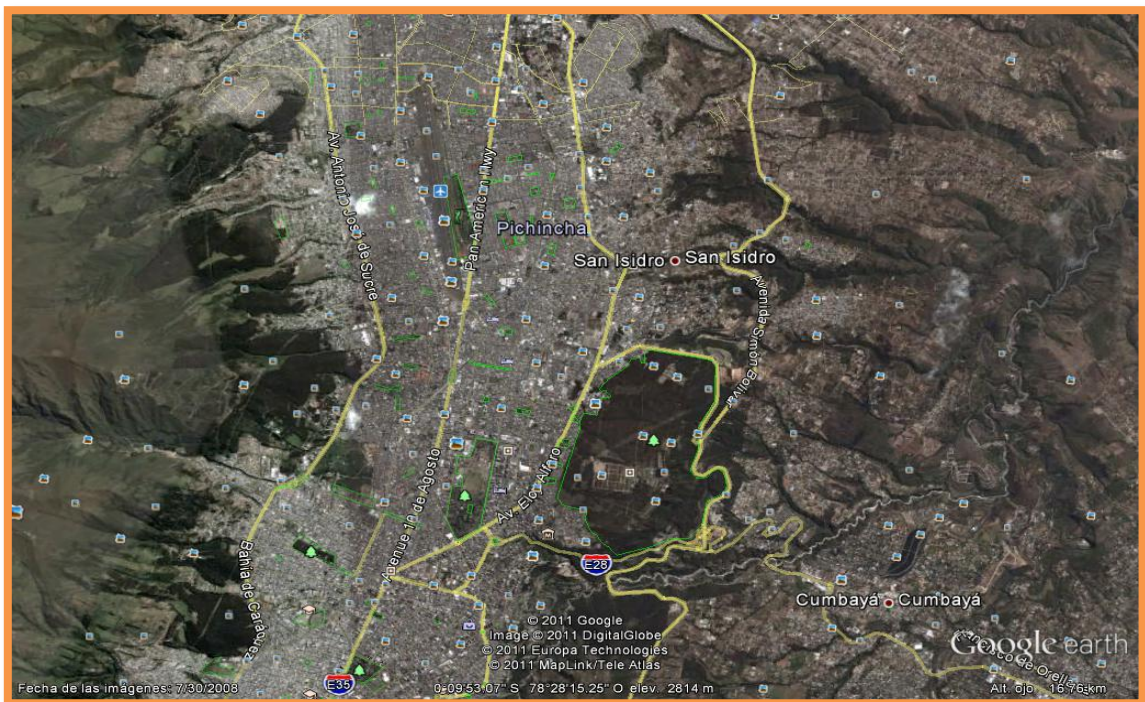


Imagen aérea del sector norte de Quito

Fuente: Google Earth 2011

2.3.2 Microlocalización

La microlocalización de la empresa de diseño y evaluación de proyectos de inversión comprende la instalación de las oficinas, donde se llevarán a cabo las actividades del servicio, que contará con todas las especificaciones necesarias para su labor. Las oficinas se ubicarán en la Av. de los Shyris y Suecia en el edificio Argentum, en el sector norte de la ciudad de Quito. Este sector se caracteriza por ser el centro financiero y comercial de la ciudad capital, lo que resulta estratégico para la asistencia de servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES.

2.3.3 Matriz locacional

La ubicación exacta de la empresa de servicios de asesoría será definida a través de la ponderación de varios factores que califiquen las diversas alternativas. Cabe indicar que de acuerdo al análisis del numeral anterior, se seleccionaron tres alternativas de ubicación en la ciudad de Quito.

2.3.3.1 Selección de la alternativa óptima

A continuación se puede observar la matriz locacional con la cual vamos a realizar la selección de la ubicación idónea para la empresa de diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES.

Las alternativas de selección son evaluadas con un peso porcentual asignado de acuerdo con el nivel de importancia del factor locacional considerado para la evaluación de las opciones propuestas.

La calificación se encuentra entre 1 y 10, siendo éste último el puntaje más alto.

Alternativa N° 1: avenida Florida y Machala

Alternativa N° 2: avenida de los Shyris y Suecia, Edificio Argentum

Alternativa N° 3: Juan León Mera y Colón

Tabla N° 19 Matriz locacional

N°	FACTOR	PESO	Florida y Machala		Shyris y Suecia		Juan León Mera y Colón	
			Calif.	Ponderación	Calif.	Ponderación	Calif.	Ponderación
1	Transporte y comunicación	20%	4	0,8	9	1,8	6	1,2
2	Cercanía a las fuentes de abastecimiento	10%	5	0,5	7	0,7	6	0,6
3	Cercanía al mercado	20%	4	0,8	9	1,8	6	1,2
4	Factores ambientales	10%	7	0,7	8	0,7	7	0,7
5	Estructura impositiva/legal	15%	9	1,35	9	1,35	9	1,35
6	Disponibilidad de servicios básicos	15%	6	0,9	8	1,2	6	0,9
7	Posibilidad de eliminación de desechos	10%	7	0,7	7	0,7	7	0,7
TOTALES		100%		5,75		8,35		6,65

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Según los valores de la matriz la mejor ubicación es la de la avenida de los Shyris y Suecia, en el edificio Argentum, puesto que la calificación ponderada es superior a la de las otras posibilidades, esta opción se destaca por contar con varias alternativas de

transporte público, instrumentos de comunicación modernos, además de ser un lugar central para nuestro mercado.

Dentro del análisis se optó por evaluar con la misma calificación a la estructura impositiva-legal y a la posibilidad de eliminación de desechos debido a que estos aspectos son iguales en toda la ciudad.

2.3.3.2 Plano de la microlocalización

En el plano se puede apreciar la microlocalización gráfica del proyecto que será instalado en la avenida de los Shyrís y Suecia en el piso N°12, oficina 1202, del Edificio Argentum, en la ciudad de Quito.

Gráfico N° 15 Plano de microlocalización



Imagen aérea de la ubicación del proyecto

Fuente: Google Earth 2011

2.4 Ingeniería del proyecto

En la etapa de ingeniería del proyecto, toda la información recabada por los grupos interdisciplinarios se analiza para trazar los planos de construcción de acuerdo con el terreno disponible (Hernández Hernández, Abraham, Hernández Villalobos, Abraham, Hernández Suárez, Alejandro, 2007)

La ingeniería del proyecto debe incluir una descripción simplificada del proceso, mediante diagramas en los que se muestren las diferentes etapas de la asistencia del servicio de diseño y evaluación de proyectos hasta presentarse al cliente; asimismo, comprender la tecnología a utilizarse y los respectivos medios físicos de desarrollo del servicio.

2.4.1 Definición del proceso de servicio

El proceso del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión se basa en el procedimiento técnico utilizado para obtener la información requerida, partiendo del uso de los recursos disponibles para transformar las necesidades expresadas por el cliente en información concreta que nos permita tener proyectos evaluados y diseñados que aseguren la inversión futura del interesado.

En el siguiente diagrama de flujo se puede observar el proceso del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión:

Gráfico N° 16 Proceso del servicio de diseño y evaluación de proyectos



Fuente: Investigación propia

Elaboración: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

El servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión inicia visitando a Pequeñas y medianas empresas del mercado objetivo y llevando a cabo las estrategias de publicidad, a continuación se identifica el servicio, el cual puede ser: nuevo producto, ampliación de mercado y estudio de mejoramiento integral. Luego en la programación del servicio se entrega la propuesta, cronograma y presupuesto, con esto se procede a la firma del contrato en el que se define las condiciones como forma de pago, tiempo de entrega, entre otras.

En la ejecución del servicio, la futura empresa mide las factibilidades en los estudios de mercado, técnico-organizacional y financiero los mismos que dependiendo del proyecto de inversión contratado varían su proceso.

A continuación se detalla el procedimiento estándar del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión:

Proceso y fases del estudio de mercado, estudio técnico-organizacional y estudio financiero

Estudio de mercado

El principal objetivo de este estudio es obtener información que ayude a nuestros clientes a enfrentar las condiciones del mercado, tomar decisiones y anticipar la evolución del mismo.

En este estudio se analizará principalmente al consumidor, a la competencia y se desarrollará estrategias para abarcar la demanda insatisfecha del mercado sobre los productos y/o servicios que deseen ofrecer nuestros clientes.

El proceso que se llevará a cabo en el estudio de mercado es el siguiente:

- VENTAJA COMPETITIVA Y MERCADO OBJETIVO
 - Diagnóstico de la situación competitiva del mercado
 - Ventaja competitiva, definición y diferenciación del producto
 - Determinación del mercado objetivo
 - Determinación del tamaño de la muestra

- INVESTIGACIÓN DE MERCADO
 - Diseño del plan de investigación y formato de encuesta
 - Aplicar la encuesta
 - Tabulación y análisis de datos (SPSS)

- DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL MERCADO OBJETIVO

- ANÁLISIS DE LA OFERTA Y CONDICIONES DE LA COMPETENCIA
 - Principales competidores
 - Participación en el mercado
 - Oferta del producto/servicio
- DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA
- ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Estudio técnico-organizacional

En el estudio técnico-organizacional del proyecto de inversión contratado, se procederá principalmente a diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto/servicio deseado por el cliente.

Se determinará además las jerarquías y responsabilidades organizacionales, analizando aspectos legales en cuanto al tipo de sociedad que se va a implementar y cuál es la normativa que debe cumplir el negocio acorde al giro de la misma.

El proceso que se seguirá en el estudio técnico-organizacional es el siguiente:

- DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO
- LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO
- INGENIERÍA DEL PROYECTO
 - Definición del proceso de producción
 - Especificaciones técnicas de la maquinaria y equipos
 - Programa de producción
 - Factores técnicos de producción y balance de materiales

- Distribución en planta
 - Instalaciones y obras civiles
- ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN
- Misión y régimen de constitución
 - Estrategia general del proyecto
 - Organigrama estructural y GTH

Estudio financiero

Este estudio tiene por objeto determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto contratado, así como los costos totales de operación del proceso productivo y el monto de los ingresos que se aspira recibir.

Los datos que son registrados en el estudio financieros, son el resultado de los estudios previos de mercado y técnico-organizacional, los cuales van a ser utilizados para determinar la viabilidad económica del proyecto.

El proceso para la viabilidad del estudio financiero se detalla a continuación:

- INVERSIONES
- COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN
- PROYECCIÓN DE VENTAS
- INVENTARIOS: MATERIA PRIMA, MATERIALES, PRODUCTOS EN PROCESO Y PRODUCTOS TERMINADOS
- COMPRA DE MATERIA PRIMA, MATERIALES
- ROL DE PAGOS

- ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN
- ESTADO DE RESULTADOS
- FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN
- FLUJO DE EFECTIVO
- CAPITAL DE TRABAJO
- FLUJO DE CAJA
- INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA
 - Costo promedio ponderado de capital (WACC)
 - Valor actual neto
 - Tasa interna de retorno (TIR)
 - Período de recuperación del capital
 - Relación beneficio/costo
- PUNTO DE EQUILIBRIO
- EVALUACIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL

Al concluir la medición de factibilidades en los estudios se procede a analizar los resultados elaborando un informe y conclusiones del proyecto contratado, finalmente se entrega el proyecto al cliente en formato digital y si éste lo requiere el archivo físico.

2.4.2 Especificaciones técnicas de equipos, insumos y muebles de oficina

La empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión necesita la adquisición de activos fijos, insumos, muebles y enseres, así como también software

estadísticos y a fines para el cumplimiento de sus funciones y metas empresariales. A continuación se detalla estos requerimientos:

Tabla N° 20 Equipos de computación

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
DENOMINACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computadoras Laptop	5	750,00	3.750,00
Impresora multifunción Laser Jet Pro M1212nf	1	265,07	265,07
TOTAL			4.015,07

Elaboración: Las Autoras

Fuente: Investigación propia

Tabla N° 21 Herramientas informáticas

LICENCIAS DE SOFTWARE			
DENOMINACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Statistic SPSS 19.0, Ms. Project, Microsoft Office, Applicont.	5	120,00	600,00
TOTAL			600,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 22 Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA			
DENOMINACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Central telefónica Panasonic	1	66,07	66,07
Teléfonos Panasonic X4	1	105,18	105,18
TOTAL			171,25

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 23 Muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA			
DENOMINACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Mesa ovalada con sillas para reuniones	1	229,80	229,80
Sillas gris con brazos Omega ER	5	27,50	137,50
Silla ejecutiva de cuero negra	2	90,32	180,64
Anaquele aéreo	2	150,00	300,00
Escritorio con 3 gavetas	4	85,00	340,00
Sala de estar visitantes	1	350,00	350,00
Counter	1	180,00	180,00
TOTAL			1.117,94

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

2.4.3 Programa de servicio

Debido a la capacidad de la organización se ha definido convenir 46 proyectos al año de los cuales se ejecutarán de la siguiente manera: 17 de nuevo producto/servicio, 12 de ampliación de mercado y 17 estudios de mejoramiento integral, el periodo de entrega de los resultados dependerá fundamentalmente del servicio que requiera el cliente, puesto que según la investigación que se requiera el tiempo puede ser corto o prolongado, es decir si el proyecto contratado es nuevo producto/servicio y estudio de mejoramiento integral el tiempo de entrega será a los 4 meses y si es de ampliación de mercado se entregará en 2 meses.

A continuación se presentan cronogramas con las actividades a realizarse en el plazo estimado de la ejecución de los proyectos de inversión en los diferentes servicios; así como también los costos que estos incurren dentro de nuestros 5 años de estudio:

Tabla N° 28 Costos totales nuevo producto servicio años 2-J

NUEVO PRODUCTO / SERVICIO	AÑO 2013																																																COSTO POR PROYECTO				
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12								
	Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana		Semana												
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Proyecto 1																																																					
Materiales	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28																																													
MOD	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76																																													
MOI	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69																																													
Costos Administrat.	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78																																													
Costos de Venta	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53																																													
Proyecto 2		668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																												
Proyecto 3			668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																											
Proyecto 4				668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																									
Proyecto 5					668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																								
Proyecto 6						668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																							
Proyecto 7							668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																						
Proyecto 8								668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																					
Proyecto 9									668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																				
Proyecto 10										668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																			
Proyecto 11											668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																																	
Proyecto 12												668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																														
Proyecto 13													668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																											
Proyecto 14														668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																									
Proyecto 15															668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																							
Proyecto 16																668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																				
Proyecto 17																	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03	668,03																	
TOTAL QUINCENA A	668,03	1.336,06	2.004,09	2.672,12	3.340,15	4.008,17	4.676,20	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	4.676,20	4.008,17	3.340,15	2.672,12	2.004,09	1.336,06	668,03																													
TOTAL MENSUAL	2.004,09		4.676,20		7.340,32		10.020,44		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.020,44		7.340,32		4.676,20		2.004,09		668,03																						90.850,96						

TOTAL MENSUAL POR COSTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL ANUAL
Materiales	3,84	8,96	14,08	19,20	20,48	20,48	20,48	20,48	19,20	14,08	8,96	3,84	174,00
MOD	1.649,28	3.848,32	6.047,35	8.246,39	8.796,15	8.796,15	8.796,15	8.796,15	8.246,39	6.047,35	3.848,32	1.649,28	74.767,27
MOI	218,06	508,80	799,54	1.090,28	1.162,96	1.162,96	1.162,96	1.162,96	1.090,28	799,54	508,80	218,06	9.885,18
Costos Administrat.	113,33	264,43	415,53	566,63	604,40	604,40	604,40	604,40	566,63	415,53	264,43	113,33	5.137,42
Costos de Venta	19,59	45,71	71,82	97,94	104,47	104,47	104,47	104,47	97,94	71,82	45,71	19,59	888,00

Elaborado por: María Tiboni, Andrea Zedda

Tabla N° 39 Costos totales ampliación de mercado año 1

AMPLIACIÓN DE MERCADO	AÑO 1																												COSTO POR PROYECTO																				
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7					MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12			
	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas					Semanas				Semanas				Semanas											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Proyecto 1																																																	
Materiales	2,04	2,04	2,04	2,04																																													
MCD	360,24	360,24	360,24	360,24																																													
MCI	135,78	135,78	135,78	135,78																																													
Gastos Administrat.	75,21	75,21	75,21	75,21																																													
Gastos de Venta	13,00	13,00	13,00	13,00																																													
Proyecto 2	586,26	586,26	586,26	586,26																													2.345,05																
Proyecto 3					586,26	586,26	586,26	586,26																					2.345,05																				
Proyecto 4					586,26	586,26	586,26	586,26																					2.345,05																				
Proyecto 5									586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05																				
Proyecto 6									586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05																				
Proyecto 7													586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05																
Proyecto 8													586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05																
Proyecto 9																	586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05												
Proyecto 10																	586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05												
Proyecto 11																					586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05								
Proyecto 12																					586,26	586,26	586,26	586,26																	2.345,05								
TOTAL QUINCENAL	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	1.172,53	28.140,64								
TOTAL MENSUAL	2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				2.345,05				

TOTAL MENSUAL POR COSTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL ANUAL
Materiales	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	8,16	97,86
MCD	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	1.440,95	17.291,35
MCI	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	543,11	6.517,34
Gastos Administrat.	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	3.610,08
Gastos de Venta	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	624,00

Elaborado por: Mariela Ubarri, Andres Zurita

Tabla N° 31 Costos totales ampliación de mercado año 2 - 3

AMPLIACIÓN DE MERCADO	AÑO 2 - 3																								COSTO POR PROYECTO																								
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6					MES 7				MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12			
	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas					Semanas				Semanas				Semanas				Semanas											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Proyecto 1																																																	
Materiales	2,55	2,55	2,55	2,55																																													
MOD	411,01	411,01	411,01	411,01																																													
MOI	144,72	144,72	144,72	144,72																																													
Gastos Administrativ.	75,21	75,21	75,21	75,21																																													
Gastos de Venta	13,00	13,00	13,00	13,00																																													
Proyecto 2	646,48	646,48	646,48	646,48																									2.585,93																				
Proyecto 3					646,48	646,48	646,48	646,48																					2.585,93																				
Proyecto 4					646,48	646,48	646,48	646,48																					2.585,93																				
Proyecto 5									646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93																				
Proyecto 6									646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93																				
Proyecto 7													646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93																
Proyecto 8													646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93																
Proyecto 9																	646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93												
Proyecto 10																	646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93												
Proyecto 11																					646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93								
Proyecto 12																					646,48	646,48	646,48	646,48																	2.585,93								
TOTAL QUINCENAL	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	1.292,96	31.831,11								
TOTAL MENSUAL	2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93				2.585,93								

TOTAL MENSUAL POR COSTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL ANUAL
Materiales	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	122,33
MOD	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	19.728,35
MOI	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	6.946,34
Gastos Administrativ.	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	300,84	3.610,08
Gastos de Venta	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	624,00

Elaborado por: Maricela Urbani, Andrea Durán

Tabla N° 32 Costos totales ampliación de mercado año 4 - 5

AMPLIACIÓN DE MERCADO	AÑO 4 - 5																COSTO POR PROYECTO																																
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4					MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12			
	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas					Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Proyecto 1																																																	
Materiales	2,55	2,55	2,55	2,55																																													
MOD	411,01	411,01	411,01	411,01																																													
MOI	144,72	144,72	144,72	144,72																																													
Gastos Administrativ.	76,07	76,07	76,07	76,07																																													
Gastos de Venta	13,00	13,00	13,00	13,00																																													
Proyecto 2	647,34	647,34	647,34	647,34																																	2.589,37												
Proyecto 3					647,34	647,34	647,34	647,34																													2.589,37												
Proyecto 4					647,34	647,34	647,34	647,34																													2.589,37												
Proyecto 5									647,34	647,34	647,34	647,34																									2.589,37												
Proyecto 6									647,34	647,34	647,34	647,34																									2.589,37												
Proyecto 7													647,34	647,34	647,34	647,34																					2.589,37												
Proyecto 8													647,34	647,34	647,34	647,34																					2.589,37												
Proyecto 9																	647,34	647,34	647,34	647,34																	2.589,37												
Proyecto 10																	647,34	647,34	647,34	647,34																	2.589,37												
Proyecto 11																					647,34	647,34	647,34	647,34													2.589,37												
Proyecto 12																									647,34	647,34	647,34	647,34									2.589,37												
TOTAL QUINCENA	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	1.294,69	31.072,46								
TOTAL MENSUAL	2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37		2.589,37										

TOTAL MENSUAL POR COSTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL ANUAL
Materiales	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	10,19	122,33
MOD	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	1.644,03	19.728,35
MOI	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	578,86	6.946,34
Gastos Administrativ.	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	304,29	3.651,44
Gastos de Venta	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	624,80

Elaborado por: Mariela Uhart, Andrea Zamora

Tabla N° 33 Costos totales estudio de mejoramiento integral año 1

ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL	AÑO 1																																																COSTO POR PROYECTO																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Materiales	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
MOD	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26	524,26																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
MOI	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20	68,20																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Gastos Administrat.	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Gastos de Venta	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 2		637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 3			637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 4				637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 5					637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 6						637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 7							637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 8								637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 9									637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 10										637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 11											637,78	637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 12												637,78	637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 13													637,78	637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 14														637,78	637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 15															637,78	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 16																637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Proyecto 17																	637,78																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
TOTAL QUINCENAL	637,78	1.275,57	1.913,35	2.551,14	3.188,92	3.826,70	4.464,49	5.102,27	5.740,06	6.377,84	7.015,62	7.653,41	8.291,19	8.928,97	9.566,76	10.204,54	10.842,33	11.480,11	12.117,89	12.755,68	13.393,46	14.031,24	14.669,03	15.306,81	15.944,60	16.582,38	17.220,16	17.857,95	18.495,73	19.133,51	19.771,30	20.409,08	21.046,86	21.684,65	22.322,43	22.959,21	23.596,00	24.233,78	24.871,56	25.509,35	26.147,13	26.784,91	27.422,70	28.060,48	28.698,26	29.336,04	29.973,83	30.611,61	31.249,40	31.887,18	32.524,96	33.162,74	33.800,53	34.438,31	35.076,09	35.713,87	36.351,66	36.989,44	37.627,22	38.265,00	38.902,78	39.540,56	40.178,34	40.816,12	41.453,90	42.091,68	42.729,46	43.367,24	44.005,02	44.642,80	45.280,58	45.918,36	46.556,14	47.193,92	47.831,70	48.469,48	49.107,26	49.745,04	50.382,82	51.020,60	51.658,38	52.296,16	52.933,94	53.571,72	54.209,50	54.847,28	55.485,06	56.122,84	56.760,62	57.398,40	58.036,18	58.673,96	59.311,74	59.949,52	60.587,30	61.225,08	61.862,86	62.500,64	63.138,42	63.776,20	64.413,98	65.051,76	65.689,54	66.327,32	66.965,10	67.602,88	68.240,66	68.878,44	69.516,22	70.154,00	70.791,78	71.429,56	72.067,34	72.705,12	73.342,90	73.980,68	74.618,46	75.256,24	75.894,02	76.531,80	77.169,58	77.807,36	78.445,14	79.082,92	79.720,70	80.358,48	80.996,26	81.634,04	82.271,82	82.909,60	83.547,38	84.185,16	84.822,94	85.460,72	86.098,50	86.736,28	87.374,06	88.011,84	88.649,62	89.287,40	89.925,18	90.562,96	91.200,74	91.838,52	92.476,30	93.114,08	93.751,86	94.389,64	95.027,42	95.665,20	96.302,98	96.940,76	97.578,54	98.216,32	98.854,10	99.491,88	100.129,66	100.767,44	101.405,22	102.043,00	102.680,78	103.318,56	103.956,34	104.594,12	105.231,90	105.869,68	106.507,46	107.145,24	107.783,02	108.420,80	109.058,58	109.696,36	110.334,14	110.971,92	111.609,70	112.247,48	112.885,26	113.523,04	114.160,82	114.798,60	115.436,38	116.074,16	116.711,94	117.349,72	117.987,50	118.625,28	119.263,06	119.900,84	120.538,62	121.176,40	121.814,18	122.452,00	123.089,78	123.727,56	124.365,34	125.003,12	125.640,90	126.278,68	126.916,46	127.554,24	128.192,02	128.829,80	129.467,58	130.105,36	130.743,14	131.380,92	132.018,70	132.656,48	133.294,26	133.932,04	134.569,82	135.207,60	135.845,38	136.483,16	137.120,94	137.758,72	138.396,50	139.034,28	139.672,06	140.309,84	140.947,62	141.585,40	142.223,18	142.860,96	143.498,74	144.136,52	144.774,30	145.412,08	146.049,86	146.687,64	147.325,42	147.963,20	148.600,98	149.238,76	149.876,54	150.514,32	151.152,10	151.789,88	152.427,66	153.065,44	153.703,22	154.341,00	154.978,78	155.616,56	156.254,34	156.892,12	157.529,90	158.167,68	158.805,46	159.443,24	160.081,02	160.718,80	161.356,58	161.994,36	162.632,14	163.269,92	163.907,70	164.545,48	165.183,26	165.821,04	166.458,82	167.096,60	167.734,38	168.372,16	169.009,94	169.647,72	170.285,50	170.923,28	171.561,06	172.198,84	172.836,62	173.474,40	174.112,18	174.749,96	175.387,74	176.025,52	176.663,30	177.301,08	177.938,86	178.576,64	179.214,42	179.852,20	180.490,00	181.127,78	181.765,56	182.403,34	183.041,12	183.678,90	184.316,68	184.954,46	185.592,24	186.230,02	186.867,80	187.505,58	188.143,36	188.781,14	189.418,92	190.056,70	190.694,48	191.332,26	191.970,04	192.607,82	193.245,60	193.883,38	194.521,16	195.158,94	195.796,72	196.434,50	197.072,28	197.710,06	198.347,84	198.985,62	199.623,40	200.261,18	200.898,96	201.536,74	202.174,52	202.812,30	203.450,08	204.087,86	204.725,64	205.363,42	206.001,20	206.639,00	207.276,78	207.914,56	208.552,34	209.190,12	209.827,90	210.465,68	211.103,46	211.741,24	212.379,02	213.016,80	213.654,58	214.292,36	214.930,14	215.567,92	216.205,70	216.843,48	217.481,26	218.119,04	218.756,82	219.394,60	220.032,38	220.670,16	221.307,94	221.945,72	222.583,50	223.221,28	223.859,06	224.496,84	225.134,6

Tabla N° 24 Costos totales estudio de mejoramiento integral año 1 - 3

ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL	AÑO 2013																																																COSTOS POR PROYECTO												
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12																
	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas																				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4					
Proyecto 1																																																													
Materiales	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28																																													
MOD	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76																																													
MOI	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69																																													
Costos Administrativ.	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78	37,78																																													
Costos de Venta	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53																																													
Proyecto 2																																																													
Proyecto 3																																																													
Proyecto 4																																																													
Proyecto 5																																																													
Proyecto 6																																																													
Proyecto 7																																																													
Proyecto 8																																																													
Proyecto 9																																																													
Proyecto 10																																																													
Proyecto 11																																																													
Proyecto 12																																																													
Proyecto 13																																																													
Proyecto 14																																																													
Proyecto 15																																																													
Proyecto 16																																																													
Proyecto 17																																																													
TOTAL QUINCENAL	668,03	1.336,06	2.004,09	2.672,12	3.340,15	4.008,17	4.676,20	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23	5.344,23												
TOTAL MENSUAL	2.664,09		4.676,20		7.348,32		10.020,44		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47		10.688,47												

TOTAL MENSUAL POR COSTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL ANUAL
Materiales	3,84	8,96	14,08	19,20	20,48	20,48	20,48	20,48	19,20	14,08	8,96	3,84	174,09
MOD	1.649,28	3.848,32	6.047,35	8.246,39	8.796,15	8.796,15	8.796,15	8.796,15	8.246,39	6.047,35	3.848,32	1.649,28	78.767,27
MOI	218,06	508,80	799,54	1.090,28	1.162,96	1.162,96	1.162,96	1.162,96	1.090,28	799,54	508,80	218,06	9.885,18
Costos Administrativ.	113,33	264,43	415,53	566,63	604,40	604,40	604,40	604,40	566,63	415,53	264,43	113,33	5.137,42
Costos de Venta	19,59	45,71	71,82	97,94	104,47	104,47	104,47	104,47	97,94	71,82	45,71	19,59	888,00

Elaborado por: María Ulbert, Andrea Zúñiga

Tabla N° 25 Costos totales estudio de mejoramiento integral año 4 - 5

ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL	AÑO 4 - 5																																																COSTO POR PROYECTO				
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12								
	Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas				Semanas												
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Proyecto 1																																																					
Materiales	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28																																									
MOD	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76	549,76																																									
MOI	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69	72,69																																									
Gastos Administrativos	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21	38,21																																									
Gastos de Venta	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53	6,53																																									
Proyecto 2		668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 3			668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 4				668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 5					668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 6						668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 7							668,46	668,46	668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 8								668,46	668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 9									668,46	668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 10										668,46	668,46	668,46																																									
Proyecto 11											668,46	668,46																																									
Proyecto 12												668,46																																									
Proyecto 13													668,46																																								
Proyecto 14														668,46																																							
Proyecto 15															668,46																																						
Proyecto 16																668,46																																					
Proyecto 17																																																					
TOTAL QUINCENA	668,46	1.336,92	2.005,39	2.673,85	3.342,31	4.010,77	4.679,23	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69	5.347,69								
TOTAL MENSUAL	2.005,39		4.679,23		7.353,08		10.026,93		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39		10.695,39				

TOTAL MENSUAL POR COSTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL ANUAL
Materiales	3,84	8,96	14,08	19,20	20,48	20,48	20,48	20,48	19,20	14,08	8,96	3,84	174,09
MOD	1.649,28	3.848,32	6.047,35	8.246,39	8.796,15	8.796,15	8.796,15	8.796,15	8.246,39	6.047,35	3.848,32	1.649,28	74.767,27
MOI	218,06	508,80	799,54	1.090,28	1.162,96	1.162,96	1.162,96	1.162,96	1.090,28	799,54	508,80	218,06	9.885,18
Gastos Administrativos	114,62	267,46	420,29	573,12	611,33	611,33	611,33	611,33	573,12	420,29	267,46	114,62	5.196,28
Gastos de Venta	19,59	45,71	71,82	97,94	104,67	104,67	104,67	104,67	97,94	71,82	45,71	19,59	888,00

Elaborado por: Mario Ulloa, Andes Zúñiga

2.4.4 Distribución en planta

La oficina que ocupará la empresa de diseño y evaluación de proyectos de inversión, cuenta con subdivisiones para los profesionales que cumplirán sus funciones dentro de las instalaciones, asegurando así su bienestar y comodidad, garantizando la eficiencia del servicio.

Gráfico N° 17 Distribución en planta



Elaboración: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

2.5 Organización y administración

La empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión será constituida como una compañía limitada, para lo cual es necesario conocer las obligaciones que generan los organismos de control en el Distrito Metropolitano de Quito:

Organismos de control

ORGANISMO	CONTROL
 <p data-bbox="347 577 798 613">Superintendencia de Compañías</p>	<p data-bbox="869 360 1404 779">Es un organismo técnico con autonomía administrativa, económica y financiera y personería jurídica de derecho público, encargado de controlar instituciones públicas y privadas, a fin de que las actividades económicas y los servicios que presten, se sujeten a la ley y atiendan al interés general.</p>
 <p data-bbox="379 972 762 1061">Servicio de Rentas Internas SRI</p>	<p data-bbox="869 808 1404 1115">Su finalidad es promover y exigir el cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios éticos y legales, para asegurar una efectiva recaudación que fomente la cohesión social.</p>
 <p data-bbox="316 1420 829 1509">Municipio del Distrito Metropolitano de Quito</p>	<p data-bbox="869 1144 1404 1727">Es un órgano de gobierno que actúa como facilitador de los esfuerzos de la comunidad en la planificación, ejecución, generación, distribución y uso de los servicios que hacen posible la realización de sus aspiraciones sociales. Una de sus funciones principales es administrar las obligaciones tributarias provenientes de las actividades económicas (impuestos de patentes y 1.5 por mil sobre los activos totales).</p>
	<p data-bbox="869 1760 1404 2011">El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una entidad, cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia,</p>

Instituto Ecuatoriano de Seguridad

Social

IESS

subsidiariedad y suficiencia. Se encarga de proteger a la población urbana y rural, con relación de dependencia laboral o sin ella, contra las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos del trabajo, discapacidad, cesantía, invalidez, vejez y muerte.



Ministerio de Relaciones Laborales

El Ministerio de Relaciones Laborales es una institución encargada de ejercer la rectoría en el diseño y ejecución de políticas de desarrollo organizacional y relaciones laborales para generar servicios de calidad, contribuyendo a incrementar los niveles de competitividad, productividad, empleo y satisfacción laboral del País.

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

2.5.1 Régimen de Constitución

La empresa dedicada al diseño y evaluación de proyectos de inversión para ser constituida legalmente debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Se debe decidir qué tipo de compañía se va a constituir.
2. Escoger el nombre de la empresa.
3. Reservar el nombre en la Superintendencia de Compañías.
4. Abrir la cuenta de integración de capital en una institución bancaria (el monto mínimo para Cía. Ltda. es \$400,00)

5. Elevar a escritura pública la constitución de la compañía en cualquier notaría.
6. Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
7. Retirar la resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido.
8. Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
9. Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
10. Inscribir en el Municipio de Quito las patentes y solicitar certificado de no estar en la Dirección Financiera Tributaria.
11. Establecer quiénes van a ser el Representante Legal y el administrador de la empresa.
12. Inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de Representante Legal y Administrador.
13. Presentar en la Superintendencia de Compañías: Escritura inscrita en el registro mercantil, un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa, copia de los nombramientos del representante legal y administrador, copia de la CI de los mismos, formulario de RUC lleno y firmado por el representante; y copia de pago de luz, agua o teléfono.
14. Esperar a que la Superintendencia posterior a la revisión de los documentos le entregue el formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de socios y oficio al banco.

15. Entregar en el SRI toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.

16. Acercarse al IESS para registrar la empresa en la historia laboral con copia de RUC, copia de C.I. y papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en Ministerio de Trabajo y copia de último pago de agua, luz o teléfono.

2.5.2 Razón Social

Es el nombre legal de una sociedad que utiliza para distinguirse de otras en el ámbito jurídico y económico, bajo el cual contrae sus obligaciones, el mismo que no puede coincidir con la razón social de otra sociedad inscrita en el Registro general de sociedades.

MicroInversiones Cía. Ltda.

2.5.3 Logotipo

Es un elemento gráfico, que identifica y representa a una empresa dentro del mercado, reflejando los valores y características de la misma.



Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

2.5.4 Slogan

El slogan es un lema publicitario que se usa en un contexto comercial o político como parte de una propaganda con la intención de resumir y representar la empresa, dicha frase debe ser fácil de recordar por los clientes.

“Pequeñas inversiones, GRANDES RESULTADOS”

2.5.5 Base Filosófica

Como empresa comprometida con el desarrollo productivo de PYMES, nuestro planteamiento directriz se basa en establecer una cultura de diseño y evaluación de proyectos basándose en una “visión”, “misión empresarial”, principios claros y transparentes con nuestros futuros clientes, garantizándoles un buen rendimiento de la inversión a precios convenientes que les permita acceder a fuentes de financiamiento.

2.5.6 Visión

Se refiere a lo que la empresa quiere crear, es la imagen futura de la organización.

Para el 2016 ser una empresa de diseño y evaluación de proyectos de inversión confiable y garantizada, que ofrecerá sus servicios de una manera honesta y con excelencia, acompañando en el proceso de transformación de la Pequeñas y Medianas empresas (PYMES) a la nueva economía, tanto en la creación de formas de negocio innovadoras como en diversificar la obtención de fuentes de financiamiento.

2.5.7 Misión

Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe y en donde se define la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar y el producto o servicio a ofertar.

"Brindar un servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión que fomenten el emprendimiento de Pymes, contribuyendo positivamente con el desarrollo económico del país".

2.5.8 Estrategia general del proyecto

Para establecer la estrategia general del proyecto vamos a diseñar un plan estratégico con los lineamientos básicos que nos permitan alcanzar las metas con objetivos planteados para el corto y mediano plazo.

Como lo dice Joaquín Rodríguez en su libro: “Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa”:

“Es un documento formal elaborado por escrito que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente, orientado a las acciones futuras que habrán de ejecutarse en una empresa, utilizándose los recursos disponibles, procurando el logro de sus objetivos y que, al mismo tiempo, establezca los mecanismos de control de dichos logros”.

La importancia de elaborar un plan estratégico es que observa la situación real de la empresa y traza un camino a futuro tomando como base las situaciones actuales y los recursos que tiene la organización.

Para la elaboración de la planificación estratégica debemos empezar por conocer los recursos con los que contamos, los cuales ya han sido identificados previamente en las disponibilidades determinantes del tamaño del proyecto.

En la siguiente etapa se realiza un diagnóstico estratégico que es una herramienta que se utiliza para analizar la situación interna y externa de una organización. En esta etapa se desarrolla el Análisis FODA.

2.5.8.1 Análisis FODA

Es una herramienta que facilita el análisis del ambiente de la organización, describiendo al interior las Fortalezas y Debilidades de la compañía y a nivel externo Amenazas y Oportunidades.

- **Fortalezas:** Representan los principales puntos a favor con los que cuenta la empresa en cuatro amplias categorías: potencial humano, capacidad de proceso, servicios y recursos financieros.
- **Debilidades:** Son las limitaciones relacionadas con el potencial humano, la capacidad del proceso o finanzas, se puede reforzar o tomar estrategias que permitan mejorar la situación.
- **Oportunidades:** Son eventos o circunstancias que se esperan que ocurran o pueden inducirse a que ocurran en el mundo exterior y que podrían tener un impacto positivo en el futuro de la compañía. Como mercados, clientes, industria, gobierno, competencia y tecnología.
- **Amenazas:** Son eventos o circunstancias que pueden ocurrir en el mundo exterior y que pudieran tener cierto impacto negativo en el futuro de las empresas. Con un enfoque creativo, muchas amenazas llegan a tornarse en oportunidades o minimizarse con una planeación cuidadosa.

Con el propósito de realizar la matriz FODA para la Planificación Estratégica se hará un análisis situacional de la organización. Este es el mejor medio por el cual la empresa realiza el reconocimiento de su realidad tanto en el ambiente interno como en el externo, y servirá para valorar, evaluar y analizar variables y factores tanto pasados, presentes, así como tendencia del futuro.

Tabla N° 36 Análisis situacional

ANÁLISIS INTERNO		ANÁLISIS EXTERNO	
DEBILIDADES		AMENAZAS	
<p>D1. Experiencia en el área de negocios D2. Capacidad para generar nuevos productos o servicios D3. Personal calificado y no calificado D4. Capacidad de generación de recursos internos</p>		<p>A1. Una base de clientes muy reducida A2. Rentabilidad muy baja A3. Insatisfacción notoria de los clientes A4. Limitaciones severas en la capacidad de servicio</p>	
FORTALEZAS		OPORTUNIDADES	
<p>F1. Nivel de conocimientos F2. Acceso a fuentes externas de desarrollos tecnológicos F3. Acceso a la especialización F4. Calidad del servicio</p>		<p>O1. Ampliación de la base de clientes O2. Aumento sostenido en la participación de mercado O3. Ventajas del servicio, respecto a los competidores O4. Introducción de nuevas tecnologías</p>	

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 37 Matriz FODA

ANÁLISIS INTERNO		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		ANÁLISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS F.O.		
O₁ Ampliación de la base de clientes O₂ Aumento sostenido en la participación de mercado O₃ Ventajas del servicio, respecto a los competidores O₄ Introducción de nuevas tecnologías	F₂O₄ Actualizar el software estadístico y financiero para optimizar el tiempo utilizado en los estudios realizados. F₃O₃ Hacer que las capacitaciones constantes para los proyectistas sean una política de la empresa.	D₁O₁ La experiencia de los integrantes de la empresa permiten tener acceso a clientes que hayan conocido antes de vincularse a la empresa D₃O₄ El talento humano adquiere experiencia y habilidades con la implementación de nuevas tecnologías que pueda dominar.	
AMENAZAS	ESTRATEGIAS F.A.	ESTRATEGIAS D.A.	
A₁ Una base de clientes muy reducida A₂ Rentabilidad muy baja A₃ Insatisfacción notoria de los clientes A₄ Limitaciones severas en la capacidad de servicio	F₃A₃A₄ Crear una base de datos con las características comunes entre los sectores industriales y comerciales para manejar de mejor manera los estudios a realizar con el fin de que quienes no tengan experiencia en un sector puedan conocerlo a través de la información recopilada.	D₁D₄A₂A₄ Realizar reuniones en las que se pueda realizar retroalimentaciones de los proyectos realizados y propuestas para el mejoramiento continuo además de posibles nuevas líneas de negocio.	

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

2.6 Organigrama estructural y Gestión de talento humano

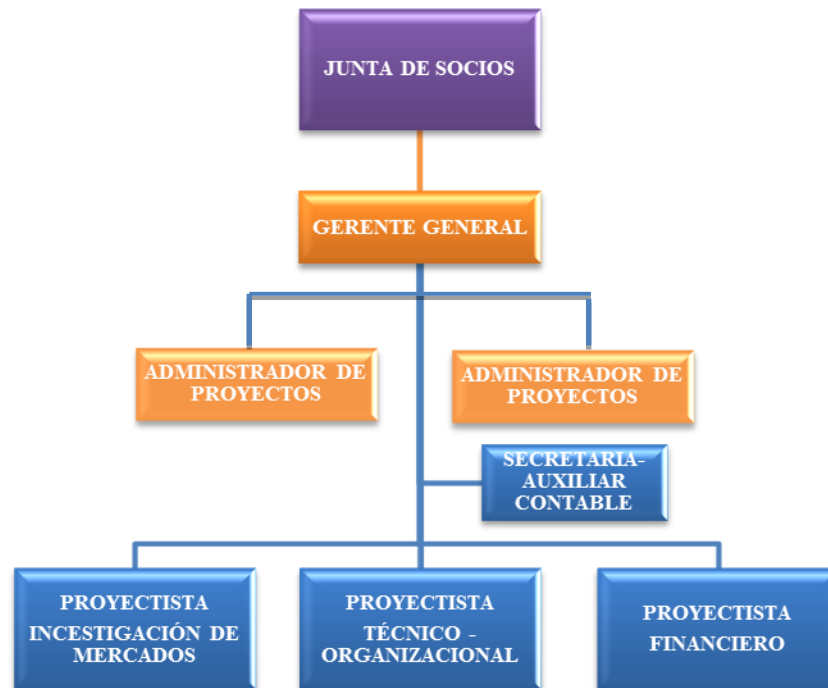
La gestión del talento humano de *MicroInversiones Cía. Ltda.* ha sido diseñada con el propósito de alcanzar eficientemente los objetivos a través del correcto desempeño de las funciones de quienes conforman la empresa. Para esto han sido identificados los talentos necesarios, además se definen las competencias que cada uno debe tener para formar parte del equipo de trabajo.

La compañía está compuesta por los talentos que se presentan a continuación:

- Junta General de Socios
- Gerencia General
- Administrador de Proyectos
- Proyectistas de Investigación de Mercados
- Proyectistas Técnicos-Organizacionales
- Proyectistas Financieros
- Secretaria-Auxiliar contable

A continuación se muestra el organigrama estructural:

Gráfico N° 18 Organigrama estructural



Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Después de identificar el organigrama de la entidad procedemos a describir las funciones y competencias de cada uno de los integrantes de la empresa.

2.6.1 Responsabilidades

Gerente general

Se reporta a: Junta de Socios

Supervisa a: Todos los departamentos

Misión: Planificar, organizar, liderar, controlar y evaluar la gestión administrativa y financiera de la compañía, según las políticas y normas legales, reglamentarias y

técnicas, vigentes. Gestionar los diferentes proyectos en los que se halle inmerso la entidad.

Funciones:

1. Dirigir y coordinar la formulación de planes estratégicos, tácticos y operativos de la compañía, vigilar su ejecución, evaluar los resultados parciales y totales para realizar los ajustes necesarios.
2. Coordinar el diseño e implantación de sistemas de gestión gerencial, administrativo y operativo, evaluar su aplicación y disponer los correctivos necesarios.
3. Promover la formulación y aprobación de políticas institucionales, vigilar su cumplimiento y evaluar los resultados.
4. Supervisar y evaluar la provisión de servicios y beneficios a accionistas y clientes.
5. Analizar, evaluar y decidir sobre los informes contables y financieros de la compañía.
6. Disponer, controlar y aprobar los procesos técnicos de selección, contratación, capacitación, evaluación y desarrollo del talento humano de la institución.
7. Dirigir y coordinar la elaboración, aprobación y ejecución de la política salarial de la firma.
8. Analizar y aprobar egresos por varios conceptos, según normativa vigente.
9. Analizar, aprobar y presentar informes regulares y especiales sobre la marcha de la compañía a organismos de control internos y externos.

10. Suscribir convenios y acuerdos con otras organizaciones públicas y privadas, convenientes a la misión de la entidad.

Administrador de proyectos

Se reporta a: Gerencia general

Supervisa a: Profesionales proyectistas de mercado, técnico–organizacional y financiero

Misión: Gestionar los diseños y evaluaciones de los diferentes proyectos en los que se halle inmerso la empresa *MicroInversiones Cía. Ltda.*, según normas técnicas y legales vigentes y los requerimientos de la gestión empresarial.

Funciones:

1. Mantener contacto directo con los empresarios de la PYMES sobre el avance de los proyectos.
2. Adquirir, distribuir y controlar materiales de oficina hacia los diferentes profesionales.
3. Mantener funcionales el mobiliario, equipos e instrumentos.
4. Identificar las necesidades actuales y futuras de recursos humanos según los planes estratégicos de asesoría de la empresa.
5. Diseñar, ejecutar y evaluar estrategias de marketing enfocadas al segmento meta.
6. Seleccionar personal según políticas y normas técnicas y legales vigentes.

7. Elaborar y proponer el sistema de remuneraciones de la empresa, según políticas y normas técnicas, legales y reglamentarias.
8. Coordinar la evaluación periódica del desempeño laboral de los empleados y profesionales de la empresa.
9. Crear y desarrollar las competencias necesarias en los profesionales para el desempeño de cada función.
10. Controlar la gestión y avance de los diferentes proyectos contratados de la empresa.

Secretaria - Auxiliar contable

Se reporta a: Gerente general. Brindar apoyo a los proyectistas.

Misión: Ofrecer a los integrantes de la organización un apoyo incondicional con las tareas establecidas, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir dentro de la compañía.

Funciones:

1. Ser puntual en todas sus actividades.
2. Reclutar las solicitudes de servicios por parte de la Gerencia general.
3. Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.
4. Mantener funcionales el mobiliario, equipos, instrumentos, entre otros.
5. Adquirir, distribuir y controlar materiales de oficina hacia los diferentes profesionales.

6. Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la entidad.
7. Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener planificada la agenda gerencial.
8. Organizar, y en ciertos casos, asistir a reuniones del equipo de trabajo de la institución.
9. Concertar, acoger y atender a las visitas que lleguen a la compañía.
10. Hacer y recibir facturas.
11. Ingreso de facturas en el sistema contable.
12. Realización de retenciones.
13. Preparar presentaciones del portafolio de servicios a los diferentes clientes.
14. Mejora y aprendizaje continuos.

Proyectista de investigación de mercados

Se reporta a: Gerente general

Administrador de proyectos

Misión: Desarrollar estudios de investigación de mercados y opinión pública que sirvan a nuestros clientes como un soporte confiable en la toma de decisiones.

Funciones:

1. Se encargará de la realización de estudios para el diseño, implementación y control de proyectos de mercadeo mediante la investigación de las diferentes variables del mercado.

2. Efectuar el análisis de la situación empresarial
3. Efectuar el análisis de la investigación preliminar.
4. Presentar informes estadísticos de las investigaciones, sondeos o estudios que realiza la empresa.
5. Elaborar todo el proceso de muestreo de la investigación
6. En el análisis de los hallazgos no deben existir consideraciones obvias o subjetivas, todo debe estar documentado.
7. El análisis debe ser el fiel reflejo de aquello que se recolectó durante el proceso de la investigación.

Proyectista Técnico-organizacional

Se reporta a: Gerente general.

Administrador de proyectos

Misión: Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto o servicio que se busca ofrecer.

Funciones:

1. Determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación.
2. Enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto.
3. Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
4. Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.

5. Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación.
6. Incluir un cronograma de inversión de las actividades que se contemplan en el proyecto hasta su puesta en marcha.
7. Enunciar la estructura legal aplicable al proyecto.
8. Comprobar que existe la viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.
9. Conclusiones del estudio técnico

Proyectista financiero

Se reporta a: Gerente general

Administrador de proyectos

Misión: Analizar la viabilidad financiera de un proyecto. Sistematizar la información monetaria de los estudios precedentes y analizar su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación.

Funciones:

1. Evaluar la inversión a partir de criterios cuantitativos y cualitativos de evaluación de proyectos.
2. Elaborar y analizar el valor actual neto (VAN)
3. Calcular la tasa interna de retorno (TIR)

4. Estimar el período de recuperación, teniendo en cuenta en este criterio el valor del dinero en el tiempo.
5. Determinar el método del análisis beneficio-costos
6. Realizar las respectivas conclusiones sobre la factibilidad o no factibilidad del proyecto a evaluar.

2.6.2 Perfiles profesionales

Gerente general

Requisitos intelectuales

Instrucción superior: Ingeniero Comercial, Administrador de Empresas o Economista.

Experiencia necesaria

- Dos años de experiencia en el área gerencial

Perfil profesional

- Acostumbrado a trabajar en equipo
- Ser objetivo
- Actitud de líder
- Tener don de mando
- Iniciativa propia
- Capacidad para tomar decisiones

- Alto nivel de confianza y seguridad
- Capacidad de análisis y de síntesis
- Capacidad de comunicación
- Dotes de psicología
- Capacidad de escucha
- Espíritu de observación
- Perseverancia y constancia
- Fortaleza mental y física
- Integridad moral y ética

Secretaria-auxiliar contable

Requisitos intelectuales

Instrucción media: Bachiller en secretariado ejecutivo y conocimientos de contabilidad.

Experiencia necesaria

- Un año de experiencia en el área de secretaria y auxiliar contable.

Perfil Profesional

- Buena presencia, dinámica y entusiasta.

- Excelente redacción y ortografía.
- Facilidad de expresión verbal y escrita.
- Persona proactiva y organizada.
- Facilidad para interactuar en grupos.
- Dominio de Windows, Microsoft Office, Internet
- Brindar apoyo a todos los departamentos.
- Desempeñarse eficientemente en su área.
- Aptitudes para la organización.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Capacidad para trabajar en equipo y bajo presión.
- Valores morales y éticos.

Proyectista de investigación de mercados

Requisitos intelectuales

Instrucción superior: Ingeniero en Marketing o Ingeniero en Estadística.

Experiencia necesaria

- Dos años de experiencia en el área de investigación de mercados y evaluación de proyectos de inversión.

Perfil profesional

- Sólidos conocimientos de estadística
- Manejo y diseño instrumentos cuantitativos, captura y procesamiento de datos en SPSS, preparación y análisis de resultados, y manejo de Excel y PowerPoint.
- Alto grado de compromiso
- Responsabilidad
- Iniciativa
- Proactividad
- Disposición de trabajo en equipo e individual.
- Con conocimiento y afición por la tecnología y aplicaciones informáticas
- Curioso
- Creativo

Proyectista técnico – organizacional

Requisitos intelectuales

Instrucción superior: Ingeniero Comercial.

Experiencia necesaria

- Dos años de experiencia en el área de administración de empresas y evaluación de proyectos de inversión.

Perfil profesional

- Orientación a resultados por objetivos.
- Orientación al cliente interno y externo.
- Facilidad de trabajo bajo presión.
- Asertividad y firmeza.
- Organización y calidad en el trabajo
- Confidencialidad.
- Planificación.
- Proactividad.
- Trabajo en equipo

Proyectista financiero

Requisitos intelectuales

Instrucción superior: Ingeniero en Finanzas o Ingeniero Comercial.

Experiencia necesaria

- Dos años de experiencia en el área de evaluación financiera.

Perfil profesional

- Indispensable dominio de Excel
- Manejo de Office
- Conocimientos necesarios: teoría de proyectos (TIR, VAN, PB)
- Análisis financiero, Contabilidad de costos
- Capacidad para la toma de decisiones.
- Facilidad para interactuar con las personas.
- Liderazgo.
- Análisis y síntesis de información técnica.
- Juicio crítico.

CAPÍTULO III

ESTUDIO FINANCIERO

3.1 Objetivos del estudio financiero

3.1.1 Objetivo general

Utilizar la evaluación financiera para conocer la viabilidad del proyecto de inversión propuesto para *MicroInversiones Cía. Ltda.*

3.1.2 Objetivos específicos

Calcular el costo promedio ponderado de capital de la empresa para compararlo con la tasa interna de retorno y aceptar o rechazar el proyecto de inversión.

Elaborar el flujo de fondos para indicar los verdaderos movimientos de entrada y salida de efectivo durante el periodo de evaluación del proyecto.

Determinar el valor actual neto de los proyectos de inversión de capital que se desea realizar y conocer el periodo de recuperación de la inversión.

3.2 Inversiones

Las inversiones son erogaciones que se realizan para obtener una utilidad o beneficio. (Hernández Hernández, Abraham, Hernández Villalobos, Abraham, Hernández Suárez, Alejandro, 2007)

Para *MicroInversiones Cía. Ltda.* las inversiones que debe realizar para la puesta en marcha de sus actividades comprenden una serie de activos contemplados para el periodo de duración del proyecto.

Al inicio del proyecto se debe contar con la infraestructura, mobiliario, equipos de computación y el talento humano que se requerirá inmediatamente para cumplir con las obligaciones adquiridas con los clientes.

Con el fin de no incurrir en gastos innecesarios dentro de los flujos de efectivo la programación de las inversiones se encuentra establecida de acuerdo al volumen de proyectos que se pretende realizar en base a los resultados obtenidos en los estudios anteriormente ejecutados.

Las adquisiciones necesarias para el funcionamiento de la compañía son conocidas como activos. Son los bienes y derechos que representan el patrimonio de la entidad. Se clasifican por la disponibilidad de los conceptos que las integran. (Hernández Hernández, Abraham, Hernández Villalobos, Abraham, Hernández Suárez, Alejandro, 2007)

3.2.1 Activos fijos

En el activo fijo se encuentran los bienes indispensables para la realización de las operaciones, entre estos tenemos los equipos de cómputo, muebles de oficina y suministros. La inversión en terrenos u obras civiles no se plasma debido a que se establece la opción de arrendar una oficina.

En el siguiente cuadro se presentan los Activos Fijos de MicroInversiones Cía. Ltda.:

Tabla N° 38 Activo Fijo

ACTIVOS FIJOS			
DENOMINACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			4.015,07
Computadoras laptop	5	750,00	3.750,00
Impresora multifunción Laser Jet Pro M1212nf	1	265,07	265,07
EQUIPO DE OFICINA			171,25
Central telefónica Panasonic	1	66,07	66,07
Teléfonos Panasonic X4	1	105,18	105,18
MUEBLES DE OFICINA			1.717,94
Mesa ovalada con sillas para reuniones	1	229,80	229,80
Sillas gris con brazos Omega ER	5	27,50	137,50
Silla ejecutiva de cuero negra	2	90,32	180,64
Anaqueles aéreos	2	150,00	300,00
Escritorio con 3 gavetas	4	85,00	340,00
Sala de estar visitantes	1	350	350,00
Counter	1	180	180,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			5.904,26

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.2.1.1 Presupuesto de Depreciación

La depreciación es el proceso de distribuir en forma racional y sistemática este gasto total a cada periodo beneficiado por el activo (Nikolai, Loren, Bazley, Jhon; 2001).

Por este concepto es necesaria la elaboración del presupuesto de depreciación en la evaluación financiera del proyecto.

A continuación se encuentra la depreciación para cada año de funcionamiento y vida útil de los activos fijos utilizados por MicroInversiones. El método utilizado es el de porcentajes de acuerdo a la naturaleza del bien:

Tabla N° 39 Depreciación activos fijos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS										
DENOMINACIÓN	COSTOS (dólares)	VIDA ÚTIL (AÑOS)	DEPR. ANUAL %	1	2	3	4	5	VALOR EN LIBROS	VALOR DE MERC.
Equipo de computación										
Computadoras laptop	3.750,00	3	33,33	1.250,00	1.250,00	1.250,00			0,00	0,00
Impresora multifunción Laser Jet Pro M1212nf	265,07	3	33,33	88,36	88,36	88,36			0,00	0,00
Nuevas computadoras laptop	4.150,00	3	33,33				1.383,33	1.383,33	1.383,33	7000,00
Nueva impresora multifunción laser	280,00	3	33,33				93,33	93,33	93,33	180,00
Equipo de oficina	171,25	5	20	34,25	34,25	34,25	34,25	34,25	0,00	100,00
Muebles de oficina	1.717,94	5	20	343,59	343,59	343,59	343,59	343,59	0,00	1800,00
SUMAN	10.334,26			1.716,19	1.716,19	1.716,19	1.854,50	1.854,50	1.476,67	9.080,00

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Es necesario mencionar que al tercer año se realiza la adquisición de nuevos equipos de cómputo, por lo cual varía el valor de la depreciación de esta cuenta.

Además de la depreciación en el cuadro siguiente se muestra los costos por mantenimiento en los que se incurrirá:

Tabla N° 40 Mantenimiento

MANTENIMIENTO							
DENOMINACIÓN	COSTOS (dólares)	MANTENIMIENTO ANUAL %	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipos de computación	9.265,07	5	463,25	463,25	463,25	0,00	0,00
Nuevo equipo de computación	8.980,00	5	0,00	0,00	0,00	449,00	449,00
Equipo de oficina	171,25	2	3,43	3,43	3,43	3,43	3,43
Muebles de oficina	2450,44	2	49,01	49,01	49,01	49,01	49,01
SUMAN	20.866,76		515,69	515,69	515,69	501,43	501,43

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.2.1.2 Presupuesto de Amortización

A continuación se muestra la amortización a realizarse durante los años de duración del proyecto del software utilizado como una herramienta para el desarrollo de los estudios a realizar en los servicios propuestos.

Tabla N° 41 Amortización activo intangible

AMORTIZACIÓN DE ACTIVO INTANGIBLE						
DENOMINACIÓN	COSTOS (dólares)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Software	600,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
SUMAN	600,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA		120,00	240,00	360,00	480,00	600,00

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.3 Costos de producción y operación

3.3.1 Costos de producción

Los gastos de operación son aquellos costos primarios recurrentes que se incurren para generar los ingresos de ventas (Nikolai, Loren, Bazley, Jhon; 2001).

Los costos de producción incluyen todos los desembolsos monetarios entre ellos tenemos materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación como rubros principales.

MicroInversiones ofrece un servicio por los costos que se presentan para la obtención del producto final para el cliente son materiales y suministros, mano de obra y gastos administrativos.

3.3.1.1 Materiales

Para la compañía los principales son los insumos de oficina, puesto que principalmente el trabajo se lo realiza en la computadora. Se maneja un inventario mínimo de la cantidad para de esta manera tener un stock de materiales para no tener un desabastecimiento antes del momento de realizar la próxima compra.

En el siguiente cuadro se muestra la cantidad de materiales utilizados durante un año:

Tabla N° 42 Insumos y suministros de oficina

INSUMOS Y SUMINISTROS DE OFICINA			
DENOMINACIÓN	No. (UNIDADES)	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Flash memory	5	8,00	40,00
POS-IT mediano neon FDA X 3 colores	12	0,76	9,12
Cinta transp 18X25 Shurtape	8	0,25	2,00
Bolígrafos (caja de 25 unidades)	3	5,00	15,00
Lápices portaminas (caja de 10 unidades)	3	7,35	22,05
Minas 2-B 0,5	10	0,50	5,00
Cuadernos universitarios espiralados	15	1,20	18,00
Resaltadores de colores	10	0,30	3,00
Correctores	5	0,50	2,50
Borradores	15	0,12	1,80
Archivadores oficio	30	1,75	52,50
Grapas (caja de 10000 unidades)	6	1,43	8,58
Saca grapas	5	0,50	2,50
Carpetas/Folder	100	0,86	86,00
Caja de 50 CD	2	4,80	9,60
Clips (caja de 1000) unidades	10	0,80	8,00
Galones de desinfectante	6	2,80	16,80
Escobas	6	1,50	9,00
Trapeadores	5	3,75	18,75
TOTAL			330,20

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.3.1.2 Mano de obra directa

La mano de obra directa puede ser medida y valorada de forma individual en relación con el producto o lugar de coste, es decir, se sabe que parte de este coste de personal corresponde a cada uno de los productos o secciones. (ECOFIN, 2012)

La mano de obra directa está integrada por los especialistas que se encargan de realizar los estudios correspondientes a cada uno de los proyectos.

3.3.1.3 Mano de obra indirecta

Tan sólo se puede medir y valorar de forma global, ya que corresponde a varios productos o centros de coste, por lo que debe repartirse entre los mismos empleando una adecuada clave de reparto. (ECOFIN, 2012)

La mano de obra indirecta del proyecto está compuesta por el Gerente general, quien es el encargado de manejar la parte administrativa y la relación con los clientes, y por la Secretaria-contadora que presta apoyo hacia todos los integrantes de la entidad.

3.3.1.4 Otros costos

Estos son los gastos administrativos; forman parte del proceso de servicio permitiendo que todas las actividades se lleven a cabo, por lo cual inciden en el costo de producción.

Los gastos administrativos en este proyecto son: arriendo de la oficina, servicio de contabilidad, depreciación, amortización, mantenimiento, servicio de limpieza servicios básicos, internet y suministros de oficina.

3.4 Proyección de precio

La continuidad de las operaciones de la empresa depende de los ingresos con los que cuente en determinado periodo de tiempo, por lo cual es importante tener un precio que permita cubrir los costos y generar una utilidad.

Para MicroInversiones este factor está establecido del resultado de los costos en los que se incurre y del promedio de precios establecidos por la competencia para mantener la estrategia de precios bajos.

El precio de venta al público promedio ofertado por las empresas de consultoría con servicios similares a los que MicroInversiones provee nos permiten tener una perspectiva clara de los parámetros a ser medidos para establecer nuestros precios.

En el siguiente cuadro se pueden observar el servicio y el precio promedio de los mismos, obtenidos de la tabulación de las encuestas realizadas en el Estudio de Mercado:

Tabla N° 43 Precio promedio de la competencia

SERVICIO	PRECIO
Nuevo producto/servicio	\$ 6.580,00
Ampliación de mercado	\$ 5.200,00
Estudio de mejoramiento integral	\$ 7.420,00

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Se ha considerado fijar el precio en base al margen de utilidad que se pretende obtener, manteniendo un valor que resulte competitivo en el mercado y que nos permita tener una ventaja adicional a la excelencia del servicio.

La utilidad esperada es del 7% sobre el costo de llevar a cabo el servicio de nuevo producto/servicio y mejoramiento integral; para el servicio de ampliación de mercado es el margen del 25%.

Los precios quedarían como sigue:

Tabla N° 44 Precio de los servicios

SERVICIO	PRECIO
Nuevo Producto/ Servicio	\$ 5.550,00
Ampliación de Mercado	\$ 3.000,00
Estudio de Mejoramiento Integral	\$ 5.550,00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Encuestas

Una de las principales razones por las que los emprendedores y medianos empresarios temen a realizar estudios que les permitan evaluar sus inversiones es que el precio de estos es costoso, motivo por el cual se mantiene una ventaja al mantener un precio menor en relación al de las empresas que brindan estos servicios.

3.5 Proyección del volumen de proyectos a realizar

El volumen de proyectos a realizar se encuentra establecido por la capacidad instalada de una empresa; MicroInversiones utiliza toda su capacidad instalada desde el primer año, puesto que al ofertar servicios los especialistas realizan su trabajo, netamente intelectual, para tener los resultados requeridos por los clientes.

Los estudios son realizados a cabalidad dentro de los plazos determinados, por lo que el compromiso de la entrega puntual del trabajo final de cada uno de los proyectos iniciados es primordial, se ha desarrollado un cronograma en el que se contempla el tiempo y el número de especialistas involucrados en los servicios a ser proporcionados durante un año.

Del cronograma podemos observar que para mantener el servicio sobre el equilibrio entre ingresos y gastos se deben desarrollar 46 proyectos, distribuidos de la manera que se muestra a continuación:

Tabla N° 45 Volumen de producción

SERVICIO	PROYECCIÓN DEL VOLUMEN				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nuevo producto/servicio	17	17	17	17	17
Ampliación de mercado	12	12	12	12	12
Estudio de mejoramiento integral	17	17	17	17	17
TOTAL	46	46	46	46	46

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Esta proyección se mantiene constante puesto que el incremento de los mismos implican una inversión adicional, y se encuentran fuera de los parámetros objeto de este estudio.

3.6 Proyección del valor de ventas

La proyección de ventas estimada para MicroInversiones Cía. Ltda. consiste en los contratos firmados de acuerdo al estudio requerido por los clientes. En este caso la proyección está basada en el tamaño del proyecto y en la capacidad instalada de la compañía por los precios fijados para cada uno de los servicios a realizar.

Estos estimados se detallan a continuación:

Tabla N° 46 Ingresos

SERVICIO	PROYECCIÓN DE INGRESOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nuevo producto/servicio	93.500,00	93.500,00	93.500,00	93.500,00	51.300,00
Ampliación de mercado	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Estudio de mejoramiento integral	93.500,00	93.500,00	93.500,00	93.500,00	93.500,00
TOTAL	223.000,00	223.000,00	223.000,00	223.000,00	223.000,00

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.7 Rol de pagos

Dentro del rol de pagos tenemos al gerente general, dos administradores de proyectos, secretaria contable y a un proyectista de mercado, puesto que los especialistas serán contratados por honorarios según los requerimientos de los proyectos a realizar.

Tabla N° 47 Rol de pagos MOI

ROL DE PAGO – MOI														
N°	PERSONAL ADMINISTRATIVO	SUELDO INDIVIDUAL	13°	14°	VACAC	IESS	TOTAL MENSUAL	AÑO 1	FR	TOTAL MENSUAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Gerente General	1.200,00	100,00	24,33	50,00	133,80	1.508,13	18.097,60	100,00	1.608,13	19.297,60	19.297,60	19.297,60	19.297,60
2	Secretaria - Contable	450,00	37,50	24,33	18,75	50,18	580,76	6.969,10	37,50	618,26	7.419,10	7.419,10	7.419,10	7.419,10
	TOTAL	1.650,00	137,50	48,67	68,75	183,98	2.088,89	25.066,70	137,50	2.226,39	26.716,70	26.716,70	26.716,70	26.716,70

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 48 Rol de pagos MOD

ROL DE PAGO – MOD														
N°	PERSONAL ADMINISTRATIVO	SUELDO INDIVIDUAL	13°	14°	VACAC	IESS	TOTAL MENSUAL	AÑO 1	FR	TOTAL MENSUAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Administrador de proyectos 1	900,00	75,00	24,33	37,50	100,35	1.137,18	10.234,65	75,00	1.212,18	14.546,20	14.546,20	14.546,20	14.546,20
2	Administrador de proyectos 2	900,00	75,00	24,33	37,50	100,35	1.137,18	10.234,65	75,00	1.212,18	14.546,20	14.546,20	14.546,20	14.546,20
3	Proyectista de mercado	750,00	62,50	24,33	31,25	83,63	951,71	11.420,50	62,50	1.014,21	12.170,50	12.170,50	12.170,50	12.170,50
	TOTAL	2.550,00	212,50	73,00	106,25	284,33	3.226,08	31.889,80	212,50	3.438,58	41.262,90	41.262,90	41.262,90	41.262,90

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 49 Honorarios profesionales

HONORARIOS MOD OCASIONAL									
N°	PROFESIONALES	HONORARIO MENSUAL	HONORARIO MENSUAL	HONORARIO POR PROYECTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Proyectista de mercado 2	500,00	1.000,00	1.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00
2	Proyectista de mercado 3	500,00	1.000,00	1.500,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
3	Proyectista de mercado 4	500,00	1.000,00	1.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00	13.500,00
4	Proyectista de mercado 5	500,00	1.000,00	1.500,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
5	Proyectista de mercado 5	500,00	1.000,00	1.500,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
6	Proyectista técnico-organizacional 1	500,00	1.000,00	1.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
7	Proyectista técnico-organizacional 2	500,00	1.000,00	1.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
8	Proyectista técnico-organizacional 3	500,00	1.000,00	1.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
9	Proyectista técnico-organizacional 4	500,00	1.000,00	1.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
10	Proyectista financiero 1	500,00	1.000,00	1.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
11	Proyectista financiero 2	500,00	1.000,00	1.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
12	Proyectista financiero 3	500,00	1.000,00	1.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
13	Proyectista financiero 4	500,00	1.000,00	1.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
	TOTAL	6.500,00	13.000,00	15.500,00	128.000,00	128.000,00	128.000,00	128.000,00	128.000,00

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Se ha optado por mantener una relación bajo el concepto de honorarios profesionales con los especialistas que se incorporarán a los proyectos a realizar conforme se inicien y finalicen los estudios contratados.

3.8 Estado de costos de producción

A continuación se observa el estado de costos de producción con las partidas que permiten que el servicio pueda ser prestado.

Tabla N° 50 Estado de costos de producción consolidado

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN CONSOLIDADO					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVENTARIO INICIAL MATERIALES	0,00	94,10	94,10	94,10	94,10
(+) COMPRA DE MATERIALES	470,50	470,50	470,50	470,50	470,50
= MATERIALES DISPONIBLES	470,50	564,60	564,60	564,60	564,60
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIALES	94,10	94,10	94,10	94,10	94,10
= MATERIALES UTILIZADOS	376,40	470,50	470,50	470,50	470,50
(+) MOD	159.889,80	169.262,90	169.262,90	169.262,90	169.262,90
(+) MOI	25.066,70	26.716,70	26.716,70	26.716,70	26.716,70
Gerente general	18.097,60	19.297,60	19.297,60	19.297,60	19.297,60
Secretaria - auxiliar contable	6.969,10	7.419,10	7.419,10	7.419,10	7.419,10
(+) GASTOS ADMINISTRATIVOS	13.884,93	13.884,93	13.884,93	14.043,99	14.043,99
Servicios de contabilidad	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
Servicios de limpieza	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Arriendo	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Suministros de oficina	330,20	330,20	330,20	330,20	330,20
Mantenimiento	238,54	238,54	238,54	259,28	259,28
Servicios básicos	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Internet	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Depreciación	1.716,19	1.716,19	1.716,19	1.854,50	1.854,50
Amortización	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
(+) GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00
= COSTO DE VENTAS	201.617,83	212.735,03	212.735,03	212.894,09	212.894,09
COSTO DE VENTAS EXCLUIDOS DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	199.781,64	210.898,84	210.898,84	210.919,58	210.919,58

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 51 Estado de costos de producción nuevo producto/servicio

ESTADO DE COSTOS NUEVO PRODUCTO/SERVICIO						
	RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INVENTARIO INICIAL MATERIALES	0,00	34,82	34,82	34,82	34,82
(+)	COMPRA DE MATERIALES	174,09	174,09	174,09	174,09	174,09
=	MATERIALES DISPONIBLES	174,09	208,90	208,90	208,90	208,90
(-)	INVENTARIO FINAL DE MATERIALES	34,82	34,82	34,82	34,82	34,82
=	MATERIALES UTILIZADOS	139,27	174,09	174,09	174,09	174,09
(+)	MOD	71.299,23	74.101,27	74.101,27	74.101,27	74.101,27
(+)	MOI	9.274,68	9.885,18	9.885,18	9.885,18	9.885,18
	Gerente general	6.696,11	7.140,11	7.140,11	7.140,11	7.140,11
	Secretaria - auxiliar contable	2.578,57	2.745,07	2.745,07	2.745,07	2.745,07
(+)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	5.137,42	5.137,42	5.137,42	5.196,28	5.196,28
	Servicios de contabilidad	518,00	518,00	518,00	518,00	518,00
	Servicios de limpieza	177,60	177,60	177,60	177,60	177,60
	Arriendo	2.664,00	2.664,00	2.664,00	2.664,00	2.664,00
	Suministros de oficina	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17
	Mantenimiento	88,26	88,26	88,26	95,94	95,94
	Servicios básicos	666,00	666,00	666,00	666,00	666,00
	Internet	222,00	222,00	222,00	222,00	222,00
	Depreciación	634,99	634,99	634,99	686,17	686,17
	Amortización	44,40	44,40	44,40	44,40	44,40
(+)	GASTOS DE VENTAS					
	Publicidad	888,00	888,00	888,00	888,00	888,00
=	COSTO DE VENTAS	86.738,60	90.185,96	90.185,96	90.244,81	90.244,81
	COSTO DE VENTAS EXCLUIDOS DEPRECIACIÓN AMORTIZACIÓN	86.059,21	89.506,57	89.506,57	89.514,25	89.514,25

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 52 Estado de costos de producción ampliación de mercado

ESTADO DE COSTOS AMPLIACIÓN DE MERCADO						
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	INVENTARIO INICIAL MATERIALES	0,00	24,47	24,47	24,47	24,47
(+)	COMPRA DE MATERIALES	122,33	122,33	122,33	122,33	122,33
=	MATERIALES DISPONIBLES	122,33	146,80	146,80	146,80	146,80
(-)	INVENTARIO FINAL DE MATERIALES	24,47	24,47	24,47	24,47	24,47
=	MATERIALES UTILIZADOS	97,86	122,33	122,33	122,33	122,33
(+)	MOD	17.291,35	19.260,35	19.260,35	19.260,35	19.260,35
(+)	MOI	6.517,34	6.946,34	6.946,34	6.946,34	6.946,34
	Gerente general	4.705,38	5.017,38	5.017,38	5.017,38	5.017,38
	Secretaria - auxiliar contable	1.811,97	1.928,97	1.928,97	1.928,97	1.928,97
(+)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.610,08	3.610,08	3.610,08	3.651,44	3.651,44
	Servicios de contabilidad	364,00	364,00	364,00	364,00	364,00
	Servicios de limpieza	124,80	124,80	124,80	124,80	124,80
	Arriendo	1.872,00	1.872,00	1.872,00	1.872,00	1.872,00
	Suministros de oficina	85,85	85,85	85,85	85,85	85,85
	Mantenimiento	62,02	62,02	62,02	67,41	67,41
	Servicios básicos	468,00	468,00	468,00	468,00	468,00
	Internet	156,00	156,00	156,00	156,00	156,00
	Depreciación	446,21	446,21	446,21	482,17	482,17
	Amortización	31,20	31,20	31,20	31,20	31,20
(+)	GASTOS DE VENTAS					
	Publicidad	624,00	624,00	624,00	624,00	624,00
=	COSTO DE VENTAS	28.140,64	30.563,11	30.563,11	30.604,46	30.604,46
	COSTO DE VENTAS EXCLUIDOS DEPRECIACIÓN AMORTIZACIÓN	27.663,23	30.085,70	30.085,70	30.091,09	30.091,09

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 53 Estado de costos de producción mejoramiento integral

ESTADO DE COSTOS ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL						
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	INVENTARIO INICIAL MATERIALES	0,00	34,82	34,82	34,82	34,82
(+)	COMPRA DE MATERIALES	174,09	174,09	174,09	174,09	174,09
=	MATERIALES DISPONIBLES	174,09	208,90	208,90	208,90	208,90
(-)	INVENTARIO FINAL DE MATERIALES	34,82	34,82	34,82	34,82	34,82
=	MATERIALES UTILIZADOS	139,27	174,09	174,09	174,09	174,09
(+)	MOD	71.299,23	74.101,27	74.101,27	74.101,27	74.101,27
(+)	MOI	9.274,68	9.885,18	9.885,18	9.885,18	9.885,18
	Gerente general	6.696,11	7.140,11	7.140,11	7.140,11	7.140,11
	Secretaria - auxiliar contable	2.578,57	2.745,07	2.745,07	2.745,07	2.745,07
(+)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	5.137,42	5.137,42	5.137,42	5.196,28	5.196,28
	Servicios de contabilidad	518,00	518,00	518,00	518,00	518,00
	Servicios de limpieza	177,60	177,60	177,60	177,60	177,60
	Arriendo	2.664,00	2.664,00	2.664,00	2.664,00	2.664,00
	Suministros de oficina	122,17	122,17	122,17	122,17	122,17
	Mantenimiento	88,26	88,26	88,26	95,94	95,94
	Servicios básicos	666,00	666,00	666,00	666,00	666,00
	Internet	222,00	222,00	222,00	222,00	222,00
	Depreciación	634,99	634,99	634,99	686,17	686,17
	Amortización	44,40	44,40	44,40	44,40	44,40
(+)	GASTOS DE VENTAS					
	Publicidad	888,00	888,00	888,00	888,00	888,00
=	COSTO DE VENTAS	86.738,60	90.185,96	90.185,96	90.244,81	90.244,81
	COSTO DE VENTAS EXCLUIDOS DEPRECIACIÓN AMORTIZACIÓN	86.059,21	89.506,57	89.506,57	89.514,25	89.514,25

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.9 Estado de resultados proyectado

El estado de resultados es elaborado con el fin de conocer la utilidad que se tendrá en cada año presupuestado del proyecto.

Entre las partidas que integran este estado se encuentran los gastos de administración que incluyen los sueldos del personal administrativo, arriendo, servicios básicos, internet; el gasto de ventas está constituido por la publicidad a realizar para captar la

atención de los clientes potenciales, los intereses son los generados del préstamo utilizado para el financiamiento del proyecto.

Tabla N° 54 Estado de resultados proyectado consolidado

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO					
Rubros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00
(-) Costo de venta	\$ 160.266,20	\$ 169.733,40	\$ 169.733,40	\$ 169.733,40	\$ 169.733,40
(=) Utilidad bruta en venta	\$ 62.733,80	\$ 53.266,60	\$ 53.266,60	\$ 53.266,60	\$ 53.266,60
(-) Gastos operacionales					
(+) Gastos de administración	\$ 38.951,63	\$ 40.601,63	\$ 40.601,63	\$ 40.760,69	\$ 40.760,69
(+) Gastos de ventas	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
(=) Total gastos operativos	\$ 41.351,63	\$ 43.001,63	\$ 43.001,63	\$ 43.160,69	\$ 43.160,69
(-) Gastos no operacionales					
(+) Intereses	\$ 1.301,33	\$ 1.013,26	\$ 701,66	\$ 364,60	\$ 0,00
(=) Total gastos no operativos	\$ 1.301,33	\$ 1.013,26	\$ 701,66	\$ 364,60	\$ 0,00
(=) Utilidad operativa	\$ 20.080,84	\$ 9.251,70	\$ 9.563,31	\$ 9.741,31	\$ 10.105,91
(=) Utilidad antes part. trab. imp. a la renta	\$ 20.080,84	\$ 9.251,70	\$ 9.563,31	\$ 9.741,31	\$ 10.105,91
(-) 15% Part. trabajadores	\$ 3.012,13	\$ 1.387,76	\$ 1.434,50	\$ 1.461,20	\$ 1.515,89
(=) Utilidad antes Imp. renta	\$ 17.068,71	\$ 7.863,95	\$ 8.128,81	\$ 8.280,12	\$ 8.590,02
(-) 22% Imp. renta	\$ 3.755,12	\$ 1.730,07	\$ 1.788,34	\$ 1.821,63	\$ 1.889,81
(=) Utilidad neta	\$ 13.313,59	\$ 6.133,88	\$ 6.340,47	\$ 6.458,49	\$ 6.700,22

Reserva legal (5%)	\$ 665,68	\$ 306,69	\$ 317,02	\$ 322,92	\$ 335,01
Reserva estatutaria (5%)	\$ 665,68	\$ 306,69	\$ 317,02	\$ 322,92	\$ 335,01
Utilidades retenidas (40%)	\$ 5.325,44	\$ 2.453,55	\$ 2.536,19	\$ 2.583,40	\$ 2.680,09
Dividendos (50%)	\$ 6.656,80	\$ 3.066,94	\$ 3.170,24	\$ 3.229,25	\$ 3.350,11

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 55 Estado de resultados nuevo producto/servicio

ESTADO DE RESULTADOS NUEVO PRODUCTO / SERVICIO						
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	Ventas	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
(-)	Costo de venta	\$ 71.438,49	\$ 74.275,36	\$ 74.275,36	\$ 74.275,36	\$ 74.275,36
(=)	Utilidad bruta en venta	\$ 22.061,51	\$ 19.224,64	\$ 19.224,64	\$ 19.224,64	\$ 19.224,64
(-)	<u>Gastos operacionales</u>					
(+)	Gastos de administración	\$ 14.412,10	\$ 15.022,60	\$ 15.022,60	\$ 15.081,45	\$ 15.081,45
(+)	Gastos de ventas	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00
(=)	Total gastos operativos	\$ 15.300,10	\$ 15.910,60	\$ 15.910,60	\$ 15.969,45	\$ 15.969,45
(-)	<u>Gastos no operacionales</u>					
(+)	Intereses	\$ 481,49	\$ 374,91	\$ 259,61	\$ 134,90	\$ 0,00
(=)	Total Gastos no operativos	\$ 481,49	\$ 374,91	\$ 259,61	\$ 134,90	\$ 0,00
(=)	Utilidad operativa	\$ 6.279,91	\$ 2.939,13	\$ 3.054,42	\$ 3.120,29	\$ 3.255,19
(=)	Utilidad antes Part. t. Imp. renta	\$ 6.279,91	\$ 2.939,13	\$ 3.054,42	\$ 3.120,29	\$ 3.255,19
(-)	15% Part. trabajadores	\$ 941,99	\$ 440,87	\$ 458,16	\$ 468,04	\$ 488,28
(=)	Utilidad antes Imp. renta	\$ 5.337,92	\$ 2.498,26	\$ 2.596,26	\$ 2.652,24	\$ 2.766,91
(-)	22% Imp. renta	\$ 1.174,34	\$ 549,62	\$ 571,18	\$ 583,49	\$ 608,72
(=)	Utilidad neta	\$ 4.163,58	\$ 1.948,64	\$ 2.025,08	\$ 2.068,75	\$ 2.158,19

	Reserva legal (5%)	\$ 208,18	\$ 97,43	\$ 101,25	\$ 103,44	\$ 107,91
	Reserva estatutaria (5%)	\$ 208,18	\$ 97,43	\$ 101,25	\$ 103,44	\$ 107,91
	Utilidades retenidas (40%)	\$ 1.665,43	\$ 779,46	\$ 810,03	\$ 827,50	\$ 863,28
	Dividendos (50%)	\$ 2.081,79	\$ 974,32	\$ 1.012,54	\$ 1.034,37	\$ 1.079,09

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 56 Estado de resultados ampliación de mercado

ESTADO DE RESULTADOS AMPLIACIÓN DE MERCADO					
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ventas</i>	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
(-) Costo de venta	\$ 17.389,21	\$ 19.382,68	\$ 19.382,68	\$ 19.382,68	\$ 19.382,68
(=) Utilidad bruta en venta	\$ 18.610,79	\$ 16.617,32	\$ 16.617,32	\$ 16.617,32	\$ 16.617,32
(-) Gastos operacionales					
(+) Gastos de administración	\$ 10.127,42	\$ 10.556,42	\$ 10.556,42	\$ 10.597,78	\$ 10.597,78
(+) Gastos de ventas	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00
(=) Total gastos operativos	\$ 10.751,42	\$ 11.180,42	\$ 11.180,42	\$ 11.221,78	\$ 11.221,78
(-) Gastos no operacionales					
(+) Intereses	\$ 338,35	\$ 263,45	\$ 182,43	\$ 94,80	\$ 0,00
(=) Total gastos no operativos	\$ 338,35	\$ 263,45	\$ 182,43	\$ 94,80	\$ 0,00
(=) Utilidad operativa	\$ 7.521,02	\$ 5.173,44	\$ 5.254,46	\$ 5.300,74	\$ 5.395,54
(=) Utilidad antes part. t. Imp. Renta	\$ 7.521,02	\$ 5.173,44	\$ 5.254,46	\$ 5.300,74	\$ 5.395,54
(-) 15% Part. trabajadores	\$ 1.128,15	\$ 776,02	\$ 788,17	\$ 795,11	\$ 809,33
(=) Utilidad antes Imp. renta	\$ 6.392,86	\$ 4.397,43	\$ 4.466,29	\$ 4.505,63	\$ 4.586,21
(-) 22% Imp. renta	\$ 1.406,43	\$ 967,43	\$ 982,58	\$ 991,24	\$ 1.008,97
(=) Utilidad neta	\$ 4.986,43	\$ 3.429,99	\$ 3.483,71	\$ 3.514,39	\$ 3.577,24
Reserva legal (5%)	\$ 249,32	\$ 171,50	\$ 174,19	\$ 175,72	\$ 178,86
Reserva estatutaria (5%)	\$ 249,32	\$ 171,50	\$ 174,19	\$ 175,72	\$ 178,86
Utilidades retenidas (40%)	\$ 1.994,57	\$ 1.372,00	\$ 1.393,48	\$ 1.405,76	\$ 1.430,90
Dividendos (50%)	\$ 2.493,22	\$ 1.715,00	\$ 1.741,85	\$ 1.757,20	\$ 1.788,62

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 57 Estado de resultados mejoramiento integral

ESTADO DE RESULTADOS ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL					
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ventas</i>	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
(-) Costo de venta	\$ 71.438,49	\$ 74.275,36	\$ 74.275,36	\$ 74.275,36	\$ 74.275,36
(=) Utilidad bruta en venta	\$ 22.061,51	\$ 19.224,64	\$ 19.224,64	\$ 19.224,64	\$ 19.224,64
(-) Gastos operacionales					
(+) Gastos de administración	\$ 14.412,10	\$ 15.022,60	\$ 15.022,60	\$ 15.081,45	\$ 15.081,45
(+) Gastos de ventas	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00
(=) Total gastos operativos	\$ 15.300,10	\$ 15.910,60	\$ 15.910,60	\$ 15.969,45	\$ 15.969,45
(-) Gastos no operacionales					
(+) Intereses	\$ 481,49	\$ 374,91	\$ 259,61	\$ 134,90	\$ 0,00
(=) Total gastos no operativos	\$ 481,49	\$ 374,91	\$ 259,61	\$ 134,90	\$ 0,00
(=) Utilidad operativa	\$ 6.279,91	\$ 2.939,13	\$ 3.054,42	\$ 3.120,29	\$ 3.255,19
(=) Utilidad antes part. t. Imp. renta	\$ 6.279,91	\$ 2.939,13	\$ 3.054,42	\$ 3.120,29	\$ 3.255,19
(-) 15% Part. trabajadores	\$ 941,99	\$ 440,87	\$ 458,16	\$ 468,04	\$ 488,28
(=) Utilidad antes Imp. renta	\$ 5.337,92	\$ 2.498,26	\$ 2.596,26	\$ 2.652,24	\$ 2.766,91
(-) 22% Imp. renta	\$ 1.174,34	\$ 549,62	\$ 571,18	\$ 583,49	\$ 608,72
(=) Utilidad neta	\$ 4.163,58	\$ 1.948,64	\$ 2.025,08	\$ 2.068,75	\$ 2.158,19
Reserva legal (5%)	\$ 208,18	\$ 97,43	\$ 101,25	\$ 103,44	\$ 107,91
Reserva estatutaria (5%)	\$ 208,18	\$ 97,43	\$ 101,25	\$ 103,44	\$ 107,91
Utilidades retenidas (40%)	\$ 1.665,43	\$ 779,46	\$ 810,03	\$ 827,50	\$ 863,28
Dividendos (50%)	\$ 2.081,79	\$ 974,32	\$ 1.012,54	\$ 1.034,37	\$ 1.079,09

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.10 Financiamiento de la inversión

El financiamiento necesario para el inicio de las actividades de la empresa se lo ha determinado en base a los requerimientos que se resumen en la siguiente tabla:

Tabla N° 58 Financiamiento de inversiones y capital de trabajo

FINANCIAMIENTO DE INVERSIONES Y CAPITAL DE TRABAJO			
RUBROS	TOTAL	PRESTAMO	PROPIO
AÑO 1			
Activos fijos	\$ 5.904,26	\$ 2.361,70	\$ 3.542,56
Activo intangible	\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 600,00
Capital de trabajo	\$ 33.916,18	\$ 13.566,47	\$ 20.349,71
TOTAL	\$ 40.420,44	\$ 15.928,18	\$ 24.492,26
PORCENTAJE	100%	39%	61%

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

A partir de estos resultados se precisa el monto requerido como financiamiento externo, que se ha determinado en \$15.928,18, siendo el 39% de la inversión total, la cantidad adicional será el aporte de los accionistas. El préstamo ha sido evaluado con la tasa referencial de 8,17% del Banco del Pacífico a un plazo de 4 años.

En el siguiente cuadro se puede ver la tabla de amortización del préstamo.

Tabla N° 59 Tabla de amortización del préstamo

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO					
AÑOS	DEUDA INICIAL	INTERÉS (8,17%)	PAGO CAPITAL	CUOTA	DEUDA FINAL
0	\$ 15.928,18				\$ 15.928,18
1	\$ 15.928,18	\$ 1.301,33	\$ 3.525,93	\$ 4.827,26	\$ 12.402,25
2	\$ 12.402,25	\$ 1.013,26	\$ 3.813,99	\$ 4.827,26	\$ 8.588,26
3	\$ 8.588,26	\$ 701,66	\$ 4.125,60	\$ 4.827,26	\$ 4.462,66
4	\$ 4.462,66	\$ 364,60	\$ 4.462,66	\$ 4.827,26	\$ 0,00
TOTAL		\$ 3.380,86	\$ 15.928,18	\$ 19.309,03	

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.11 Capital de trabajo

El capital de trabajo está constituido por los requerimientos que resultan indispensables para el desarrollo de las operaciones de la entidad. En este caso se ha decidido que la integración de esta partida será como sigue a continuación:

Tabla N° 60 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO						
COSTOS DESEMBOLSADOS EN EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIALES		67,48	84,34	84,34	84,34	84,34
MANO DE OBRA DIRECTA		26.341,72	27.699,31	27.699,31	27.699,31	27.699,31
TOTAL PRODUCCIÓN		26.409,19	27.783,65	27.783,65	27.783,65	27.783,65
GASTOS ADMINISTRATIVOS		6.982,65	7.278,44	7.278,44	7.306,95	7.306,95
GASTOS DE VENTA		430,24	430,24	430,24	430,24	430,24
VALOR NETO	0,00	33.822,08	35.492,32	35.492,32	35.520,84	35.520,84
INVENTARIOS		94,10	94,10	94,10	94,10	94,10
VALOR MENSUAL NETO		33.916,18	35.586,42	35.586,42	35.614,94	35.614,94
Aumento de capital			1.670,25		28,51	

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

3.12 Flujo de caja anual

3.12.1 Flujo de caja con crédito

El flujo de caja es esencial para la evaluación de un proyecto de inversión, ya que los resultados obtenidos son utilizados para conocer la factibilidad y posterior rentabilidad de la inversión.

Para tener una comparación clara de lo que le resulta más conveniente al proyecto es importante realizar un flujo de efectivo sin financiamiento y otro con financiamiento externo.

A continuación se presenta el flujo de efectivo con crédito, por lo que se incluyen dentro de las partidas el gasto financiero producto de la obtención del préstamo.

Tabla N° 61 Flujo de caja con financiamiento consolidado

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra materiales		\$ 470,50	\$ 470,50	\$ 470,50	\$ 470,50	\$ 470,50
(-)	Mano de obra directa		\$ 159.889,80	\$ 169.262,90	\$ 169.262,90	\$ 169.262,90	\$ 169.262,90
(-)	Gastos de administración		\$ 37.115,44	\$ 38.765,44	\$ 38.765,44	\$ 38.786,18	\$ 38.786,18
(-)	Gastos de venta		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
(-)	Depreciación		\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.854,50	\$ 1.854,50
(-)	Amortización		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 201.711,93	\$ 212.735,03	\$ 212.735,03	\$ 212.894,09	\$ 212.894,09
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 21.288,07	\$ 10.264,97	\$ 10.264,97	\$ 10.105,91	\$ 10.105,91
(-)	Gasto interés		\$ 1.301,33	\$ 1.013,26	\$ 701,66	\$ 364,60	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 19.986,74	\$ 9.251,70	\$ 9.563,31	\$ 9.741,31	\$ 10.105,91
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 2.998,01	\$ 1.387,76	\$ 1.434,50	\$ 1.461,20	\$ 1.515,89
(=)	Utilidad antes Impuesto a la Renta		\$ 16.988,73	\$ 7.863,95	\$ 8.128,81	\$ 8.280,12	\$ 8.590,02
(-)	22% Impuesto a la renta		\$ 3.737,52	\$ 1.730,07	\$ 1.788,34	\$ 1.821,63	\$ 1.889,81
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 13.251,21	\$ 6.133,88	\$ 6.340,47	\$ 6.458,49	\$ 6.700,22
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 6.517,68
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 7.603,33
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 1.140,50
(-)	22% Impuesto renta						\$ 1.421,82
(=)	Utilidad venta activos fijos después de Impuestos						\$ 5.041,01
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 1.476,67
(=)	Recuperación venta activos fijos						\$ 6.517,68
(+)	Depreciación		\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.854,50	\$ 1.854,50
(+)	Amortización		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 40.420,44					
(+)	Activo fijo	\$ 5.904,26			\$ 4.430,00		
(+)	Activo intangible	\$ 1.564,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 33.916,18	\$ 1.670,25		\$ 28,51		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 35.614,94
(+)	Préstamo	\$ 15.928,18					
(-)	Amortización préstamo		\$ 3.525,93	\$ 3.813,99	\$ 4.125,60	\$ 4.462,66	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 24.492,26	\$ 11.561,47	\$ 4.156,08	-\$ 378,93	\$ 3.970,34	\$ 44.289,66

Elaborado: Mariela Ullauri Andrea Zurita

Tabla N° 62 Flujo de caja con financiamiento nuevo producto/servicio

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO NUEVO PRODUCTO / SERVICIO							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra materiales		\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09
(-)	Mano de obra directa		\$ 71.299,23	\$ 74.101,27	\$ 74.101,27	\$ 74.101,27	\$ 74.101,27
(-)	Gastos de administración		\$ 13.732,71	\$ 14.343,21	\$ 14.343,21	\$ 14.350,89	\$ 14.350,89
(-)	Gastos de venta		\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00
(-)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(-)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 86.773,41	\$ 90.185,96	\$ 90.185,96	\$ 90.244,81	\$ 90.244,81
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 6.726,59	\$ 3.314,04	\$ 3.314,04	\$ 3.255,19	\$ 3.255,19
(-)	Gasto interés		\$ 481,49	\$ 374,91	\$ 259,61	\$ 134,90	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 6.245,09	\$ 2.939,13	\$ 3.054,42	\$ 3.120,29	\$ 3.255,19
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 936,76	\$ 440,87	\$ 458,16	\$ 468,04	\$ 488,28
(=)	Utilidad antes Imp. renta		\$ 5.308,33	\$ 2.498,26	\$ 2.596,26	\$ 2.652,24	\$ 2.766,91
(-)	22% Impuesto a la renta		\$ 1.167,83	\$ 549,62	\$ 571,18	\$ 583,49	\$ 608,72
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 4.140,50	\$ 1.948,64	\$ 2.025,08	\$ 2.068,75	\$ 2.158,19
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 2.411,54
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 2.813,23
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 421,99
(-)	22% Impuesto a la renta						\$ 526,07
(=)	Utilidad venta activos fijos después de impuestos						\$ 1.865,17
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 546,37
(=)	Recuperación venta activo fijo						\$ 2.411,54
(+)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(+)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 14.955,56					
(+)	Activo fijo	\$ 2.184,58			\$ 1.639,10		
(+)	Activo diferido	\$ 600,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 12.548,99	\$ 617,99		\$ 10,55		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 13.177,53
(+)	Préstamo	\$ 5.893,42					
(-)	Amortización préstamo		\$ 1.304,59	\$ 1.411,18	\$ 1.526,47	\$ 1.651,18	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 9.062,14	\$ 3.515,30	\$ 1.216,86	-\$ 461,10	\$ 1.148,13	\$ 16.066,28

Elaborado: Mariela Ullauri Andrea Zurita

Tabla N° 63 Flujo de caja con financiamiento ampliación de mercado

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO AMPLIACIÓN DE MERCADO							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra materiales		\$ 122,33	\$ 122,33	\$ 122,33	\$ 122,33	\$ 122,33
(-)	Mano de obra Directa		\$ 17.291,35	\$ 19.260,35	\$ 19.260,35	\$ 19.260,35	\$ 19.260,35
(-)	Gastos de administración		\$ 9.650,01	\$ 10.079,01	\$ 10.079,01	\$ 10.084,41	\$ 10.084,41
(-)	Gastos de venta		\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00
(-)	Depreciación		\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 482,17	\$ 482,17
(-)	Amortización		\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 28.165,10	\$ 30.563,11	\$ 30.563,11	\$ 30.604,46	\$ 30.604,46
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 7.834,90	\$ 5.436,89	\$ 5.436,89	\$ 5.395,54	\$ 5.395,54
(-)	Gasto interés		\$ 338,35	\$ 263,45	\$ 182,43	\$ 94,80	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 7.496,55	\$ 5.173,44	\$ 5.254,46	\$ 5.300,74	\$ 5.395,54
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 1.124,48	\$ 776,02	\$ 788,17	\$ 795,11	\$ 809,33
(=)	Utilidad antes Impuesto a la renta		\$ 6.372,07	\$ 4.397,43	\$ 4.466,29	\$ 4.505,63	\$ 4.586,21
(-)	22% Impuesto a la renta		\$ 1.401,86	\$ 967,43	\$ 982,58	\$ 991,24	\$ 1.008,97
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 4.970,21	\$ 3.429,99	\$ 3.483,71	\$ 3.514,39	\$ 3.577,24
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 1.694,60
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 1.976,87
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 296,53
(-)	22% Impuesto a la renta						\$ 369,67
(=)	Utilidad venta activos fijos después de impuestos						\$ 1.310,66
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 383,93
(=)	Recuperación venta activo fijo						\$ 1.694,60
(+)	Depreciación		\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 482,17	\$ 482,17
(+)	Amortización		\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 10.509,31					
(+)	Activo fijo	\$ 1.535,11			\$ 1.151,80		
(+)	Activo diferido	\$ 156,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 8.818,21	\$ 434,26		\$ 7,41		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 9.259,88
(+)	Préstamo	\$ 4.141,33					
(-)	Amortización préstamo		\$ 916,74	\$ 991,64	\$ 1.072,66	\$ 1.160,29	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 6.367,99	\$ 4.530,88	\$ 2.915,76	\$ 1.736,66	\$ 2.867,47	\$ 13.350,50

Elaborado: Mariela Ullauri Andrea Zurita

Tabla N° 64 Flujo de caja con financiamiento mejoramiento integral

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra materiales		\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09
(-)	Mano de obra directa		\$ 71.299,23	\$ 74.101,27	\$ 74.101,27	\$ 74.101,27	\$ 74.101,27
(-)	Gastos de administración		\$ 13.732,71	\$ 14.343,21	\$ 14.343,21	\$ 14.350,89	\$ 14.350,89
(-)	Gastos de venta		\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00
(-)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(-)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 86.773,41	\$ 90.185,96	\$ 90.185,96	\$ 90.244,81	\$ 90.244,81
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 6.726,59	\$ 3.314,04	\$ 3.314,04	\$ 3.255,19	\$ 3.255,19
(-)	Gasto interés		\$ 481,49	\$ 374,91	\$ 259,61	\$ 134,90	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 6.245,09	\$ 2.939,13	\$ 3.054,42	\$ 3.120,29	\$ 3.255,19
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 936,76	\$ 440,87	\$ 458,16	\$ 468,04	\$ 488,28
(=)	Utilidad antes Impuesto a la Renta		\$ 5.308,33	\$ 2.498,26	\$ 2.596,26	\$ 2.652,24	\$ 2.766,91
(-)	22% Impuesto a la renta		\$ 1.167,83	\$ 549,62	\$ 571,18	\$ 583,49	\$ 608,72
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 4.140,50	\$ 1.948,64	\$ 2.025,08	\$ 2.068,75	\$ 2.158,19
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 2.411,54
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 2.813,23
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 421,99
(-)	22% Impuesto a la renta						\$ 526,07
(=)	Utilidad venta activos fijos después de impuestos						\$ 1.865,17
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 546,37
(=)	Recuperación venta activo fijo						\$ 2.411,54
(+)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(+)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 14.955,56					
(+)	Activo fijo	\$ 2.184,58			\$ 1.639,10		
(+)	Activo diferido	\$ 222,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 12.548,99	\$ 617,99		\$ 10,55		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 13.177,53
(+)	Préstamo	\$ 5.893,42					
(-)	Amortización préstamo		\$ 1.304,59	\$ 1.411,18	\$ 1.526,47	\$ 1.651,18	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 9.062,14	\$ 3.515,30	\$ 1.216,86	-\$ 461,10	\$ 1.148,13	\$ 16.066,28

3.12.2 Flujo de caja sin crédito

El flujo de caja que sigue a continuación presenta el escenario de la empresa si no contara con un financiamiento externo, por lo que no aplica la inclusión del gasto financiero por concepto de interés del préstamo.

Tabla N° 65 Flujo de caja sin financiamiento

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00	\$ 223.000,00
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra materiales		\$ 470,50	\$ 470,50	\$ 470,50	\$ 470,50	\$ 470,50
(-)	Mano de obra directa		\$ 159.889,80	\$ 169.262,90	\$ 169.262,90	\$ 169.262,90	\$ 169.262,90
(-)	Gastos de administración		\$ 37.115,44	\$ 38.765,44	\$ 38.765,44	\$ 38.786,18	\$ 38.786,18
(-)	Gastos de venta		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
(-)	Depreciación		\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.854,50	\$ 1.854,50
(-)	Amortización		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 201.711,93	\$ 212.735,03	\$ 212.735,03	\$ 212.894,09	\$ 212.894,09
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 21.288,07	\$ 10.264,97	\$ 10.264,97	\$ 10.105,91	\$ 10.105,91
(-)	Gasto interés		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 21.288,07	\$ 10.264,97	\$ 10.264,97	\$ 10.105,91	\$ 10.105,91
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 3.193,21	\$ 1.539,75	\$ 1.539,75	\$ 1.515,89	\$ 1.515,89
(=)	Utilidad antes de Impuesto a la Renta		\$ 18.094,86	\$ 8.725,22	\$ 8.725,22	\$ 8.590,02	\$ 8.590,02
(-)	22% Impuesto a la renta		\$ 3.980,87	\$ 1.919,55	\$ 1.919,55	\$ 1.889,81	\$ 1.889,81
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 14.113,99	\$ 6.805,67	\$ 6.805,67	\$ 6.700,22	\$ 6.700,22
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 6.517,68
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 7.603,33
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 1.140,50
(-)	22% Impuesto a la renta						\$ 1.421,82
(=)	Utilidad venta activos fijos después de impuestos						\$ 5.041,01
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 1.476,67
(=)	Recuperación venta activo fijo						\$ 6.517,68
(+)	Depreciación		\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.716,19	\$ 1.854,50	\$ 1.854,50
(+)	Amortización		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 40.420,44					
(+)	Activo fijo	\$ 5.904,26			\$ 4.430,00		
(+)	Activo intangible	\$ 1.564,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 33.916,18	\$ 1.992,92		\$ 28,51		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 35.937,61
(+)	Préstamo	\$ 0,00					
(-)	Amortización préstamo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 40.420,44	\$ 15.950,18	\$ 8.641,87	\$ 4.211,87	\$ 8.674,72	\$ 44.612,34

Tabla N° 66 Tabla de flujo de caja sin financiamiento nuevo producto/servicio

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO NUEVO PRODUCTO / SERVICIO							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
(-)	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra Materiales		\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09
(-)	Mano De Obra		\$ 71.299,23	\$ 74.767,27	\$ 74.767,27	\$ 74.767,27	\$ 74.767,27
(-)	Gastos De Administración		\$ 13.732,71	\$ 14.343,21	\$ 14.343,21	\$ 14.350,89	\$ 14.350,89
(-)	Gastos De Venta		\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00
(-)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(-)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 86.773,41	\$ 90.851,96	\$ 90.851,96	\$ 90.910,81	\$ 90.910,81
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 6.726,59	\$ 2.648,04	\$ 2.648,04	\$ 2.589,19	\$ 2.589,19
(-)	Gasto interés		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 6.726,59	\$ 2.648,04	\$ 2.648,04	\$ 2.589,19	\$ 2.589,19
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 1.008,99	\$ 397,21	\$ 397,21	\$ 388,38	\$ 388,38
(=)	Utilidad antes Impuesto a la Renta		\$ 5.717,60	\$ 2.250,83	\$ 2.250,83	\$ 2.200,81	\$ 2.200,81
(-)	22% Impuesto a la renta		\$ 1.257,87	\$ 495,18	\$ 495,18	\$ 484,18	\$ 484,18
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 4.459,73	\$ 1.755,65	\$ 1.755,65	\$ 1.716,63	\$ 1.716,63
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 2.085,66
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 2.433,07
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 364,96
(-)	22% Impuesto a la renta						\$ 454,98
(=)	Utilidad venta activos fijos después de impuestos						\$ 1.613,12
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 472,53
(=)	Recuperación venta activo fijo						\$ 2.085,66
(+)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(+)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 12.934,54					
(+)	Activo fijo	\$ 1.889,36			\$ 1.417,60		
(+)	Activo intangible	\$ 192,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 12.548,99	\$ 637,73		\$ 9,12		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 13.195,85
(+)	Préstamo	\$ 0,00					
(-)	Amortización préstamo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 12.934,54	\$ 5.139,12	\$ 2.435,04	\$ 1.017,44	\$ 2.447,20	\$ 15.643,04

Tabla N° 67 Tabla de flujo de caja sin financiamiento ampliación de mercado

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO AMPLIACIÓN DE MERCADO							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra materiales		\$ 122,33	\$ 122,33	\$ 122,33	\$ 122,33	\$ 122,33
(-)	Mano de obra		\$ 17.291,35	\$ 19.728,35	\$ 19.728,35	\$ 19.728,35	\$ 19.728,35
(-)	Gastos de administración		\$ 9.650,01	\$ 10.079,01	\$ 10.079,01	\$ 10.084,41	\$ 10.084,41
(-)	Gastos de venta		\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00	\$ 624,00
(-)	Depreciación		\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 482,17	\$ 482,17
(-)	Amortización		\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 28.165,10	\$ 31.031,11	\$ 31.031,11	\$ 31.072,46	\$ 31.072,46
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 7.834,90	\$ 4.968,89	\$ 4.968,89	\$ 4.927,54	\$ 4.927,54
(-)	Gasto interés		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 7.834,90	\$ 4.968,89	\$ 4.968,89	\$ 4.927,54	\$ 4.927,54
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 1.175,23	\$ 745,33	\$ 745,33	\$ 739,13	\$ 739,13
(=)	Utilidad antes Impuesto a la renta		\$ 6.659,66	\$ 4.223,56	\$ 4.223,56	\$ 4.188,41	\$ 4.188,41
(-)	22% Imp. renta		\$ 1.465,13	\$ 929,18	\$ 929,18	\$ 921,45	\$ 921,45
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 5.194,54	\$ 3.294,38	\$ 3.294,38	\$ 3.266,96	\$ 3.266,96
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 1.694,60
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 1.976,87
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 296,53
(-)	22% Impuesto a la renta						\$ 369,67
(=)	Utilidad venta activos fijos después de impuestos						\$ 1.310,66
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 383,93
(=)	Recuperación venta activo fijo						\$ 1.694,60
(+)	Depreciación		\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 446,21	\$ 482,17	\$ 482,17
(+)	Amortización		\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20	\$ 31,20
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 14.551,36					
(+)	Activo fijo	\$ 2.125,53			\$ 1.594,80		
(+)	Activo diferido	\$ 216,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 8.818,21	\$ 717,45		\$ 10,26		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 9.545,92
(+)	Préstamo	\$ 0,00					
(-)	Amortización préstamo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 14.551,36	\$ 5.671,95	\$ 3.771,79	\$ 2.176,99	\$ 3.780,33	\$ 13.326,25

Tabla N° 68 Tabla de flujo de caja sin financiamiento mejoramiento integral

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL							
	RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	INGRESOS						
(+)	VENTAS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
(=)	TOTAL INGRESOS		\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00	\$ 93.500,00
	COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN						
(-)	Compra materiales		\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09	\$ 174,09
(-)	Mano de obra		\$ 71.299,23	\$ 74.767,27	\$ 74.767,27	\$ 74.767,27	\$ 74.767,27
(-)	Gastos de administración		\$ 13.732,71	\$ 14.343,21	\$ 14.343,21	\$ 14.350,89	\$ 14.350,89
(-)	Gastos de venta		\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00	\$ 888,00
(-)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(-)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(=)	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		\$ 86.773,41	\$ 90.851,96	\$ 90.851,96	\$ 90.910,81	\$ 90.910,81
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 6.726,59	\$ 2.648,04	\$ 2.648,04	\$ 2.589,19	\$ 2.589,19
(-)	Gasto interés		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTO RENTA		\$ 6.726,59	\$ 2.648,04	\$ 2.648,04	\$ 2.589,19	\$ 2.589,19
(-)	15% Participación trabajadores		\$ 1.008,99	\$ 397,21	\$ 397,21	\$ 388,38	\$ 388,38
(=)	Utilidad antes Impuesto a la renta		\$ 5.717,60	\$ 2.250,83	\$ 2.250,83	\$ 2.200,81	\$ 2.200,81
(-)	22% Impuesto a la renta		\$ 1.257,87	\$ 495,18	\$ 495,18	\$ 484,18	\$ 484,18
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 4.459,73	\$ 1.755,65	\$ 1.755,65	\$ 1.716,63	\$ 1.716,63
(+)	OTROS INGRESOS						\$ 2.085,66
(+)	Utilidad bruta venta activos fijos						\$ 2.433,07
(-)	15% Participación trabajadores						\$ 364,96
(-)	22% Impuesto a la renta						\$ 454,98
(=)	Utilidad venta activos fijos después de impuestos						\$ 1.613,12
(+)	Valor libros activo vendido						\$ 472,53
(=)	Recuperación venta activo fijo						\$ 2.085,66
(+)	Depreciación		\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 634,99	\$ 686,17	\$ 686,17
(+)	Amortización		\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40	\$ 44,40
(-)	COSTO DE INVERSIÓN	-\$ 12.934,54					
(+)	Activo fijo	\$ 1.889,36			\$ 1.417,60		
(+)	Activo Intangible	\$ 192,00					
(+)	Capital de trabajo	\$ 12.548,99	\$ 637,73		\$ 9,12		
(+)	Recuperación capital de trabajo						\$ 13.195,85
(+)	Préstamo	\$ 0,00					
(-)	Amortización préstamo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=)	FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	-\$ 12.934,54	\$ 5.139,12	\$ 2.435,04	\$ 1.017,44	\$ 2.447,20	\$ 15.643,04

3.13 Costo promedio ponderado de capital (CPPC)

Este método es utilizado para descontar los flujos de fondos que se obtienen de una inversión que tiene un financiamiento con capital propio y con capital de terceros. El CPPC pondera los costos de oportunidad de cada una de las fuentes de financiamiento.

Para aplicar la fórmula del CPPC es necesario primero determinar el costo de oportunidad de los accionistas, que en este caso será la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR).

Tabla N° 69 Tabla de conformación de TMAR

TMAR	
Tasa pasiva	4,35%
Inflación	5,41%
Riesgo país	8,92%
Tasa de Rendimiento (kc)	18,68%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

La fórmula del CPPC o WACC es:

$$WACC = \frac{(D * Kd)(1 - T) + (P * Kc)}{D + P}$$

Donde:

D = Deuda.

Kd = Tasa de interés del préstamo.

T = Tasa impositiva.

P = Patrimonio.

Kc = Tasa de rendimiento del inversionista.

$$WACC = \frac{(15.928,18 * 8,17\%)(1 - 0,337) + (24.492,26 * 18,68\%)}{15.928,18 + 24.492,26}$$

$$WACC = 13,45\%$$

3.14 Valor actual neto

Este método consiste en restar al valor actual la inversión inicial, de tal forma que si esta diferencia es cero o mayor de cero, el proyecto se considera viable y se acepta. En caso contrario se rechaza (Hernández Hernández, Abraham, Hernández Villalobos, Abraham, Hernández Suárez, Alejandro, 2007)

Para conocer el valor actual es necesario traer a valor presente a los flujos de efectivo, descontándolos a la tasa de interés obtenida como costo de capital.

Tabla N° 70 Tabla de valor actual neto (VAN)

VALOR ACTUAL NETO (VAN)			
AÑOS	FNC	VAN 13,45%	
0	-\$ 24.492,26	1,00000	-\$ 24.492,26
1	\$ 11.561,47	0,88142	\$ 10.190,50
2	\$ 4.156,08	0,77690	\$ 3.228,86
3	-\$ 378,93	0,68477	-\$ 259,48
4	\$ 3.970,34	0,60357	\$ 2.396,39
5	\$ 44.612,34	0,53200	\$ 23.733,77
VAN al 13,45%			\$ 14.797,77

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Al tener un VAN de \$14.797,77 el proyecto es considerado viable puesto que este valor es mayor que cero.

3.15 Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR) es la que permite que los flujos actualizados se igualen con la inversión inicial, en la cual el inversionista no tiene una ganancia y tampoco tiene una pérdida. Se trata de hacer que el VAN sea igual a cero.

Si esta tasa es superior a la del CPPC el proyecto es considerado como rentable para el inversionista.

Tabla N° 71 Tabla de tasa interna de retorno (TIR)

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)					
AÑOS	FNC	VAN 25%		VAN 38%	
0	-\$ 24.492,26	1,0000	-\$ 24.492,26	1,00	-\$ 24.492,26
1	\$ 11.561,47	0,8000	\$ 9.249,18	0,724637681	\$ 8.377,88
2	\$ 4.156,08	0,6400	\$ 2.659,89	0,525099769	\$ 2.182,36
3	-\$ 378,93	0,5120	-\$ 194,01	0,380507079	-\$ 144,19
4	\$ 3.970,34	0,4096	\$ 1.626,25	0,275729767	\$ 1.094,74
5	\$ 44.612,34	0,32768	\$ 14.618,57	0,199804179	\$ 8.913,73
		VAN al 25%	\$ 3.467,62	VAN al 38%	-\$ 4.067,74

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

$$TIR = \frac{imenor + (imayor - imenor)(VAN imenor)}{(VAN imenor - VAN imayor)}$$

$$TIR = \frac{25\% + (38\% - 25\%)(3.467,62)}{[3.467,62 - (-4.067,74)]}$$

$$TIR = 31\%$$

El proyecto es rentable puesto que la TIR es de 31% porcentaje mayor al resultado obtenido para WACC que es de 13,45%.

3.16 Período de recuperación del capital

A través del cálculo del periodo de recuperación del capital se puede conocer el tiempo en el que se estima la inversión será recuperada.

Tabla N° 72 Tabla de período de recuperación del capital (PRC)

PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL (PRC)				
AÑOS	FNC	VAN 13,45%		PRC
0	-\$ 24.492,26	1,00000	-\$ 24.492,26	-24492,26
1	\$ 11.561,47	0,88142	\$ 10.190,50	-14301,76
2	\$ 4.156,08	0,77690	\$ 3.228,86	-11072,91
3	-\$ 378,93	0,68477	-\$ 259,48	-11332,39
4	\$ 3.970,34	0,60357	\$ 2.396,39	-8936,00
5	\$ 44.612,34	0,53200	\$ 23.733,77	
VAN al 13,45%			\$ 14.797,77	

Elaborado: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

El resultado de la sumatoria de los flujos actualizados hasta conseguir un valor próximo al de la inversión nos da como resultado que la recuperación de capital será dentro de 4 años.

3.17 Relación beneficio-costo

La relación beneficio-costo se obtiene de la división de la sumatoria de los flujos descontados para el valor de la inversión inicial.

$$B/C = \frac{\sum VP}{Inversión}$$

$$B/C = \frac{39.290,03}{24.492,26}$$

$$\frac{B}{C} = 1,60$$

El resultado obtenido significa que por cada dólar invertido se genera una utilidad de \$0,60.

3.18 Balance general

A continuación tenemos el balance general para cada uno de los años para los que se ha evaluado el presente proyecto de inversión.

Tabla N° 73 Balance general proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Bancos	\$ 33.916,18	\$ 47.333,14	\$ 38.704,25	\$ 32.207,77	\$ 29.896,72	\$ 29.191,14
Inventarios		\$ 94,10	\$ 94,10	\$ 94,10	\$ 94,10	\$ 94,10
Inversiones temporales		4.880,04	\$ 702,00	\$ 1.070,68	\$ 791,58	\$ 3.836,27
Total activos corrientes	\$ 33.916,18	\$ 52.307,28	\$ 39.500,36	\$ 33.372,55	\$ 30.782,40	\$ 33.121,51
Activos fijos						
Equipos de oficina	\$ 171,25	\$ 171,25	\$ 171,25	\$ 171,25	\$ 171,25	\$ 171,25
Equipos de computación	\$ 4.015,07	\$ 4.015,07	\$ 4.015,07	\$ 8.165,07	\$ 4.430,00	\$ 4.430,00
Muebles de oficina	\$ 1.717,94	\$ 1.717,94	\$ 1.717,94	\$ 1.717,94	\$ 1.717,94	\$ 1.717,94
Total activos fijos	\$ 5.904,26	\$ 5.904,26	\$ 5.904,26	\$ 10.054,26	\$ 6.319,19	\$ 6.319,19
Depreciación acumulada	\$ 0,00	\$ 1.716,19	\$ 3.432,39	\$ 5.148,58	\$ 2.988,02	\$ 4.842,52
Total activos fijos neto	\$ 5.904,26	\$ 4.188,07	\$ 2.471,87	\$ 4.905,68	\$ 3.331,17	\$ 1.476,67
Activo intangible						
Software	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Amortización acumulada	\$ 0,00	\$ 120,00	\$ 240,00	\$ 360,00	\$ 480,00	\$ 600,00
Total activo intangible neto	\$ 600,00	\$ 480,00	\$ 360,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 0,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 40.420,44	\$ 56.975,35	\$ 42.332,23	\$ 38.518,23	\$ 34.233,57	\$ 34.598,18
PASIVOS						
Pasivos corrientes						
15% a Trabajadores por pagar		\$ 3.012,13	\$ 1.387,76	\$ 1.434,50	\$ 1.461,20	\$ 1.515,89
22% a la Renta por pagar		\$ 3.755,12	\$ 1.730,07	\$ 1.788,34	\$ 1.821,63	\$ 1.889,81
Dividendos por pagar		\$ 6.656,80	\$ 3.066,94	\$ 3.170,24	\$ 3.229,25	\$ 3.350,11
Total pasivos corrientes	\$ 0,00	\$ 13.424,04	\$ 6.184,76	\$ 6.393,07	\$ 6.512,07	\$ 6.755,81
Pasivos no corrientes						
Deuda largo Plazo	\$ 15.928,18	\$ 12.402,25	\$ 8.588,26	\$ 4.462,66	\$ 0,00	\$ 0,00
Total pasivos no corrientes	\$ 15.928,18	\$ 12.402,25	\$ 8.588,26	\$ 4.462,66	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL PASIVOS	\$ 15.928,18	\$ 25.826,29	\$ 14.773,02	\$ 10.855,73	\$ 6.512,07	\$ 6.755,81
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 24.492,26	\$ 24.492,26	\$ 24.492,26	\$ 24.492,26	\$ 24.492,26	\$ 24.492,26
Reserva legal (5%)		\$ 665,68	\$ 306,69	\$ 317,02	\$ 322,92	\$ 335,01
Reserva estatutaria (5%)		\$ 665,68	\$ 306,69	\$ 317,02	\$ 322,92	\$ 335,01
Utilidades retenidas (40%)		\$ 5.325,44	\$ 2.453,55	\$ 2.536,19	\$ 2.583,40	\$ 2.680,09
TOTAL PATRIMONIO	\$ 24.492,26	\$ 31.149,06	\$ 27.559,20	\$ 27.662,50	\$ 27.721,51	\$ 27.842,37
TOTAL PASIVOS + TOTAL PATRIMONIO	\$ 40.420,44	\$ 56.975,35	\$ 42.332,22	\$ 38.518,23	\$ 34.233,58	\$ 34.598,18

3.19 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es importante para determinar la cantidad de producción o prestación de servicios en la que no existen pérdida ni utilidad, en este punto las ventas igualan a los costos y gastos.

Para esto es necesario identificar las partidas a considerar para el cálculo del punto de equilibrio, su identificación se la realiza tomando en cuenta aquellos conceptos en los que se incurre a pesar de no tener producción y aquellos que dependen principalmente de la cantidad de bienes a producir o servicios a realizar.

Las ecuaciones utilizadas para el cálculo son las siguientes:

$$I = \text{Costo} + \text{Utilidades}$$

$$I = C + U$$

$$PE = I = C \rightarrow U = 0$$

$$I = C + 0$$

$$Pv * Q = [CF + (Cvu * Q)]$$

$$(Pv * Q) - (Cvu * Q) = CF$$

$$Q = \frac{CF}{Pv - Cvu}$$

Al tener tres servicios ofertados al mercado con precios distintos es importante efectuar un punto de equilibrio por cada uno de ellos.

Tabla N° 74 Punto de equilibrio nuevo producto/servicio

NUEVO PRODUCTO/SERVICIO			
RUBROS	TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Materiales	\$ 139,27		\$ 139,27
Mano de obra directa	\$ 71.299,23		\$ 71.299,23
Gastos Administrativos			
Gerente general	\$ 6.696,11	\$ 6.696,11	
Secretaria-auxiliar contable	\$ 2.578,57	\$ 2.578,57	
Servicio de contabilidad	\$ 518,00	\$ 518,00	
Servicios de limpieza	\$ 177,60	\$ 177,60	
Arriendo	\$ 2.664,00	\$ 2.664,00	
Suministros de oficina	\$ 122,17	\$ 122,17	
Mantenimiento	\$ 88,26	\$ 88,26	
Servicios básicos	\$ 666,00	\$ 666,00	
Internet	\$ 222,00	\$ 222,00	
Gasto de ventas			
Gasto publicidad	\$ 888,00	\$ 888,00	
Depreciación	\$ 634,99	\$ 634,99	
Amortización	\$ 44,40	\$ 44,40	
Total Costos	\$ 86.739	\$ 15.300	\$ 71.438
Volumen de producción	17		
Precio de venta	5.500,00		
Ingresos	\$ 93.500		
Costo unitario	\$ 5.102,27		
Costo variable unitario	\$ 4.202,26		

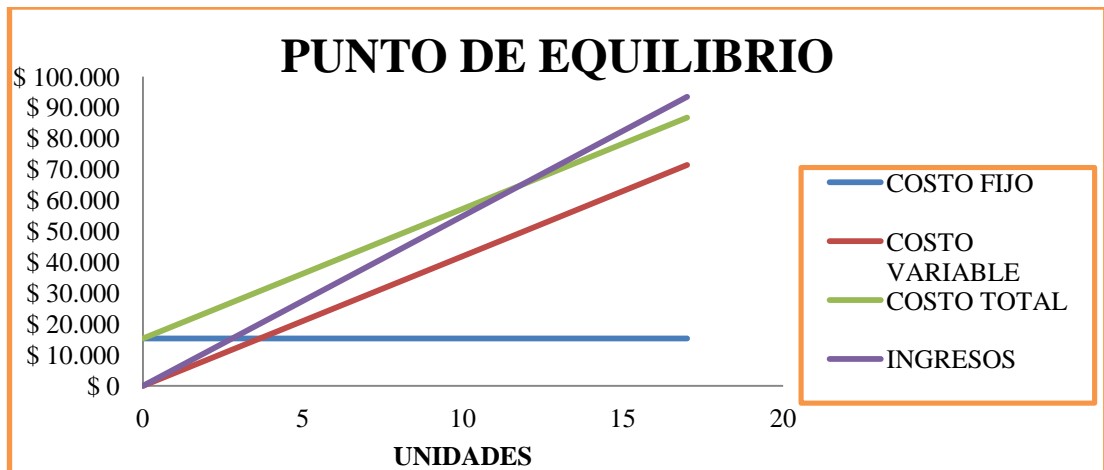
Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 75 Método gráfico punto de equilibrio nuevo producto/servicio

MÉTODO GRAFICO				
UNIDADES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	INGRESOS
0	\$ 15.300	\$ 0	\$ 15.300	\$ 0
12	\$ 15.300	\$ 49.544	\$ 64.844	\$ 64.844
17	\$ 15.300	\$ 71.438	\$ 86.739	\$ 93.500

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 19 Punto de equilibrio nuevo producto/servicio



Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Para el servicio de nuevo producto/servicio se alcanza el punto de equilibrio al realizar 12 proyectos, donde el costo total y el ingreso tienen un valor de \$ 64.844,00.

Tabla N° 76 Punto de equilibrio ampliación de mercado

AMPLIACIÓN DE MERCADO			
RUBROS	TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Materiales	\$ 97,86		\$ 97,86
Mano de obra directa	\$ 17.291,35		\$ 17.291,35
Gastos administrativos			
Gerente general	\$ 4.705,38	\$ 4.705,38	
Secretaria-auxiliar contable	\$ 1.811,97	\$ 1.811,97	
Servicio de contabilidad	\$ 364,00	\$ 364,00	
Servicios de limpieza	\$ 124,80	\$ 124,80	
Arriendo	\$ 1.872,00	\$ 1.872,00	
Suministros de oficina	\$ 85,85	\$ 85,85	
Mantenimiento	\$ 62,02	\$ 62,02	
Servicios básicos	\$ 468,00	\$ 468,00	
Internet	\$ 156,00	\$ 156,00	
Gasto de ventas			
Gasto publicidad	\$ 624,00	\$ 624,00	
Depreciación	\$ 446,21	\$ 446,21	
Amortización	\$ 31,20	\$ 31,20	
Total costos	\$ 28.141	\$ 10.751	\$ 17.389
Volumen de producción	12		
Precio de venta	3.000,00		
Ingresos	\$ 36.000		
Costo unitario	\$ 2.345,05		
Costo variable unitario	\$ 1.449,10		

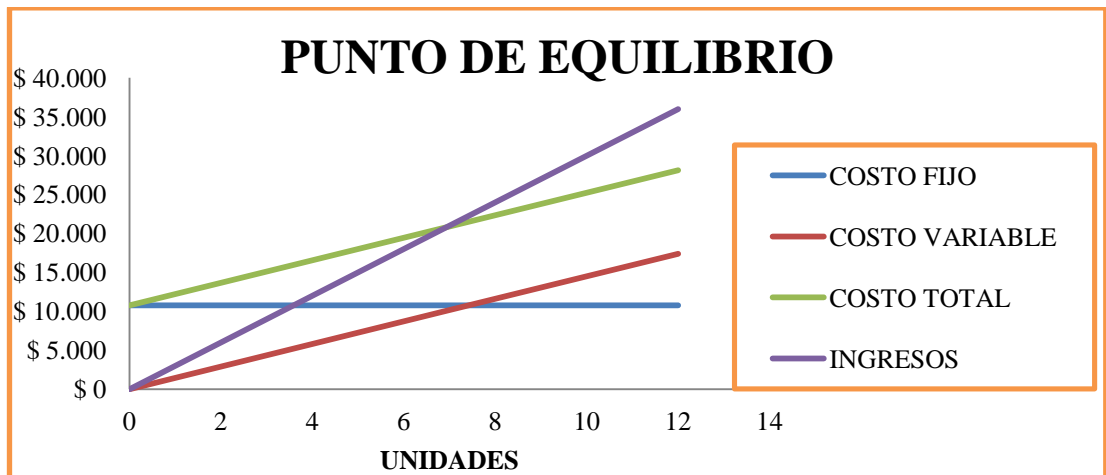
Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 77 Método gráfico punto de equilibrio ampliación de mercado

MÉTODO GRÁFICO				
UNIDADES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	INGRESOS
0	\$ 10.751	\$ 0	\$ 10.751	\$ 0
7	\$ 10.751	\$ 10.046	\$ 20.797	\$ 20.797
12	\$ 10.751	\$ 17.389	\$ 28.141	\$ 36.000

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 20 Punto de equilibrio ampliación de mercado



Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

El punto de equilibrio para el servicio de ampliación de mercado se alcanza al llevar a cabo 7 proyectos, con un valor de \$ 20.797,00 para el costo total y el ingreso.

Tabla N° 78 Punto de equilibrio estudio de mejoramiento integral

ESTUDIO DE MEJORAMIENTO INTEGRAL			
RUBROS	TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Materiales	\$ 139,27		\$ 139,27
Mano de obra directa	\$ 71.299,23		\$ 71.299,23
Gastos administrativos			
Gerente general	\$ 6.696,11	\$ 6.696,11	
Secretaria-auxiliar contable	\$ 2.578,57	\$ 2.578,57	
Servicio de contabilidad	\$ 518,00	\$ 518,00	
Servicios de limpieza	\$ 177,60	\$ 177,60	
Arriendo	\$ 2.664,00	\$ 2.664,00	
Suministros de oficina	\$ 122,17	\$ 122,17	
Mantenimiento	\$ 88,26	\$ 88,26	
Servicios básicos	\$ 666,00	\$ 666,00	
Internet	\$ 222,00	\$ 222,00	
Gasto de ventas			
Gasto publicidad	\$ 888,00	\$ 888,00	
Depreciación	\$ 634,99	\$ 634,99	
Amortización	\$ 44,40	\$ 44,40	
Total costos	\$ 86.739	\$ 15.300	\$ 71.438
Volumen de producción	17		
Precio de venta	5.500,00		
Ingresos	\$ 93.500		
Costo unitario	\$ 5.102,27		
Costo variable unitario	\$ 4.202,26		

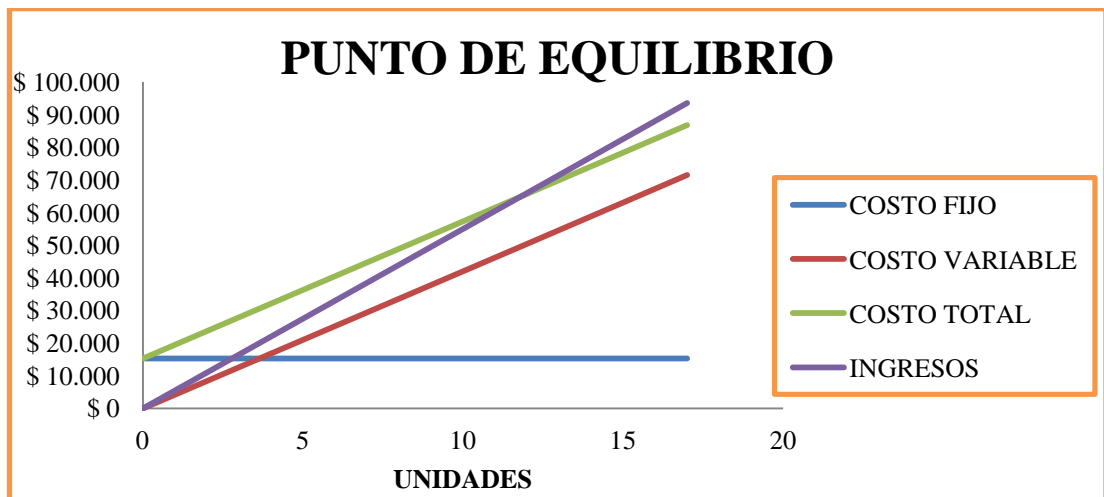
Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Tabla N° 79 Método gráfico punto de equilibrio estudio de mejoramiento integral

MÉTODO GRÁFICO				
UNIDADES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	INGRESOS
0	\$ 15.300	\$ 0	\$ 15.300	\$ 0
12	\$ 15.300	\$ 49.544	\$ 64.844	\$ 64.844
17	\$ 15.300	\$ 71.438	\$ 86.739	\$ 93.500

Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

Gráfico N° 21 Punto de equilibrio estudio de mejoramiento integral



Elaborado por: Mariela Ullauri; Andrea Zurita

El costo total es igual al ingreso al realizar 12 proyectos del servicio de mejoramiento integral con un valor de \$ 64.844,00.

3.20 Evaluación social y ambiental

La evaluación social es positiva en todos los aspectos puesto que al abrir una nueva línea en el mercado con nuestro servicio se generan plazas de empleo para los profesionales que integrarán la empresa.

Nuestros clientes tendrán inversiones con el respaldo de estudios técnicos efectuados por profesionales calificados, lo cual reducirá la probabilidad de pérdidas en sus proyectos inversión, que muchas de las veces es ocasionado por realizarlos de manera empírica.

Los proyectos de inversión que sean implementados adecuadamente generarán utilidades para las PYMES que los realicen impulsando eficientemente su participación y el desarrollo económico del mercado en el que se desenvuelven.

En la actualidad a más de ser una norma, el tener buenas prácticas ambientales en una organización contribuye no sólo al manejo eficiente de los recursos que pueden tener un impacto en el ambiente, sino que genera un efecto positivo en los integrantes de la misma puesto que si una entidad tiene entre sus compromisos respetar al medio ambiente esta práctica se multiplica generando que se lleven a la práctica no sólo en las labores diarias sino en la cotidianidad de la vida de cada uno, además si los clientes conocen de estas consideraciones y de lo positivo que es para la empresa y la sociedad en general tendrán la motivación de implementar medidas de conservación en sus empresas y en sus vidas.

Existe la gestión empresarial verde que busca mantener una producción de bienes o prestación de servicios limpios, la empresa verde o sostenible es definida por Miguel Á. Rodríguez y Joan E. Ricart, como aquella organización donde "el valor central no es el crecimiento económico sino el desarrollo sostenible. El objetivo último de la empresa verde no es único (a saber, crear valor para sus accionistas) sino triple: crear valor económico, medioambiental y social. Siguiendo una terminología que está alcanzando creciente popularidad, una empresa sostenible ha de tener una triple cuenta de resultados".

Al tener una prestación de servicios como giro del negocio el consumo de recursos se produce con el uso de papel y de energía eléctrica, para esto tenemos en cuenta que para evitar el desperdicio disminuyendo a la vez el gasto pues al limitar el consumo se limita el impacto.

Entre las normas a implementar en MicroInversiones para reducir el impacto ambiental tenemos las siguientes que producirán grandes cambios con su puesta en práctica:

- ✓ Energía.- Iluminar sólo las oficinas del edificio que estén siendo usadas, asegurarse de apagar los equipos informáticos, fotocopiadoras, impresoras, entre otros.

- ✓ Papel y cartón.- Imprimir sólo aquellos documentos que sea necesario consultar en papel, facilitar que éste pueda imprimirse por las dos caras, premiar entre los empleados actitudes de ahorro.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Las PYMES (pequeñas y medianas empresas) en el país por lo general no cuentan con fuentes de financiamiento para desarrollarse y operar; lo cual es una oportunidad de negocio generar una empresa que se dedique específicamente al diseño y evaluación de proyectos de inversión que les permita acceder a nuevas fuentes de financiamiento a precios convenientes y que garantice la rentabilidad de sus proyectos.

La investigación de mercado realizada nos permitió conocer las preferencias, tendencias y dificultades de los empresarios y representantes legales de PYMES al momento de tomar decisiones; lo que nos facultó a desarrollar estrategias para ofrecer un servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión de calidad a precios convenientes, en relación al mercado, que brindará beneficios al cliente y rentabilidad a la empresa.

Mediante el Estudio Técnico se logró determinar el proceso del servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión con el empleo de alta tecnología en software para optimizar tiempo y recursos lo que permite ofrecer un servicio altamente competitivo en el mercado.

También se definió la localización del proyecto, el mismo que estará en una ubicación adecuada al obtener un fácil acceso al mercado meta.

En el estudio financiero se determina un VAN (valor neto actualizado) de \$14.797,77 que representa la rentabilidad del proyecto una vez recuperada la inversión, la tasa interna de retorno (TIR) será de 31%, la relación beneficio costo de \$ 1,60, el período de recuperación de capital es en el cuarto año. Por lo tanto el proyecto es viable en el tiempo y permitirá obtener una rentabilidad razonable para los inversionistas y accionistas de la empresa de servicios de diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES en el norte de la ciudad de Quito, MicroInversiones.

RECOMENDACIONES

Las PYMES en el Ecuador constituye un importante aporte a la dinámica de la economía nacional, por ello es fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su competitividad e incrementar su participación en el comercio nacional e internacional por parte de la nueva empresa de diseño y evaluación de proyectos de inversión.

Se recomienda que el servicio de diseño y evaluación de proyectos de inversión para PYMES en el norte de la ciudad de Quito ingrese al mercado con una campaña publicitaria agresiva para lograr entrar en la mente del empresario con mensajes en los que se resalten los beneficios del servicio.

Se recomienda evaluar periódicamente el trabajo de los integrantes de la empresa y capacitarlos para mejorar el clima organizacional y desarrollar las actividades eficientemente con la finalidad de mejorar los procesos y otorgarle al cliente los mejores beneficios del servicio.

Se recomienda participar en el desarrollo empresarial de la ciudad con campañas publicitarias y presentaciones del servicio para incentivar a los empresarios y representantes legales de PYMES a que tengan la cultura de evaluación de proyectos de inversión y cambien sus estrategias al momento de tomar decisiones.

LISTA DE REFERENCIAS

- Herman, Arthur W. J. Jr. Bohlander, George W. Administración de los Recursos Humanos, Grupo Editorial Iberoamericana, 1992, Novena Edición.
- Hernández Hernández, Abraham, Hernández Villalobos, Abraham, Hernández Suárez, Alejandro; *Formulación y Evaluación de proyectos de inversión*, 5^{ta} Edición, Thomson Learning, Inc; (2007)
- Idalberto Chiavenato, Administración de Recursos Humanos, Quinta Edición, Colección Mc Graw Hill, año 2000.
- Izquierdo, Carlos. 2011. Determinación del mercado objetivo de la demanda insatisfecha, cuando no se dispone de estadísticas. Retos 1. Enero/Junio.
- Kotler P. y Armstrong G. (2002). Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, Prentice Hall
- Nikolai, Loren, Bazley Jhon. *Contabilidad Intermedia*. 8^{va} Edición. Thomson Learning (2001)
- Orozco Arturo, *Investigación de Mercados*, Editorial Norma, 1999.
- Saenz, Rodrigo, *Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos*, 2000.
- Sapag Chain Nassir, *Preparación y Evaluación de Proyectos*; 4ta. Edición, Mac Graw Hill, (2004)
- Banco Central del Ecuador, Ecuador, <<http://www.bce.fin.ec/>>
- Contacto PYME, México, México, <<http://www.contactopyme.gob.mx>>

- Universidad de La Laguna, España, <<http://www.ecofin.ull.es>>
- Universidad Nacional Autónoma de México, México, <http://www.economia.unam.mx>
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Ecuador, <www.iess.gob.ec>
- Servicio de Rentas Internas, Ecuador, <www.sri.gob.ec>
- Superintendencia de Compañías, Ecuador, <www.supercias.gob.ec/>.