



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE
GUAYAQUIL**

➤ INGENIERIA GESTION EMPRESARIAL MENCION
FINANZAS

➤ INGENIERIA COMERCIO EXTERIOR MENCION NEGOCIOS
INTERNACIONAL

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DE
UNA CONSULTORIA FINANCIERA ESPECIALIZADA EN EL
MANEJO Y ASESORIA DE INVENTARIO PARA EMPRESAS
PYMES.”**

AUTORES:

ANDREA NUÑEZ CARRION,
ANDREA RODRIGUEZ DUEÑAS

SEPTIEMBRE 2012

GUAYAQUIL-ECUADOR

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a todas las personas que durante estos años de estudio me han sabido de una u otra forma ayudar, apoyar y motivar por lo cual han estado pendientes que finalice mi carrera, en especial a mi señora madre Marlene Carrión que constantemente me ha brindado su incondicional ayuda, respaldo y fuerza para la culminación de esta meta.

A Dios mi más entero agradecimiento ya que ha sido mi fuente de inspiración espiritual que me ha permitido pasar las adversidades y concluir este objetivo.

Andrea Núñez Carrión.

Ante todo quisiera agradecer a Dios que me ha bendecido mucho al permitirme llegar a la culminación de un gran sueño, que es mi Graduación, sin Él no hubiese podido realizar nada. Ya que entre sus bendiciones estuvo poner mi en mi vida a una persona muy importante e influyente a la que le agradezco por todo lo que soy ahora, por ser mi pilar, mi fortaleza y mi inspiración a seguir mi amada Madre Fátima Dueñas Moreira, te amo.

Andrea Rodríguez Dueñas.

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo a la memoria de mi padre, quien me hubiera gustado que este físicamente presente, pero sé que desde el cielo siempre me está apoyando y dándome sus bendiciones guiándome ya que por sus enseñanzas impartidas me ha ayudado en mi formación académica, a mi madre que siempre ha estado a lado mío dándome su apoyo y de igualmente a mi hermano que ha sido uno de mis pilares principales para esta culminación y su familia.

Andrea Núñez Carrión.

Este logro en mi vida se lo dedico principalmente a Dios, a mi tan paciente madre ya que sin su amor, fe y confianza en mí no lo hubiese logrado, a mi motivo de existir y de llenar de orgullo cuando crezca y tenga que leer esto sepa que lo hice por ella y que llegó en el momento indicado en mi vida, mi hija Noelia Melissa y a una de las personas que aunque ya no esté conmigo para disfrutarlo sé que desde el cielo festejara conmigo porque sé que ella donde este se sentirá orgullosa de su nieta, mi tan adorada abuelita Ana María. Son mi vida los amos, esto es para ustedes. Y finalmente a las personas que aportaron con su granito de arena para hacer esto posible.

Andrea Rodríguez Dueñas

LA RESPONSABILIDAD DE ESTE TRABAJO DE INVESTIGACION CON SUS
RESULTADOS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PERTENECE
EXCLUSIVAMENTE A LOS AUTORES

ANDREA NUÑEZ CARRION
ANDREA RODRIGUEZ DUEÑAS

INDICE

CAPITULO I

1. ANTECEDENTES

- 1.1. Macro entorno del sector
- 1.2. Misión
- 1.3. Visión
- 1.4. Valores
- 1.5. Cultura empresarial
- 1.6. Objetivos generales
- 1.7. Objetivos específicos
- 1.8. Análisis F.O.D.A.
- 1.9. Factores claves del éxito
- 1.10. Análisis de la industria y las cinco fuerzas de Porter

CAPITULO II

2. ANALISIS DEL MERCADO Y COMERCIALIZACION

- 2.1. Características del mercado
- 2.2. Estructura de mercado
- 2.3. Mercado de objetivo
- 2.4. Análisis de la demanda: encuestas y estadísticas
- 2.5. Análisis de la oferta: empresas y sus competidores
- 2.6. Plan de marketing
- 2.7. Estrategias de marketing: precio, producto, plaza y promoción

CAPITULO III

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

- 3.1. Constitución del negocio
- 3.2. Organigrama
- 3.3. Funciones
- 3.4. Cadena de valores y operaciones
- 3.5. Responsabilidad social y cuidado del medio ambiente

CAPITULO I V

4. INGENIERIA DEL PROYECTO

- 4.1. Determinación de recursos
- 4.2. Localización geográfica- dibujo
- 4.3. Inversión inicial
- 4.4. Estado financiero anual

- 4.5. Estado financieros proyectados a cinco años
- 4.6. Razones financieras: circulante, deuda, actividad y rentabilidad de un año
- 4.7. Flujo de efectivo T.I.R. y V.A.N.

CAPITULO V

5. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

ANEXOS, FOTOS

BIBLIOGRAFIA:(LIBROS, REVISTA, PAGINAS WEB CONSULTADAS)

CAPITULO I

1

ANDREA NUÑEZ CARRION-ANDREA RODRIGUEZ DUEÑAS-INGENIERIA GESTION
EMPRESARIA-INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR- UNIVERSIDAD TECNOLOGICA
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

1. ANTECEDENTES

Durante este tiempo el crecimiento de las PYMES ha sido considerable, en la actualidad son de vital importancia para el país ya que son generadoras de fuentes de empleo por lo cual ayudan de manera directa a la sostenibilidad de los hogares y a la economía del Ecuador.

Ya conociendo un poco más de ellas se realizó un análisis general sobre esta clasificación de empresas y se encontró que un gran número de PYMES presentan una carencia en la formación de su misión o visión y más aun poseen una desorganización en cuanto a su información financiera, mediante cual se crea una necesidad de que esta situación se maneje de una forma ordenada, ágil y practica, razón en la se crea una consultoría en la que se ayudara con asesoría financiera y especialmente con la área más vulnerable de la empresa el inventario.

Investigaciones demuestran que en esta categoría con buena propuesta empresarial, han cerrado por la mala gestión de control, seguimiento, y soluciones empresariales dejando malas experiencias como robo por parte de los empleados, de esta forma con el servicio de asesoramiento y manejo se minimizarán estos riesgos y se certificará que el inventario que se registra en libros sea el correcto, el manejo de los máximos y mínimos sea el idóneo sellando el trabajo con las debidas conclusiones y recomendaciones,

garantizando mayor volumen en ventas y teniendo una inversión de inventario adecuado.

1.1. Macro entorno del sector.

En la actualidad por diferentes exigencias del gobierno por medio del ente de control como es el SRI y Superintendencia de Compañías se ha entrado a un proceso regulatorio de todas las clases de entidades empresariales por lo cual el sector más difícil de acoplarse a estas regularidades han sido las PYMES (pequeñas y medianas empresas), actualmente en el medio se cuentan con prestigiosas firmas auditoras cuyos costos para una asesoría son muy elevados por lo cual estas empresas no poseen ni el presupuesto ni la filosofía de ser o tener un ente externo que las ayude a la asesoría financiera ya que por lo general esa responsabilidad la lleva directamente el dueño que en muchas veces el conocimiento obtenido es netamente empírico, por lo cual desconoce mucha información importante con respecto a índices financieros o el manejo idóneo del inventario.

1.2. Misión

Ser una empresa que de soluciones a las necesidades empresariales, en cuanto al manejo de sus índices financieros y dar el mejor asesoramiento del manejo del inventario que contribuyan al crecimiento empresarial a través del

desarrollo, esto aplicado a las necesidades específicas de cada empresa, ofreciéndoles soluciones integrales con la finalidad de crear o desarrollar de manera fácil el uso que tenga, sobresaliendo con niveles de rentabilidad, calidad, presencia e influencia en el mercado.

1.3. Visión

Ser una empresa de reconocido con prestigio nacional, con autonomía administrativa, con excelencia en servicio de manejo y asesoría financiera especializada en inventario en un tiempo no superior a dos años.

1.4. Valores

La empresa A+ CONSULTING ENTERPRISE se basara en los siguientes valores:

ESPÍRITU CONSTRUCTIVO:

- Esto, sin olvidar que el objetivo primordial y la misión de la empresa es fortalecer y dar un servicio de calidad en los asuntos financiero de las empresas cada nuevo cliente que llega a **A+ CONSULTING ENTERPRISE**, es apoyado con asesoría para saber sobre sus necesidades y así poder plantear la mejor estrategia financiera conforme a las necesidades.

- Demostrar en todo tiempo y lugar una actitud positiva, emprendedora y optimista en y sobre el trabajo a brindar , buscando sistemáticamente los “como si”, las soluciones y las decisiones en lugar de los “como no”, los problemas y las indecisiones, dentro del abanico de alternativas que presentan los proyectos y tareas para su exitosa realización, sumando a la Misión que se tiene como empresa.
- Realizar con la máxima dedicación, talento y creatividad los procedimientos que se establecen en la normativa de las funciones específicas de trabajo, de tal suerte que sello personal incremente y fortalezca la cadena de valor de los procesos operativos, administrativos y comerciales de la empresa. Actuar permanentemente con recta intención y buena fe en la ejecución de los proyectos y tareas, buscando siempre las formas y métodos que aseguren los óptimos resultados de éxito, productividad y eficiencia.

RESPECTO A LOS DEMÁS:

- Sostener y promover permanentemente relaciones humanas cordiales, respetuosas y armoniosas con los clientes proveedores, jefes, colaboradores y compañeros de trabajo.
- Valorar la solidaridad, el reconocimiento al talento de jefes de compañeros y el trabajo en equipo como las mejores estrategias de

relación humana y laboral que ayudan a la productividad, al logro de objetivos y al éxito grupal y personal.

- Respetar la diversidad y pluralidad de opiniones, convicciones e ideas dentro de la empresa, reconociendo en el diálogo la herramienta esencial para la construcción de consensos, la identificación del bien común y la solución de conflictos y diferencias.

LEALTAD:

- Manifestar fidelidad y congruencia con la misión, filosofía y valores de la empresa en el desempeño cotidiano e invertir hasta el tope de la capacidad, talento y esfuerzo en el logro de los objetivos estratégicos de la misma, a través de las funciones, proyectos y tareas de nuestros particulares puestos de trabajo.
- Demostrar hacia el interior y exterior del trabajo un sano y franco sentimiento de identificación, orgullo y defensa del nombre, prestigio e intereses de la empresa, como muestra de fidelidad y sentido de pertenencia laboral y profesional.

EXCELENCIA EN EL LOGRO DE OBJETIVOS:

- Buscar la excelencia en el trabajo diario, alcanzando los niveles de calidad requerido para los clientes, ofreciendo una atención esmerada que de relevancia y notoriedad como empresa, trabajando en todo momento con sentido de misión y sumando esfuerzos para alcanzar los objetivos.
- Entregar el trabajo con oportunidad y sin errores, optimizando los tiempos de entrega e imprimiendo el mejor esfuerzo para obtener resultados de calidad.
- Lograr reconocimiento de las personas o empresas a las que se brinda los servicios, por haber entregado un servicio de calidad.

PROFESIONALISMO:

- Entregarse plenamente a las tareas y responsabilidades que son encomendadas sin escatimar tiempo o esfuerzo y dando siempre lo mejor de la capacidad de los profesionales.
- Cumplir con los compromisos y retos del trabajo diario, imprimiendo en ello todos los conocimientos y habilidades personales.
- Involucrarse a fondo en cada tarea con la motivación de que en ello se sustenta el crecimiento de la empresa.

- Asumir el compromiso que se adquiere al incorporarse a la empresa, respecto a la realización del trabajo de equipo con gusto, optimismo y plenitud de entrega.

HONESTIDAD:

- Proceder con honradez e integridad en las actividades diarias, buscando ser ejemplo para los demás.
- Corresponder a la confianza que la empresa ha depositado en cada uno de los que laboraran, observando una conducta recta y honorable en nuestras actividades cotidianas.
- Respetar, cuidar y hacer un uso adecuado y racional de todos los valores y recursos técnicos, materiales, económicos e informativos que se han encomendado para la realización del trabajo eficiente.

1.5. Cultura empresarial

A+ CONSULTING ENTERPRISE es una entidad creada bajo una cultura de vanguardia, de servicio con personal que seas activo, poli funcional.

1.6. Objetivo general

Ser una empresa consultora, con la finalidad y capacidad de resolver situaciones reales a las empresas para su desarrollo, y evolucionar para

atender sus necesidades y hacerlas mejores empresas en su campo laboral, financiero, administrativo y económico.

1.7. Objetivos específicos

Ser una empresa reconocida en el mercado, especializada en manejo de inventarios, mediante soluciones óptimas que ayuden a mejorar la rentabilidad de las empresas del cliente.

Dar capacitaciones tanto a nuestros clientes como a nuestro personal, porque para asegurar el trabajo realizado ahí que capacitar al personal del cliente para que lo realice lo mejor posible con el asesoramiento y constante monitoreo.

1.8. Análisis FODA

<p>✓ FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personal altamente capacitado. - Efectividad en el servicio. - Especializados en la asesoría financiera y manejo de inventario. - Servicio cien por ciento confiable. - Aplicación de seguimiento - Asesoría constante a los clientes. - Actualizaciones permanentes en el tema legal, y resoluciones empresariales. - Los miembros de la consultora están satisfechos de pertenecer a la empresa. 	<p>✓ OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - El 80% de la economía está basada en las PYMES en el Ecuador. - Nuestro nicho de mercado es amplio. - Poca competencia. - Charlas de capacitaciones para el cliente. - Emprendedores tienen falencias al querer administrar una empresa y necesitan asesoramiento para un inventario óptimo. - Cuenta ya con un manual para que las nuevas contrataciones tengan claro las aspiraciones de la organización, así como las funciones que cada quien, de acuerdo a su perfil, debe desempeñar y cómo se realizará el proceso de la comunicación organizacional.
<p>➤ DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empresa nueva en el mercado - Por ser nueva y única carece de prestigio y credibilidad lo cual hay que trabajar para el reconocimiento en el mercado. - Por el momento no tenemos sitio web. 	<p>✓ AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de la competencia al crear productos a bajo costo y calidad. - Competencia desleal de personas naturales.

1.9. Factores claves del éxito

Compromiso con la Alta Dirección

Una de las primeras acciones que debemos de ejecutar es la participación de los miembros de la Alta Dirección de la Institución donde se desarrolla el análisis, de manera que apoyen al equipo del proyecto en todo lo necesario para llevar a cabo el proyecto.

Planificación estratégica

Se debe de planificar la elaboración del análisis en la Empresa de manera que este no se vea afectado por los cambios.

Vender soluciones

La mayoría de las empresas presentan un grave problema en el manejo de sus inventarios en la cual la Consultora ayudará asesorándolos en ratios financieros y organizando, y controlando su inventario.

Reducir costos o aumentar soluciones

Hacer compras innecesarias dentro de una compañía representa un gasto el cual si no es identificado a tiempo puede causar desequilibrio de liquidez dentro de las empresas por lo cual la consultora se encargará de detectar estos gastos.

1.10. Análisis de la industria y las cinco fuerzas de Porter

Poder de negociación de los Compradores o Clientes

El análisis de esta fuerza debe realizarse en dos dimensiones tanto en la sensibilidad del precio como en el poder de negociación. La concentración de los clientes tanto en los objetivos como en el nicho para abarcar en su mayoría; la diferenciación del producto siempre será destacará por tener un plus que le de relevancia al servicio; la percepción de la marca, que expectativas el cliente tiene sobre el servicio a recibir como la calidad, profesionalismo, eficacia con el objetivo de satisfacer todas su necesidades en soluciones empresariales.

Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

Se basa en las condiciones del mercado, del resto de proveedores que se encuentran en el mercado y de la importancia y relevancia del producto que brindan al cliente. Mientras más diferenciado es el producto ofrecido por estos mayor es el poder con el que cuentan, es por esto que en cuestiones contaremos con una amplia gama de proveedores para tener muchas más posibilidades de cotizar y comparar tanto en precio como en calidad dependiendo de a los requerimientos pueden ser informáticos por los sistemas contables que se manejan, los de publicidad para promover la marca.

Amenaza de nuevos entrante

El ingreso de estos competidores a nuestro sector depende del tipo y nivel de barreras de entrada, ya que si la empresa está bien posesionada en el mercado no habrá problema ya que si los nuevos quisieran entrar tendrían que competir con los servicios que la consultora y tendrían que abaratar mucho los costos brindando ellos una baja calidad en servicio que a diferencia del servicio que se quiere brindar es altamente profesional y con garantía.

Amenaza de productos sustitutos

Son productos que realizan las mismas funciones que el producto en estudio, si estos productos cubren las mismas necesidades a un precio menor y con un rendimiento y calidad superior suponen una seria amenaza para la empresa , pero en definitiva el producto es nuevo y para eliminar esta amenaza se convertirá en oportunidad y fortaleza ya que la empresa implementará productos en las cuales llenen ese espacio para brindar el mismo servicio y acaparar los clientes que por cuestiones económicas no puedan acceder a los productos que normalmente se brinda.

Rivalidad entre los competidores

Básicamente es la fuerza con la que los competidores buscan fortalecerse en el sector y así mantenerse competitivos con relación a los rivales, la fuerza con que se emprenden estas acciones se da por factores como la concentración de

empresas del sector, el nivel de barreras de salida, que tan diferenciados son los productos, que tan liberalizado esta el mercado en ese momento para poder medir la acción de cada competidor. Por ejemplo para al medir a una empresa de la competencia debe estar donde esa empresa está para monitorear de cerca sus innovaciones y así adelantarnos a nuevos cambios, pero en el caso de la empresa la competencia que tenemos directa no hay, indirecta podrían ser los asesores independientes que realizan asesoramiento general de las empresas de todo aspecto.

CAPITULO II

2. ANALISIS DEL MERCADO Y COMERCIALIZACION

Se obtuvo información de la Super de Compañías el grupo de las pymes está compuesta hasta el 2011 por 14673 conformadas de las cuales para elegir el nicho que vamos a enfocar tiene que cumplir dos ítems.

- a) Empresas cuyas ventas anuales estén entre 1y 5 millones de dólares.
- b) Empresas cuyos activos totales están entre 30000 y 50000.

De lo cual quedo un total de 2500 pymes que cumplen estas variables lo cual se dividen un 58% en manufactureras dando un total de 14500 las cuales encontramos en Guayaquil 696 queriendo captar un 10% de este mercado para nuestro primer año.

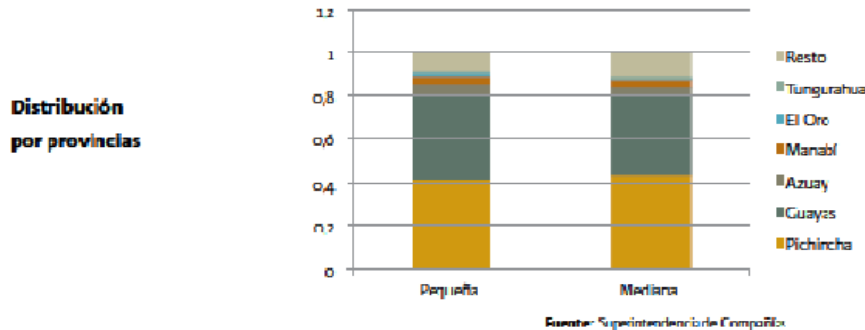
2.1 Características del mercado

El mercado es versátil, actualmente el espíritu de emprender en el Ecuador está creciendo por lo cual la asesoría a nivel financiero es necesario ya que se ha visto estadísticas que por un problema en el manejo de los ratios financieros o mal manejo de inventario empresas con buena idea de negocio han cerrado.

2.2 Estructura de mercado

El mercado está distribuido de la siguiente manera a nivel nacional, reflejando una concentración de actividades en el país en las dos provincias de mayor población, ya que solo Pichincha y Guayas concentran el 80% de estos emprendimientos.

A mayor facilidad de emprendimientos mayor concentración.

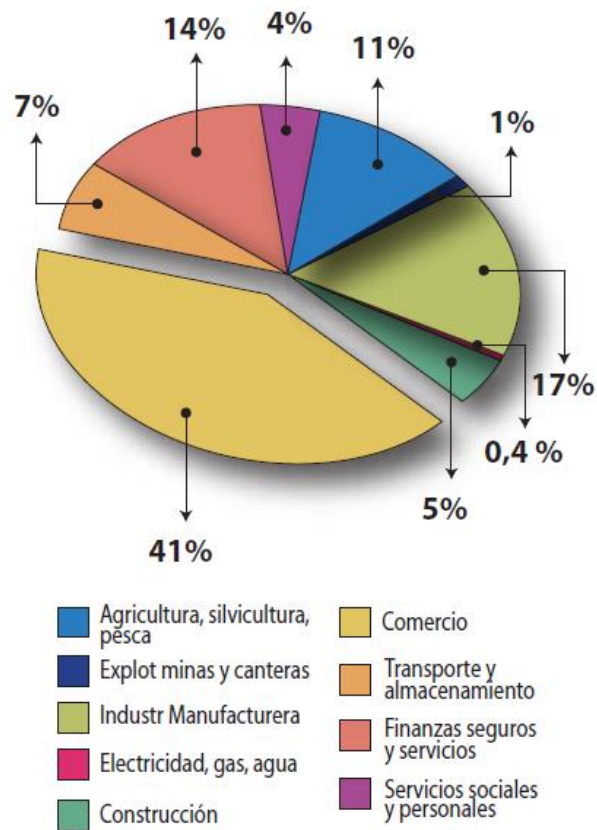


Tanto Pichincha como Guayas concentran el mayor número de empresas quedando como Pichincha con mayor número de empresas, seguida muy de cerca por el Guayas.

2.3 Mercado de objetivo

Nuestro mercado objetivo es específicamente a las PYMES.

Según el SRI “Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo”.



Fuente Revista Ekos Negocio (2011)

Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.

- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

2.4 Análisis de la demanda: encuestas y estadísticas

Mediante las entrevistas realizadas en diferentes empresas y conversaciones mantenidas con dueños de una de estas empresas consideradas PYMES hemos sacado como conclusión que el problema más latente es su inventario específicamente la mayoría de los entrevistados que soy dueños de las empresas supieron informarnos que la mayoría de sus conocimientos son empíricos, ellos han tenido la idea saben cómo ponerla en marcha lo que les falta es como mantener esas idea en el tiempo ya que cada vez crece y el recurso humano aumenta y no tiene los controles necesarios para minimizar los riesgos de robo en materia prima o productos terminado.

Mediante el análisis también nos dimos cuenta que no todas las empresas PYMES pueden tener la liquidez de contratar un servicio como el de nosotros por lo cual segmentamos el mercado y consideramos dos variables para fijar el nicho correspondiente lo cual fue detallado anteriormente.

2.5 Análisis de la oferta: empresas y sus competidores

En la actualidad no existe influencia con competidores directos ya que una consultoría financiera con especialización en inventario no se encuentra en la actualidad actualmente lo que se encuentran son firmas auditoras y sus costos son muy elevados para estas pequeñas empresas.

2.6 Plan de marketing.

La empresa manejar un plan de marketing muy fuerte ya que se trata de una empresa de servicios la publicidad sería nuestra mayor ayuda y las capacitaciones en las diferentes instituciones reguladoras o en las Cámaras de Comercio y de la Pequeña Industria ya que con esta creciente de empresas emprendedoras estas instituciones le dan una gran ayuda en cuanto a capacitaciones y ayudarlas a que el negocio se mantenga y así encontrar una ventaja competitiva para su debido crecimiento.

2.7 Estrategias de marketing: precio, producto, plaza y promoción

Se realizó una reunión como grupo focal entre firmas importantes de Consultores Externos y Expertos en las Áreas Contable y de Inventario tales como:

- ✓ Consulting & Taxing Ing. Daniel Fernandez
- ✓ Herrera & Asociados Ing. Jessica Cedeño
- ✓ Romero & Asociados Jonathan Chica
- ✓ Price Waterhouse Ing. Laura Velasco
- ✓ Manuel Herrería Contador Grupo Compañía Tropical de Bebidas
- ✓ Jhorsy Avilés Jefe de Bodegas Compañía Tropical de Bebidas

En la cual se trato de tema precios, actualidad latente, debilidades y fortalezas del producto, entre otras cosas, quedando así comprobado la gran relevancia que tiene el manejo de inventario en las empresas, que es un mal muy común.

Precio

Según los expertos, el mercado de auditorías y consultoras un primer informe de situación actual de inventarios y razones se encuentra alrededor de los \$1700 hasta \$2300 siendo precios muy elevados que las empresas pymes no pueden solventar por lo que se realizo un consenso de que el producto que se brindara estaría muy asequible y justificado en \$950 como primer informe y determinación de posibles soluciones y recomendaciones, para luego realizarse un monitoreo cada 3 meses con un costo de \$550.

Producto

El servicio que se brindará es el de determinar sus pérdidas en cuanto a su inventario así dándole a conocer el ahorro que tendría y aumentar sus ventas, dándoles el asesoramiento de manejo de sus máximos o mínimos y cómo manejar sus razones financieras. Dando prioridad a los estándares y políticas que la Consultora brindará para trabajar de la mano con la empresa los servicios a ofrecer son:

- La primera vez se realizará un paneo de todo el inventario, es decir la toma física de inventario donde los asesores se encargarán de cuantificar cada ítem de la empresa.
- Se realizará la recolección y posterior inspección de los documentos financieros y de registro que mantiene el cliente para comprobar que la toma de inventario realizada sea la que se encuentra en libros contables.
- Netamente se tomarán en cuenta productos expirados, caducos que constan en inventario pero no se han dado de baja.

Plaza

Enfocado momentáneamente a la PYMES manufactureras de la ciudad de Guayaquil hasta expandirse tanto en instalaciones como en personal.

Promoción

Los canales de promoción y difusión de nuestro servicio va hacer mediante volantes, visitas a las empresas y dando charlas de capacitación en la Cámara de Comercio, dé la Pequeña Industria y de Instituciones Regulatorias como SRI y Súper de Compañías.

CAPITULO III

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

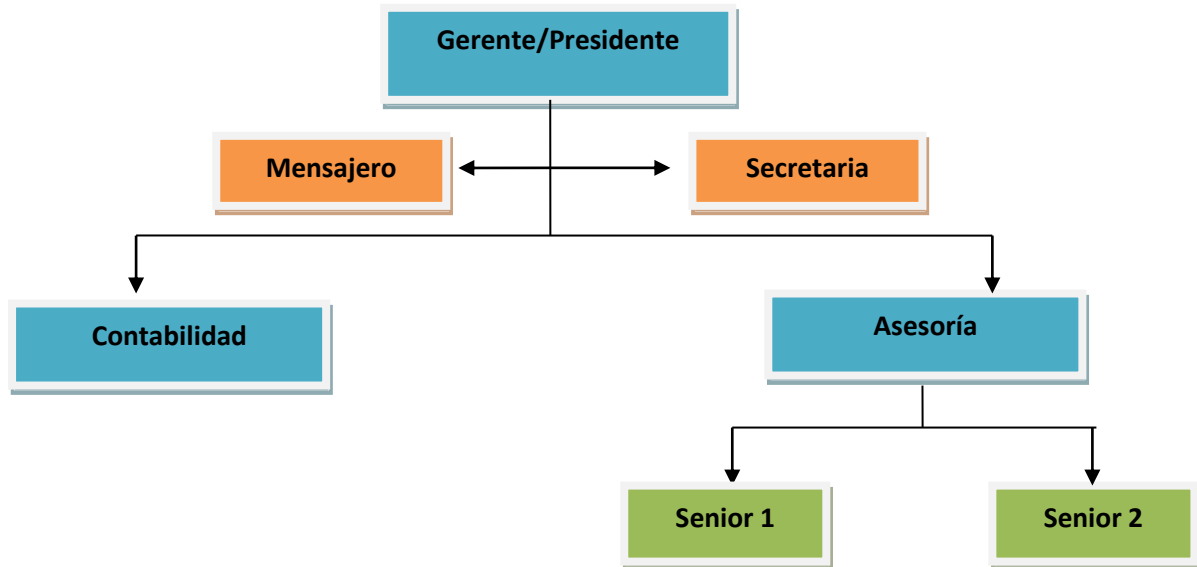
La empresa está estructurada por un gerente general y dividida en dos áreas que sería la administrativa y operativa, las cuales irán creciendo conforme la expansión que tendríamos dentro del mercado pero las bases serían las mismas

3.1. Constitución del negocio

La empresa será constituida en la ciudad de Guayaquil como sociedad anónima se encontrará legalmente conformada por dos socios, quienes aportaron su propio capital para llevar a cabo un proyecto.

El proyecto se encuadra dentro de una actividad micro-empresarial, donde todos sus integrantes se preparan en cada una de sus funciones; sin embargo, para definir una estructura organizativa mínima se ha establecido los siguientes niveles de autoridad.

3.2. Organigrama



3.3. Funciones

Gerente.-

- ✓ Mantener el prestigio de la empresa buscando siempre métodos, actualizaciones y profesionales aptos para brindar un servicio de calidad, siendo la garantía del producto.
- ✓ Gestionar todas las acciones para el buen funcionamiento de la empresa.
- ✓ Delegar y direccionar funciones a los encargados de cada área
- ✓ Supervisar a la secretaria.

Departamento Contable.-

La empresa tiene al Contador como funcionario único en este departamento sus funciones son:

- ✓ Se encargará de mantener la empresa al día en sus obligaciones tributarias, contables y legales según las Normativas del País.
- ✓ Dar asesoría e informes a la Gerencia y Presidencia sobre el estado actual de la Empresa.

Departamento de Asesoría.-

Se tendrá un único supervisor para esta área sus funciones:

- ✓ Se encargará de coordinar y pautar con antelación la cartera de clientes a atender con los 2 Senior en el orden de requerimiento
- ✓ Monitorear a los Senior de que cumplan con las funciones correspondientes a sus cargos.
- ✓ Dar informes diarios de las ventas y los posibles clientes que se pudo contactar en el transcurso del día con los superiores.

Senior (2).-

- ✓ Acatar las órdenes del jefe operativo.
- ✓ Visitar y Asesorar directamente a los clientes, encargándose de sus requerimientos en forma oportuna y eficiente.

- ✓ Dar buena imagen y presencia ya que ellos serán la prueba y muestra de la calidad del servicio que se brinde.

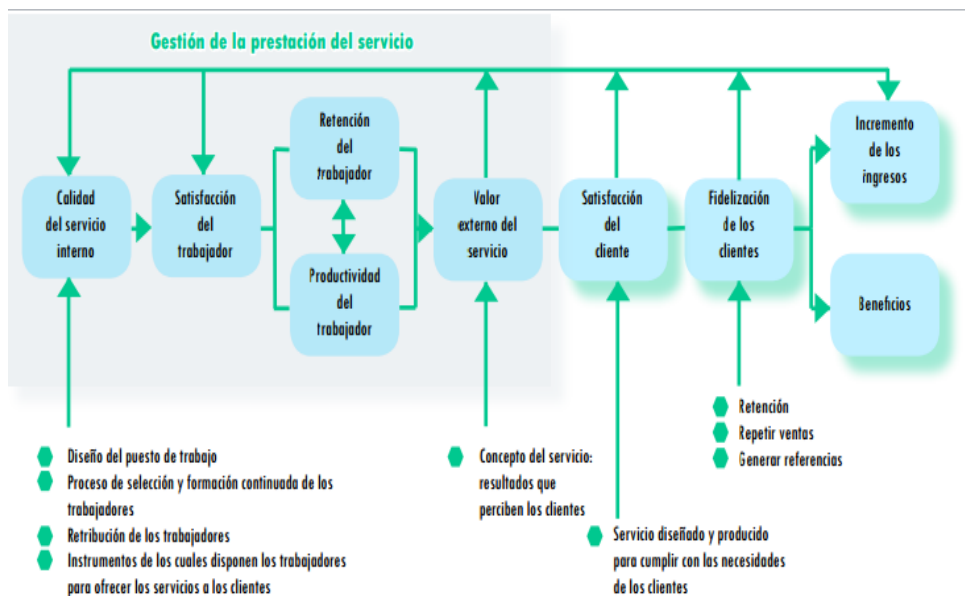
Secretaria.-

- ✓ Manejar la agenda de los Directivos.
- ✓ Atender llamadas y clientes que arriben a la oficina.

Mensajero.-

- ✓ Realizar encomiendas que los Directivos le deleguen.
- ✓ Limpieza del lugar.

3.4. Cadena de valores y operaciones



3.5. Responsabilidad social y cuidado del medio ambiente

Como empresa de servicio, una responsabilidad social seria realizar una reserva o porcentaje destinado a ayudar a una a las personas que no pudieron concluir sus estudios de colegio y universitarios reclutándolos y enseñándoles desde lo básico hasta lo actual, para así erradicar el analfabetismo

CAPITULO I V

4. INGENIERIA DEL PROYECTO

En este punto se realiza la evaluación de que si es o no es rentable el proyecto.

4.1 Determinación de recursos

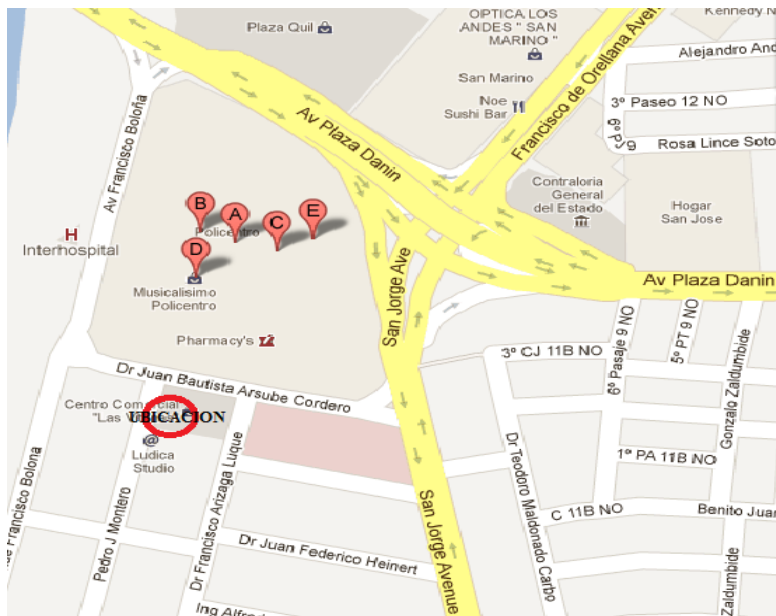
El recurso esta determinado de la siguiente manera:

Capital propio

Préstamo Bancario

Ver anexo 1

4.2 Localización geográfica- dibujo





4.3 Inversión inicial

Equipos y Muebles de oficina	Unidades	Valor	Valor Total
Escritorios	5	150,00	750,00
Archivadores	1	150,00	150,00
sillas de escritorio	4	70,00	280,00
sillas ejecutivas	1	100,00	100,00
sala de espera	1	400,00	400,00
mesa de juntas	1	250,00	250,00
sillas para sala de juntas	8	35,00	280,00
aire acondicionado	2	800,00	1.600,00
Totales		1.955,00	3.810,00
Equipos de Computación	Unidades	Valor	Valor Total
computadoras	5	450,00	2.250,00
impresora	1	600,00	600,00
impresora/copiadora	1	1.200,00	1.200,00
Totales		2.250,00	4.050,00
Activos Diferidos			Valor Total
Gastos de constitución:			
Registro de Inscripción de Constitución			120,00
Registros de Nombramiento			60,00
Permisos de Funcionamiento			180,00
Otros			101,57
capital de trabajo			15.000,00
Total Gastos de constitucion			15.461,57
Inversión Inicial			23.321,57
Aporte accionistas			13.321,57

En la inversión hemos considerado el capital de trabajo ya que es una de los rubros mas fuertes por manejar personal netamente especializado en sus funciones, el cual es financiado tanto por accionistas y préstamo bancario ver anexo 1

4.4 Estado financiero anual



BALANCE DE SITUACION INICIAL

Activos

Activos Corrientes

Caja y bancos	15,461.57
Total Activos Corrientes	15,461.57

Propiedades y Equipo

Muebles	3,810.00
Equipos de computación	4,050.00
Total Propiedades y Equipo	7,860.00

Total Activos	23,321.57
----------------------	------------------

Pasivos

Prestamo	10,000.00
Total pasivos no corrientes	10,000.00

Patrimonio

Capital social	13,321.57
Total Patrimonio	13,321.57

Total Pasivo y Patrimonio	23,321.57
----------------------------------	------------------

Estado de Pérdidas Y Ganancias Año 1

CONSULTING ENTERPRISE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO 31 DE DICIEMBRE 201X

Ingresos

Ventas	\$ 82.300,00
Total Ingresos	\$ 82.300,00

Gastos Sueldos

Sueldos	\$ 56.453,84
Total Gastos administrativos	\$ 56.453,84

Gastos operativos

Servicios basicos	\$ 1.860,00
Transporte	\$ 1.200,00
Suministros y Materiales	\$ 1.800,00
Publicidad	\$ 3.000,00
Alquiler de Oficinas	\$ 6.000,00
Depreciación	\$ 502,50
Impuestos & Contribuciones	\$ 461,57
Total Gastos operativos	\$ 14.824,07

Gastos Financieros

pago de intereses	\$ 888,14
Total Gastos	\$ 72.166,04

Utilidad antes de impuestos	\$ 10.133,96
15% Participación trabajadores	\$ 1.520,09
Util. Antes del imp. a la renta	\$ 8.613,86
23% Impuesto a la renta	\$ 1.981,19
Utilidad neta	\$ 6.632,68



FLUJO PROYECTADO DE EFECTIVO PARA EL PRIMER AÑO

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
Ingresos												
aporte propio												
prestamo												
ingresos por ventas	-	-	1.900,00	5.700,00	6.800,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.950,00	9.950,00	10.500,00	10.500,00
Total Ingresos	-	-	1.900,00	5.700,00	6.800,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.950,00	9.950,00	10.500,00	10.500,00
Egresos												
compra de activos iniciales												
gastos de constitucion												
Sueldos	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49	4.704,49
Servicios basicos	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00	155,00
Transporte	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Suministros y Materiales	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Publicidad	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Alquiler de Oficinas	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Pago de capital	373,42	376,92	380,46	384,04	387,64	391,28	394,96	398,67	402,41	406,19	410,01	413,86
Pago de intereses	93,92	90,41	86,87	83,30	79,69	76,05	72,37	68,67	64,92	61,14	57,33	53,48
Total Egresos	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82	6.326,82
Flujo neto	- 6.326,82	- 6.326,82	- 4.426,82	- 626,82	473,18	2.673,18	2.673,18	2.673,18	3.623,18	3.623,18	4.173,18	4.173,18
Saldo Inicial Efectivo	15.000,00	8.673,18	2.346,36	- 2.080,46	- 2.707,28	- 2.234,10	439,08	3.112,27	5.785,45	9.408,63	13.031,81	17.204,99
Flujo de efectivo disponible	15.000,00	8.673,18	2.346,36	- 2.707,28	- 2.234,10	439,08	3.112,27	5.785,45	9.408,63	13.031,81	17.204,99	21.376,17

Balance General Año 1

Balance General	
Consulting Enterprise	
Año 1	
Activos	
Activos Corrientes	
Caja y bancos	24,378.17
Total Activos Corrientes	<u>24,378.17</u>
Propiedades y Equipo	
Muebles	3,810.00
Equipos de computación	4,050.00
Depreciación Acumulada	- 502.50
Total Propiedades y Equipo	<u>7,357.50</u>
Total Activos	<u>31,735.67</u>
Pasivos	
participacion de los trabajadores	1,970.09
impuesto a la renta	2,567.69
Total pasivos corrientes	<u>4,537.78</u>
Pasivos No Corrientes	
Obligaciones bancarias	5,280.14
Total pasivos no corrientes	<u>5,280.14</u>
Patrimonio	
Capital social	13,321.57
Utilidades	8,596.18
Total Patrimonio	<u>21,917.75</u>
Total Pasivo y Patrimonio	<u>31,735.67</u>

4.5 Estados Financieros Proyectados a 5 años

CONSULTING ENTERPRISE
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS

<u>Ingresos</u>	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 82.300,00	\$ 86.415,00	\$ 90.735,75	\$ 95.272,54	\$ 100.036,16
Total Ingresos	\$ 82.300,00	\$ 86.415,00	\$ 90.735,75	\$ 95.272,54	\$ 100.036,16
Gastos Sueldos					
Sueldos	\$ 56.453,84	\$ 59.276,53	\$ 62.240,35	\$ 65.352,37	\$ 68.619,99
Total Gastos administrativos	\$ 56.453,84	\$ 59.276,53	\$ 62.240,35	\$ 65.352,37	\$ 68.619,99
Gastos operativos					
Servicios basicos	\$ 1.860,00	\$ 1.953,00	\$ 2.050,65	\$ 2.153,18	\$ 2.260,84
Transporte	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Suministros y Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Publicidad	\$ 3.000,00	\$ 3.150,00	\$ 3.307,50	\$ 3.472,88	\$ 3.646,52
Alquiler de Oficinas	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
Depreciación	\$ 502,50	\$ 502,50	\$ 502,50	\$ 502,50	\$ 502,50
constitucion	\$ 461,57	\$ 484,65	\$ 508,88	\$ 534,32	\$ 561,04
Total Gastos operativos	\$ 14.824,07	\$ 15.540,15	\$ 16.292,03	\$ 17.081,51	\$ 17.910,46
Gastos Financieros					
pago de intereses	\$ 888,14	\$ 327,85	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos	\$ 72.166,04	\$ 75.144,53	\$ 78.532,39	\$ 82.433,88	\$ 86.530,45
Utilidad antes de impuestos	\$ 10.133,96	\$ 11.270,47	\$ 12.203,36	\$ 12.838,66	\$ 13.505,72
15% Participación trabajadores	\$ 1.609,45	\$ 1.690,57	\$ 1.830,50	\$ 1.925,80	\$ 2.025,86
Util. Antes del imp. a la renta	\$ 8.524,51	\$ 9.579,90	\$ 10.372,86	\$ 10.912,86	\$ 11.479,86
23% Impuesto a la renta	\$ 2.097,65	\$ 2.203,38	\$ 2.385,76	\$ 2.509,96	\$ 2.640,37
Utilidad neta	\$ 6.426,86	\$ 7.376,52	\$ 7.987,10	\$ 8.402,90	\$ 8.839,49
(+) Depreciación	\$ 502,50	\$ 502,50	\$ 502,50	\$ 502,50	\$ 502,50
Flujo de Caja Neto	- 23.321,57	\$ 6.929,36	\$ 7.879,02	\$ 8.489,60	\$ 8.905,40

4.6 Razones financieras: circulante, deuda, actividad y rentabilidad de un año

RATIOS FINANCIEROS			ANÁLISIS	1
RAZON	FORMULA			
Liquidez = mide la capacidad para cubrir con las obligaciones a C/P				
Razón de circulante	$\frac{\text{Activos Circulante}}{\text{Pasivos Circulante}}$	=	Por cada dólar de Pasivo Circulante, existe \$5.4 de Activo Circulante para respaldarlo, sin embargo, lo que refleja que la Compañía se encuentra en el rango óptimo para cubrir los pasivos	5.4
Rotación de activos = mide la eficiencia en el uso de los activos por parte de la empresa				
Rotación de Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	=	El número promedio de veces que hay que renovar el Activo Fijo es de 11.19 veces para obtener el nivel de ventas reflejado, lo cual nos demuestra que está siendo productiva en el manejo de sus activos fijos	11.19
Rotación del total de activos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activos}}$	=	Por cada dólar que se invierte en el total de Activos, se produjo \$ 2.59 en ventas, lo cual nos indica que la Compañía está utilizando sus activos correctamente para la generación de sus ventas	2.59
Apalancamiento = mide riesgo y solvencia, capacidad para cubrir deuda a L.P				
Razón deuda	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Total Activos}}$	=	Cada dólar del T.A. se financia con \$ 0.17 de deuda total, lo cual significa que no se encuentra tan apalancada, por tanto como la razón es < 1 se podría decir que ésta es mucho más solvente	0.17
Renatabilidad = dan a conocer el % de rendimiento obtenido de acuerdo a la inversión realizada				
Margen de Util. Neta	$\frac{\text{Util. Neta Extra. Ventas}}{\text{Ventas}}$	=	Del total de las Ventas efectuadas por la Compañía, la empresa generó 10% de Excedente	10%
Rendimiento sobre los activos ROA	$\frac{\text{Util. Neta}}{\text{Total de activos}}$	=	El Superávit Neto representa el 27% del Total de Activos invertidos	27%
Rendimiento sobre capital de accionistas comun. ROE	$\frac{\text{Util. Disp. Acc. Com. Cap. De acc. Comun.}}{\text{Cap. De acc. Comun.}}$	=	Por cada dólar que se invirtió en Capital, se produjo un excedente por participación de \$ 0.39	0.39

4.7 Flujo de efectivo TIR VAN

Flujo de Caja Neto	-	23.321,57	\$	6.929,36	\$	7.879,02	\$	8.489,60	\$	8.905,40	\$	9.341,99
Tasa de descuento		14%										
VAFE		\$26.270,81										
INVERSION INICIAL	-	23.321,57										
VAN		2.949,24										
TIR		21,63%										

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Mediante el análisis del Grupo Focal se pudo llegar a la conclusión que la consultoría puede ir creciendo mensualmente con dos nuevos clientes tanto locales como de otras provincias.
- Capacitar de manera continua al personal.
- Ir analizando la posibilidad de dar capacitaciones en todos los ámbitos administrativos de las empresas.

Recomendaciones

- Realizar una publicidad agresiva para que de esta forma ir posicionando en el mercado. Para la publicidad seria recomendado que tengan una página web.
- Para expandir su captación de clientes debería de contratar más asesores.
- Hacer programas de capacitaciones trimestrales o anuales para que esto ayude al crecimiento de la compañía.

ANEXOS, FOTOS

Anexo 1

Cuadro de Financiamiento		Aportacion	23,321.57		
		Financiamiento	10,000.00		
Préstamos de Terceros					
Institución / Persona		Monto	Tasa	Plazo	Año/mes
CFN		10,000.00	11%	2	Años
Aporte Propio		13321.57			
Nombre/ Accionistas	Tipo Aporte	Monto	Proporción		
A	Efectivo	6,660.79	50%		
B	Efectivo	6,660.79	50%		
Totales		13,321.57			
TOTAL FINANCIAMIENTO		23,321.57			



Anexo 2

Prestamo	\$ 10,000.00			
Tasa	11%			
Tiempo	24	meses		
periodo	interes	capital	dividendos	saldo
0				\$ 10,000.00
1	\$ 93.92	\$ 373.42	\$ 467.33	\$ 9,626.58
2	\$ 90.41	\$ 376.92	\$ 467.33	\$ 9,249.66
3	\$ 86.87	\$ 380.46	\$ 467.33	\$ 8,869.20
4	\$ 83.30	\$ 384.04	\$ 467.33	\$ 8,485.16
5	\$ 79.69	\$ 387.64	\$ 467.33	\$ 8,097.52
6	\$ 76.05	\$ 391.28	\$ 467.33	\$ 7,706.23
7	\$ 72.37	\$ 394.96	\$ 467.33	\$ 7,311.28
8	\$ 68.67	\$ 398.67	\$ 467.33	\$ 6,912.61
9	\$ 64.92	\$ 402.41	\$ 467.33	\$ 6,510.20
10	\$ 61.14	\$ 406.19	\$ 467.33	\$ 6,104.00
11	\$ 57.33	\$ 410.01	\$ 467.33	\$ 5,694.00
12	\$ 53.48	\$ 413.86	\$ 467.33	\$ 5,280.14
13	\$ 49.59	\$ 417.74	\$ 467.33	\$ 4,862.40
14	\$ 45.67	\$ 421.67	\$ 467.33	\$ 4,440.73
15	\$ 41.71	\$ 425.63	\$ 467.33	\$ 4,015.10
16	\$ 37.71	\$ 429.62	\$ 467.33	\$ 3,585.48
17	\$ 33.67	\$ 433.66	\$ 467.33	\$ 3,151.82
18	\$ 29.60	\$ 437.73	\$ 467.33	\$ 2,714.09
19	\$ 25.49	\$ 441.84	\$ 467.33	\$ 2,272.25
20	\$ 21.34	\$ 445.99	\$ 467.33	\$ 1,826.25
21	\$ 17.15	\$ 450.18	\$ 467.33	\$ 1,376.07
22	\$ 12.92	\$ 454.41	\$ 467.33	\$ 921.66
23	\$ 8.66	\$ 458.68	\$ 467.33	\$ 462.98
24	\$ 4.35	\$ 462.98	\$ 467.33	\$ 0.00

Anexo 3 de ventas para el primer año

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	0	0	2	6	6	6	6	6	7	7	7	7
PVD	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$ 950.00	0.00	0.00	1900.00	5700.00	5700.00	5700.00	5700.00	5700.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00
PVD	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$ 550.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1100.00	3300.00	3300.00	3300.00	3300.00	3300.00	3850.00	3850.00
Condiciones de Venta	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Contado	0.00	0.00	1900.00	5700.00	6800.00	9000.00	9000.00	9000.00	9950.00	9950.00	10500.00	10500.00
100%	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado	Contado



Anexo 4 de ventas para el segundo año

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
PVD	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$ 900.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00	6650.00
Total Venta												
PVD	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$ 500.00	3500.00	3500.00	3850.00	3850.00	3850.00	3850.00	3850.00	3850.00	3850.00	3850.00	3850.00	3850.00
Total Venta												
Condiciones de Venta	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Contado	101500.00	101500.00	105000.00	105000.00	105000.00	105000.00	105000.00	105000.00	105000.00	105000.00	105000.00	105000.00
100%	Contado											



Anexo 5 cuadro de depreciación

Equipos y Muebles de oficina	Unidades	Valor	Valor Total	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
Escritorios	5	150,00	750,00	6,25	75,00
Archivadores	1	150,00	150,00	1,25	15,00
sillas de escritorio	4	70,00	280,00	2,33	28,00
sillas ejecutivas	1	100,00	100,00	0,83	10,00
sala de espera	1	400,00	400,00	3,33	40,00
mesa de juntas	1	250,00	250,00	2,08	25,00
sillas para sala de juntas	8	35,00	280,00	2,33	28,00
aire acondicionado	2	800,00	1.600,00	13,33	160,00
Totales		1.955,00	3.810,00	31,75	381,00

Equipos de Computación	Unidades	Valor	Valor Total	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
computadoras	5	450,00	2.250,00	5,63	67,50
impresora	1	600,00	600,00	1,50	18,00
impresora/copiadora	1	1.200,00	1.200,00	3,00	36,00
Totales		2.250,00	4.050,00	10,13	121,50

Fotos

- Oficinas









BIBLIOGRAFÍA

Ancin, J. M.-V. (2000). *El plan de marketing*.

EKOS, R. D. (2011). PYMES DEL ECUADOR. *EKOS* .

IDE, R. E. (2006). ANALISIS Y RAKING DE PYMEs. *REVISTA ECONOMICA DE IDE* .