



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Área Jurídica Social y Administrativa

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LOJA”

AUTOR:

Jorge Israel Tandazo Vera

DIRECTOR DE TESIS:

Ing.Com. Ney Alfredo Gallardo

LOJA – ECUADOR

2013

Tesis previa a la obtención del Grado De Inaeniero Comercial.

CERTIFICACIÓN

Ing. Ney Alfredo Gallardo

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA Y
DIRECTOR DE TESIS**

CERTIFICO:

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el postulante Jorge Israel Tandazo Vera, para optar por el título de INGENIERO COMERCIAL, cuyo tema es: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LOJA”**

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Loja, a los veinte y dos días del mes de Octubre del 2012.



Ing. NEY ALFREDO GALLARDO

AUTORÍA

Yo, Jorge Israel Tandazo Vera; declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autor: Jorge Israel Tandazo Vera

Firma: -----

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and strokes, positioned above a dashed horizontal line.

Cédula: 110408549-1

Fecha: 14 de Mayo de 2013

AGRADECIMIENTO

Entre uno de los esfuerzos más importantes de mi vida, ha constituido la formación profesional, por ello expreso mi testimonio de gratitud, a la Universidad Nacional de Loja por haberme permitido superarme, a los Directivos del Área Jurídica Social y Administrativa, al personal docente de la Carrera de Administración de Empresas y de manera especial al Ing. Ney Alfredo Gallardo en su calidad de DIRECTOR del presente trabajo de investigación, por haberme brindado sus valiosos conocimientos y permitirme compartir sus invaluables experiencias.

El autor

DEDICATORIA

La tesis la dedico con todo amor y cariño.

A DIOS que me dio la oportunidad de vivir y regalarme una familia maravillosa.

Con mucho cariño principalmente a mis padres que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento. Gracias por todo Papá y Mamá por darme una carrera para mi futuro y por creer en mí, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazón el que estén conmigo a mi lado.

A mis hermanos Darwin y Katty gracias por estar conmigo y apoyarme siempre, los quiero mucho, sin ustedes a mi lado no hubiera logrado este objetivo.

a. TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN
EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LOJA”**

b. RESUMEN

La presente investigación fue realizada en la ciudad de Loja, con el objetivo de dar una propuesta respecto a la implementación de una empresa de Consultoría de Gestión Empresarial, sustentada en los estudios: de mercado, técnico, organizacional y financiero. Logrando de esta manera dar una alternativa de solución a un problema y además aportar para el fortalecimiento socio-económico en la ciudad.

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizaron algunos materiales, entre los que se hallan, suministros de oficina, equipos de oficina y se aplicaron métodos, técnicas e instrumentos como:

El Método Deductivo, que permitió realizar una descripción amplia de la propuesta para la creación de una empresa de Consultoría de Gestión Empresarial en la Ciudad de Loja. El Método Inductivo se utilizó para determinar las demandas potencial y efectiva; también se pudo formular conclusiones y recomendaciones como resultado del trabajo investigativo.

Los resultados obtenidos en la presente investigación son:

En el estudio de mercado se establece la demanda y la oferta del servicio, obteniendo una demanda insatisfecha de 2921 empresas que requerirán el servicio, las mismas que se le emplea para el primer año de vida útil del proyecto; posteriormente se establece el plan de comercialización, determinación del precio, publicidad del servicio.

El estudio técnico se detalla el tamaño y la localización de la planta, en el cual se indica que la empresa de consultoría estará ubicada en las calles, 24 de mayo entre mercadillo y Lourdes. En la ingeniería del proyecto se establece la distribución de la planta, así como también la descripción del proceso del servicio.

En lo referente al estudio organizacional, de acuerdo a la ley de compañías la consultoría se establece como una compañía de Responsabilidad Limitada,

aquí también se detalla todo lo referente a la base filosófica de la misma, estructura interna, y desarrollo del manual de funciones; en el cual se especifican las actividades de los empleados en cada uno de los puestos de trabajo.

En el estudio financiero se señala la inversión necesaria para poder implementar el proyecto la misma que es de 30088,80 de los cuales el 17088,80 es aportado por los socios y el restante 13000,00 se obtendrá mediante un crédito bancario que es del Banco de Loja.

En la evaluación financiera del proyecto presenta los siguientes indicadores: valor actual neto de 78499,09, tasa interna de retorno es de 82,60, relación beneficio costo es de 1,39; es decir que por cada dólar invertido se obtendrá 0,39 centavos de utilidad, el periodo de recuperación de capital es de 1 años 6 meses 25 días, el análisis de sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos de 21,63 y una disminución de los ingresos del 15,84.

Una vez concluido con la fase de elaboración y evaluación del proyecto concluimos que el proyecto puede ser ejecutado ya que los resultados previamente obtenidos así lo meritan, y es así que recomendamos tener en consideración poner en marcha el mismo. La bibliografía se recopiló de distintas fuentes de información como libros e internet, finalmente se hace constar anexos que son el soporte para el entendimiento de la investigación.

SUMMARY

The present investigation was carried out in the city of Loja, with the objective of giving a proposal regarding the implementation of a company of Consultancy of Managerial Administration, sustained in the studies: of market, technician, organizational and financial. Achieving this way to give a solution alternative to a problem and also to contribute for the socio-economic invigoration in the city.

For the development of the present investigation some materials were used, among those that are, office supplies, office equipment and methods were applied, technical and instruments like:

The Deductive Method that allowed to carry out a wide description of the proposal for the creation of a company of Consultancy of Managerial Administration in the City of Loja. The Inductive Method was used to determine the demands potential and effective; you could also formulate summations and recommendations as a result of the investigative work.

The results obtained in the present investigation are:

In the market study he/she settles down the demand and the offer of the service, obtaining an unsatisfied demand of 2921 companies that you/they will require the service, the same ones that he/she is used for the first year of useful life of the project; later on he/she settles down the commercialization plan, determination of the price, publicity of the service.

The technical study is detailed the size and the localization of the plant, in which is indicated that the consultancy company will be located in the streets, May 24 between mercadillo and Lourdes. In the engineering of the project the distribution of the plant settles down, as well as the description of the process of the service.

Regarding the organizational study, according to the law of companies the consultancy settles down like a company of Limited Responsibility, here also all he is detailed with respect to the philosophical base of the same one, it

structures it interns, and I develop of the manual of functions; in which the activities of the employees are specified in each one of the workstations.

In the financial study the necessary investment is pointed out to be able to implement the project the same one that is of 30088,80 of those which the 17088,80 are contributed by the partners and the remaining one 13000,00 it will be obtained by means of a bank credit that is of the Bank of Loja.

In the financial evaluation of the project it presents the following indicators: net present value of 78499,09, appraises it interns of return it is of 82,60, relationship benefits cost it is of 1,39; that is to say that for each overturned dollar it will be obtained 0,39 cents of utility, the period of capital recovery is of 1 years 6 months 25 days, the analysis of sensibility indicates that the project supports an increment in the costs of 21,63 and a decrease of the revenues of the 15,84.

Once concluded with the elaboration phase and evaluation of the project we conclude that the project can be executed the previously obtained results since this way the meritan, and it is so we recommend to have in consideration to start the same one. The bibliography you gathers of different sources of information like books and internet, finally it is made annexes that are the support for the understanding of the investigation to consist.

c. INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como propósito incentivar el desarrollo empresarial a través de un Proyecto de Inversión, es por ello que el trabajo esta encaminado especialmente a quienes tengan el interés de generar emprendimiento en la ciudad de Loja, poniendo en consideración una propuesta de una Consultoría de Gestión Empresarial con el que se pretende mejorar el funcionamiento de las empresas y así ser mas útiles en la ciudad.

El contenido del presente trabajo está estructurado de acuerdo a las normas generales para la graduación establecidas por la Universidad Nacional de Loja, donde se considera la introducción aquí se realiza una descripción general de cada una de las partes de las que se compone el presente trabajo; revisión de la Literatura en la cual consta el marco referencial del servicio que se pretende ofrecer y la fundamentación teórica del trabajo de investigación, metodología utilizada la cual describe los métodos, técnicas y procedimientos utilizados para la recolección y procesamiento de la información.

Para el desarrollo de la tesis se analizaron cuatro temas fundamentales que se utilizaron durante el desarrollo de la misma:

El estudio de mercado que distingue el diagnóstico de la situación actual y futura del sector, se realizó a través de la aplicación de encuestas dirigidas al segmento de mercado seleccionado (Empresas de la ciudad de Loja), los resultados obtenidos permitieron establecer la demanda y oferta del servicio, posteriormente se procedió a establecer un plan de comercialización en donde se hace énfasis en el producto, plaza promoción y precio : producto, que se va a elaborar, características, precio, como se determinó y que se tomó en cuenta para calcularlo, plaza, donde se ubicará el producto y la promoción y publicidad donde se expondrán los medios que utilizará la empresa para dar a conocer el producto y la organización.

El Estudio Técnico se presenta en base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado en el que se esquematizó el tamaño y localización de la

planta, se determinó la capacidad a instalar y el porcentaje que se utilizará para producir, se efectuó el estudio de la macro localización en base a mapas y planos municipales y la micro localización a través de factores que hay que tener en consideración como: el transporte, recursos, mano de obra, disponibilidad de servicios básicos, etc. Luego consta la descripción de procesos, mediante diagramas y flujogramas de procesos, describiendo tiempos, movimientos, maquinaria y equipo utilizado; adicional a esto se realizó el plano de las instalaciones considerando las especificaciones del lugar.

En el Estudio Organizacional se establece la respectiva organización legal, se define la estructura organizativa empresarial, niveles jerárquicos y manuales de funciones, que servirán de base para un normal desenvolvimiento de las funciones en la nueva unidad productora.

El Estudio Financiero se realiza con la finalidad de conocer la inversión requerida para la implementación de la Empresa ACCELERATE – Consulting and Managed Services LTD, su fuente de financiamiento, los presupuestos de costos e ingresos. Se realiza la evaluación financiera a través de indicadores que permitieron establecer la ejecución y conveniencia económica del proyecto.

Después de realizar los estudios necesarios para la implementación del proyecto se plantea las conclusiones y recomendaciones, las mismas que se pretende sean de gran utilidad para la ejecución el proyecto.

Por último se plantea en la bibliografía la fuente de consulta y apoyo en el desarrollo del proyecto, además se complementó el proyecto con la compilación de los anexos sobre componentes del proyecto de tesis.

d. REVISIÓN LITERATURA

Antecedentes de la Consultoría en el ECUADOR.

El desarrollo de la consultoría en el país ha sido creciente, mientras las condiciones del mercado nacional son altamente cambiantes y la búsqueda de oportunidades de mejoramiento se convierten en presupuestos amplios en las empresas, el sector de servicios de consultoría y capacitación se ve beneficiado.

Actualmente en el país la consultoría como negocio es sostenible y se incrementa, más aun cuando el gobierno central ha canalizado acciones para fomentar la creación de micro y pequeñas empresas. Con la existencia de una Asociación de Consultores ACCE, una ley de control y respaldo empresarial el crecimiento de la actividad va por buen camino

El negocio de la consultoría depende del tipo, tamaño y objetivos de la empresa o negocio que la requiere, actualmente el mercado nacional se encuentra representado por marcas importantes y mundialmente conocidas, como: Pricewaterhouse, Deloitte & Touche, BDO consultores y Ernest & Young; estas en la gran parte de los casos controlan el 20% de empresas consideradas grandes (más de 100 colaboradores)¹.

Consultoría de Gestión Empresarial

La Consultora de Gestión Empresarial es una institución privada, legalmente constituida, facultada para desarrollar actividades de Consultoría, Capacitación

¹ consultoragestión.com/

y efectuar convenios con instituciones de educación superior, investigación, realizar acciones de perfeccionamiento, orientación, mejoramiento ocupacional, además de asesorías, estudios y evaluación de proyectos en áreas empresariales y de gestión pública

El sector empresarial ecuatoriano

La evolución empresarial en el Ecuador ha sido constante, se estima que el crecimiento en la última década del número de empresas ha sido del 3%, en su gran mayoría esta cifra tiene que ver con el sector de la pequeña y mediana empresa. Antes de analizar el desarrollo y las condiciones empresariales nacionales es menester definir de acuerdo a su tamaño las categorías en las que se divide el sector empresarial.²

Tipo de empresas de acuerdo al tamaño Tipo Cantidad de Empleados

Microempresas hasta 10 colaboradores

Pequeña empresa hasta 50 colaboradores

Mediana empresa de 50 a 99 colaboradores

Grandes empresas más de 100 colaboradores³

Las pequeñas y medianas empresas se concentran en las ciudades de mayor desarrollo; en Quito y Guayaquil se asientan el 77% de los establecimientos; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 15%; y el 8% corresponde al resto de provincias. Según la encuesta de manufactura y minería del INEC, cerca del 82% de las empresas en el Ecuador son catalogadas como PYMES. Las

² CAPEIPE-Estructura Empresarial del Ecuador

³ CAPEIPE-Estructura Empresarial del Ecuador

pequeñas y medianas empresas tienen gran importancia como generadoras de empleo y como motor económico nacional, de ahí la idea de proporcionarles herramientas que mejoren su operatividad. De acuerdo a datos del Banco Mundial, en Ecuador dichas empresas emplean a cerca del 60% de la fuerza laboral, con tendencia a crecer pues las condiciones actuales de desempleo (9.1%⁴) obligan a gran parte de la población a crear actividades informales.⁴

Productividad Empresarial en el Ecuador según tipo de Empres

9% Microempresas.

17% Pequeñas Empresas.

26% Medianas Empresas.

48% Grandes Empresas.

Como evidencia el nivel de competitividad de las empresas tiende a disminuir mientras su tamaño se reduce, los sectores más críticos son las Pymes y microempresas, de acuerdo a lo expuesto en la revista Análisis Económico nro. 18, del Colegio de Economistas de Quito las razones primordiales de la escasa competitividad de este segmento son:

- Escaso nivel tecnológico.
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- Carencia de líneas de crédito sustentables
- Mano de obra no calificada y con alta concentración de gente subempleada.
- Servicios y productos carentes de diferenciación y orientados mayormente a satisfacer el mercado interno.

⁴ www.enec.gov.ec

- Mecanismos de apoyo al sector de difícil acceso o saturados por la demanda actual.

Este entorno se muestra idóneo para la creación de consultoras, es importante mencionar que el mercado actual tiene gran presencia de competidores que pugnan por una porción de mercado lo que obliga a tener en cuenta que si bien la demanda es alta los aspectos estratégicos de creación de un negocio de este tipo deben orientarse a un crecimiento sostenido. El gobierno actual ha tomado varias políticas comprometidas con el impulso de la actividad empresarial a nivel unipersonal y micro empresarial; por el contrario el índice de confianza del sector en su totalidad se ha visto afectado por las medidas tributarias, los cortes de energía, la imposición de reglas de remuneración a través de decretos entre otras cosas son las que han reducido el optimismo en los empresarios⁵.

Entorno Empresarial en la Ciudad de Loja

La Gestión Empresarial

Es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca solo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión.

⁵ consultoragestión.com/

Clasificación de la gestión empresarial según sus diferentes técnicas:

Gestión empresarial es un término que abarca un conjunto de técnicas que se aplican a la administración de una empresa y dependiendo del tamaño de la empresa, dependerá la dificultad de la gestión del empresario o productor. El objetivo fundamental de la gestión del empresario es mejorar la productividad, sostenibilidad y competitividad, asegurando la viabilidad de la empresa en el largo plazo.

A continuación las Técnicas de Gestión Empresarial

Análisis Estratégico.- Diagnosticar el escenario, identificar los escenarios políticos económicos y sociales internacionales y nacionales más probables, analizar los agentes empresariales exógenos a la empresa.

Gestión Organizacional o Proceso Administrativo.- Planificar la anticipación del quehacer futuro de la empresa y la fijación de la estrategia y las metas u objetivos a cumplir por la empresa.

Gestión de la Tecnología de Información.- Aplicar los sistemas de información y comunicación intra y extra empresa a todas las áreas de la empresa, para tomar decisiones adecuadas en conjunto con el uso del internet.

Gestión Financiera.- Obtener dinero y crédito al menos costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieras de la empresa, para lograr máximos rendimientos, llevando un adecuado registro contable.

Gestión de Recursos Humanos.- Buscar utilizar la fuerza de trabajo en la forma más eficiente posible preocupándose del proceso de obtención, mantención y desarrollo del personal.

Gestión de Operación y Logística de abastecimiento y Distribución.- Suministrar los bienes y servicios que irán a satisfacer necesidades de los consumidores, transformando un conjunto de materias primas, mano de obra, energía, insumos, información, etc. En productos finales debidamente distribuidos.

Gestión Ambiental.- Contribuir a crear conciencia sobre la necesidad de aplicar, en la empresa, políticas de defensa del medio ambiente⁶.

El éxito de una gestión empresarial dependerá de muchos factores, por ejemplo, la localización, competencia, etc. Sin embargo el empresario puede crear su propio modelo según gestión adaptándose a sus habilidades empresariales y recursos disponibles actuales y futuros.

Por otro lado cuando el buen empresario productor o administrador esta creando su propio modelo de gestión deberá siempre efectuar lo siguiente:

- Planear a corto, mediano y largo plazo
- Usar herramientas cuantitativas en la toma de decisiones
- Reducción y control de costos

⁶ consultoragestión.com/

- Generación de valor agregado
- Prever el cambio
- Mantener una visión amplia del negocio

EL EMPRENDIMIENTO

Concepto

La palabra emprendimiento proviene del francés entre pernear (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto⁷

PROYECTOS DE INVERSIÓN

Concepto

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias⁸.

MERCADOTECNIA

En la actualidad el marketing es una herramienta que todo empresario debe conocer.

⁷ www.gerencie.com/emprendimiento.html - Colombia

⁸ COSS Bu, Raúl. Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión. Editorial Limusa. Pág. 16-20

Concepto.

Marketing es tener el producto adecuado, en el momento adecuado, adaptado a la demanda, en el tiempo correcto y con el precio mas justo".

ESTUDIO DE MERCADO

Miranda José (edición 2010), el estudio de mercado se trata de la recopilación y análisis de antecedentes que permitan determinar la convivencia o no de ofrecer un bien o servicio para atender una necesidad o aprovechar una oportunidad⁹.

Mercado.- Se trata de enunciar y explicar las características generales que definen y limitan el mercado que será atendido mediante los bienes y servicios a ofrecer. Esto supone la determinación de la zona geográfica en donde se ubican los potenciales demandantes o beneficiarios que poseen el deseo o la necesidad, la capacidad de pago y la decisión de adquirirlo.

Producto.

"Un producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, además del servicio y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea"¹⁰.

Clasificación de los productos.

Los productos pueden clasificarse en tres grupos según su durabilidad o tängibilidad y consumo.

⁹ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 84.

¹⁰ www.mitecnologico.com/Main/DefinicionClasificacionDeProductos

IBIDEM,(9), PAG.90

Los bienes no duraderos. Son bienes tangibles que se consumen por lo general en una o varias veces que se usen. Ejemplos de ello son la cerveza, el jabón y la sal.

Los bienes duraderos. Son bienes tangibles que suelen sobrevivir al uso. Los ejemplos incluyen refrigeradores, maquinas herramientas y ropa. Los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en venta; por ejemplo, cortes de cabello y reparaciones.

Bienes de consumo. Los bienes de consumo son los que compran los consumidores definitivos para su propio consumo. Por lo general, los mercadólogos clasifican estos bienes basándose en los hábitos de compra del consumidor.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Todos los mercados están compuestos por una serie de submercados o “segmentos” de consumidores que tienen entre ellos características comunes de tipo geográfico, demográfico, psicografico, etc. De lo anterior se desprende que el propósito de la segmentación es detectar la posible demanda en el mayor nivel de detalle posible, con el fin de identificar la forma como se deben orientar los esfuerzos en la satisfacción de la necesidad de cada uno de los grupos inferiores que componen la demanda global. La segmentación del mercado permite organizar y clasificar la demanda, de acuerdo con ciertos y determinados atributos¹¹.

¹¹ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 91-92.

Tipos de segmentación:

- **Geográfica:** Estará enfocada en la Ciudad de Loja.
- **Demográfica:** Empresas de la Ciudad.
 - **Socioeconómica:** Nos enfocamos en el segmento de cualquier servicio de consultoría¹².
- **Psicográfica:** Se divide según la clase social, el estilo de la vida, la personalidad y los gustos.
- **Conductual:** Se divide de acuerdo a los conductos, beneficios pretendidos, lealtad a la marca y actitud ante el producto.

ESTUDIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

OFERTA.- El estudio de la Oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y como se atenderán en un futuro, las demandas o las necesidades de la comunidad. La oferta es también una variable que depende de otras, tales como: los costos y disponibilidad de los insumos, las restricciones determinadas por el gobierno, los desarrollos tecnológicos, las alteraciones el clima (especialmente en la oferta agrícola y agroindustrial), los precios de los bienes sustitutos y complementarios, la capacidad instalada de la competencia, etc.¹³.

DEMANDA.- Miranda José (edición 2010), la demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien

¹²http://www.gestipolis.com/dirgp/mar/segmentacion_posicionamiento_marcas/segmentacion_posicionamiento_marcas_4.htm de Google. Se trata de una captura de pantalla de la pagina Nov 2012 08:34 GMT

¹³ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 101.

o servicio. La demanda es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir.¹⁴

Demanda Efectiva

Es la demanda real, es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios,

Demanda Satisfecha

Es la demanda en la cual el público ha logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él.

Demanda Insatisfecha

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

PRECIO:

Miranda José (edición 2010), el precio tiene que ver con las distintas modalidades que toma el pago de los bienes o servicios, sea a través de precios, tarifas o subsidios, el precio suele aparecer con algunas restricciones, como resultante del juego entre la oferta y la demanda¹⁵.

El precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.¹⁶

¹⁴ www.elblogsalmon.com/conceptos.../que-es-la-oferta-y-la-de... - España IBIDEM,(13), PAG.90

¹⁵ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 103.

¹⁶ estrategias-marketing-online.com/las-5-p-del-marketing-producto-pr IBIDEM,(15), PAG.105

PLAZA O DISTRIBUCIÓN:

El estudio de comercialización señala las formas específicas de procesos intermedios que han sido previstos para que el producto o servicio llegue al usuario final.

Podemos afirmar, que el canal de comercialización o de distribución, está determinado por el camino que recorre un bien o servicio desde el producto hasta el consumidor; esto supone de hecho, vinculaciones que se pactan entre la empresa que produce el bien o atiende el servicio y los intermediarios que garantizan la relación con los usuarios finales.

PROMOCIÓN:

Es una herramienta comercial para empujar el producto hacia el consumidor/cliente. Se suele asociar popularmente con descuentos de precios en grandes almacenes (es confusa) pero marketing define la promoción de ventas como el conjunto de actitudes que eliminan la compra e los consumidores y la eficiencia de los vendedores.

ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Es la administración de los recursos productivos de la organización. Esta área se encarga de la planificación, organización, dirección, control y mejora de los sistemas que producen bienes y servicios¹⁷.

¹⁷ BALESTRINI A, Marian. (2001) "como se elabora proyectos de inversión" Pág. 35-83.

Capacidad Instalada.- Es la cantidad máxima de Bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una Empresa por unidad de Tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas. (Corresponde al máximo nivel posible de producción o de prestación de servicio)¹⁸.

Capacidad Utilizada.- La capacidad utilizada de la planta depende de los recursos disponibles de la empresa, en este caso se tomará en cuenta la capacidad instalada de la planta y el talento humano disponible. (Es la fracción de capacidad instalada que se está empleando).

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

El estudio de la localización se orienta analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos.

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta¹⁹.

MACROLOCALIZACIÓN.

Es comparar alternativas entre las zonas del país y seleccionar la que ofrece mayores ventajas para el proyecto. Los factores más importantes a considerar para la localización a nivel macro son: Costo de Transporte de Insumos y Productos. Se trata de determinar si, la localización quedara cerca del insumo o

¹⁸ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 119.

¹⁹ Módulo 10. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión. Pág. 62 a 64.

IBIDEM,(18), PAG.119-122

del mercado. La comparación se debe hacer tomando en cuenta pesos, distancias y tarifas vigentes.

En la localización a nivel micro se estudian aspectos más particulares a los terrenos ya utilizados.

Entre los factores a considerar están:

- Vías de Acceso
- Transporte de Mano de Obra.
- Energía Eléctrica
- Agua
- Valor Terreno
- Calidad de mano de obra

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Miranda José (edición 2010), el estudio de ingeniería esta orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio²⁰.

En este ámbito se trabaja la descripción genérica de la actividad productiva de la empresa, ilustrando brevemente las diversas fases del proceso, sus características propias, y también las competencias distintivas de la empresa.²¹

Proceso de producción.- El proceso de producción es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o prestar un servicio.

²⁰ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 132.

²¹ www.mailxmail.com

Diagrama de procedimiento

Los diagramas de flujo o flujo gramas son representaciones gráficas que emplean elementos geométricos para representar secuencias de un proceso, de igual modo permiten describir la secuencia y su interacción de las distintas etapas de un procedimiento²².

Estos diagramas utilizan símbolos con significados bien definidos que representan los pasos de alguna actividad dentro de una organización, y representan el flujo de ejecución mediante flechas que conectan los puntos de inicio y de fin de proceso.

Las trabajadores o personas que no están directamente involucradas en los procesos de realización del producto o servicio, tienen imágenes idealizadas de los mismos, que pocas veces coinciden con la realidad, para ello es imprescindible la utilización del diagrama de flujo, la cual es una actividad que agrega valor, pues el proceso que representa está ahora disponible para ser analizado, no sólo por quienes lo llevan a cabo, sino también por todas las partes interesadas que aportarán nuevas ideas para cambiarlo y mejorarlo.

El diagrama para el procedimiento, es el orden y combinación de las diferentes actividades de producción, es una secuencia de operaciones expresada en forma gráfica. También es una forma de detallar y estudiar el proceso de producción, a través de la utilización de un diagrama de flujo.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Organización del recurso humano

En esta unidad se estudia la organización administrativa para la operación del proyecto. Para esto se definen los procesos, los cargos, las funciones y se

²² thesmadruga2.blogspot.com/2012/04/flujoograma.htm

determina los requerimientos de infraestructura, de personal y demás egresos propios de la operación. También se analiza los asuntos legales y forma como estos impactan económicamente al proyecto; en especial se hace referencia a los costos de constitución y a la carga impositiva²³.

Estructura Empresarial

Se entiende la estructura organizacional como el medio del que se sirve una organización cualquiera para conseguir sus objetivos.

Su finalidad es la de establecer un sistema de papeles que han de desarrollar los miembros de una organización para trabajar juntos de forma óptima, a fin de que sean alcanzados los objetivos corporativos.

La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

- Niveles Jerárquicos de Autoridad

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

1. Nivel Legislativo-Directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Socios o Junta

²³ Modulo 10. Elaboración y Evaluación de proyectos de inversión. Pág. 72 a 73.

General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido.

2. Nivel Ejecutivo

Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombrado por el nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

3. Nivel asesor

Este nivel aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tengan que ver con la entidad a la cual estén asesorando.

4. Nivel Operativo

Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

5. Nivel Auxiliar

El nivel auxiliar ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidades y eficiencia²⁴.

- Organigramas

Es la representación gráfica de la estructura orgánica de la institución.

²⁴ Modulo 10. Elaboración y evaluación de Proyectos de inversión Pág. 74 a 80.

Organigrama Estructural.- Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes.

Organigrama Funcional.- es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa.

Organigrama de Posición.- sirve para representar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, se indica el número de cargos, la denominación del puesto y la clasificación, se puede incluir la remuneración y aún el nombre del empleado²⁵.

- Manual de Funciones

Es detallar los cargos asignando funciones en los puestos de trabajo de acuerdo a los criterios e intereses del inversionista.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA²⁶

La Administración financiera es el área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa. La Administración Financiera se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la Administración Financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo.

²⁵ <http://www.monografias.com/trabajos13/organi/organi.shtml> de google. Se trata de una captura de pantalla de la pagina tal como esta se muestra el 1 abril 2013 00:30 GMT:

²⁶ SAPAG CHAIN Nassir y Reinaldo, PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS 3ra Edición.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta los que contendrán las funciones de producción, administración y ventas.²⁷

INVERSIONES

Estas inversiones se las puede agrupar en tres tipos:

- **Inversiones en activos fijos.** Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto²⁸.
- **Inversiones en activos nominales o diferidos.** Son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.
- **Inversiones en capital de trabajo.** Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados²⁹.

FINANCIAMIENTO

Una vez establecida la inversión requerida, es necesario prever las fuentes de financiamiento, es decir de dónde se obtendrá los recursos que permitirán adquirir o incurrir en todo lo necesario para poner en marcha el proyecto.

²⁷ html.rincondelvago.com/estudio-financiero.html

²⁸ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 177.

²⁹ [http://www, slideshare inversiones-previas-a-la-puesta-en-marcha-7621474](http://www.slideshare.inversiones-previas-a-la-puesta-en-marcha-7621474) de Google. 01 de Abril

PRESUPUESTOS DE COSTOS E INGRESOS

El costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro. Hay que señalar que la evaluación de proyectos es una técnica de planeación, y la forma de tratar el aspecto contable no es tan rigurosa, lo cual se demuestra cuando por simplicidad son:

Costos de producción

Durante el periodo de operación se puede identificar cuatro clases de costos: en primer lugar los costos ligados más directamente a la producción del bien o la prestación del servicio, son los costos de fabricación; en segundo lugar los costos administrativos propios de la organización de la empresa; por otro lado los costos causados por efecto del impulso de las ventas; y finalmente los costos financieros generados por el uso del capital ajeno³⁰.

- Presupuesto de Ingresos

Está dado por los dineros que esperan recibir por el producto o la prestación del servicio del proyecto.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el punto de Producción en el que los ingresos cubren solamente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida.³¹

PRESUPUESTO DE COSTO

El costo es un desembolso en efectivo o en especie realizado en el pasado, en el presente y en el futuro.

³⁰ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 187.

³¹ www.pdf4free.com

[IBIDEM,\(31\)](#)

Clasificación de Costos

En todo proceso productivo los costos se clasifican en costos fijos y variables.

Costos Fijos

Representa aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción.

Costos Variables

Son aquellos valores monetarios en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación con los niveles de producción de la empresa.

ESTADOS FINANCIEROS

BALANCE GENERAL

El balance general es un estado financiero que muestra la situación financiera de la empresa, aquí se presenta los activos propiedades de la empresa, los pasivos deudas de la empresa y el patrimonio, lo que realmente es propiedad de los accionistas o propietarios de la empresa.

Activo = Pasivo + Capital

ESTADO DE RESULTADOS

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida obtenida durante un período económico, resultados que sirven para obtener mediante análisis, conclusiones que permitan

INGRESOS:

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos, como arriendos, intereses, valores por ventas de activos fijos, venta de acciones.

EGRESOS:

Está formada por la sumatoria del Costo Primo, Costos Indirectos de Producción, Gastos Administrativos, Gasto de Ventas, Gastos Financieros (intereses)³².

EVALUACIÓN FINANCIERA.

Se utiliza para tomar una decisión de aceptación o rechazo, cuando se estudia un proyecto específico.

FLUJO DE CAJA

Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados

³² ESPEJO, Lupe Beatriz Contabilidad General Guía Didáctica Edición 2007.

durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura³³.

VALOR PRESENTE O ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto corresponde a la diferencia entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos³⁴.

Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que "es conveniente invertir" en esa alternativa. Luego: Para obtener el "Valor Actual Neto" de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una "Tasa de Descuento" que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión.

TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de

³³ SARMIENTO, Rubén. Contabilidad General 5ta edición. Cuenca 2005 ZAMBRANO, Walter. Contabilidad Básica 2005.

³⁴ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 230.

caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

- Si la TIR es $>$ que el costo de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es $=$ que el costo de capital, la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es $<$ que el costo de capital, se rechaza el proyecto³⁵.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

RELACIÓN BENEFICIO – COSTO

El análisis económico del “costo-beneficio” es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la convivencia y oportunidad de un proyecto, comparando el valor actualizado de unos y otros³⁶.

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no sobre la base del siguiente criterio:

- Si la relación es $= 1$ el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.³⁷

³⁵ BACA GABRIEL. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión Editorial McGraw, México 1997, pág. 13-46, IBIDEM, lectura 2, pág., 64-67.

³⁶ GESTIÓN DE PROYECTOS IDENTIFICACION-FORMULACIÓN-EVALUACIÓN SEXTA EDICIÓN Pág. 234-235.

³⁷ www.pdf4free.com

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Con el análisis de sensibilidad se determina cuál es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable:

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos sobre el proyecto³⁸.

³⁸ PASACA MORA. Manuel Enrique Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión Loja Ecuador 2004 Pág. 1-64.

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

➤ **MATERIALES.**

Los materiales que se emplearon en el proyecto son: suministros de oficina, equipos de oficina e imprevistos los cuales detallamos a continuación:

- **Suministros de Oficina.**
- **Equipos de Oficina.**

MÉTODOS

Para el desarrollo de la tesis se empleó algunos de los métodos básicos de la ciencia, que detallo a continuación:

- **Método Deductivo:** A este método se lo utilizo en el estudio de mercado el cual nos sirvió para poder segmentar y obtener una muestra de la población a estudiar en este caso las Empresas de la Ciudad de Loja obteniendo como tamaño de la muestra 354 empresas a encuestar. Una vez determinada la población a estudiar pudimos determinar la demanda potencial que tendrá la puesta en práctica de la consultoría en la ciudad.

- **Método Inductivo:** permitió realizar un análisis minucioso de la localidad tomando en consideración que la ubicación de la empresa no afecte en ningún aspecto a la localidad así como también poder determinar la capacidad instalada al inicio de su actividad en este caso será del 80% una vez puesta en marcha la organización.

Técnicas

Dentro del desarrollo del proyecto de tesis de la empresa de consultora de gestión empresarial, aplicamos algunas técnicas de recopilación de datos que se detallan a continuación:

PARA ESTABLECER LA DEMANDA

Encuestas: se aplicó a la población empresarial de la ciudad de Loja, sujeta a nuestro segmento de mercado para encontrar información que oriente al proyecto de investigación. En un total de 354.

PARA DETERMINAR LA OFERTA

Entrevistas: aplicadas a 3 empresas Consultoras de Gestión Empresarial como son:

- ADE de Loja Agencia de Desarrollo Empresarial (Privado)
- Cámara de Comercio de Loja (Público)
- UTPL. (Privado)

Metodología de la Investigación

La investigación fue realizada mediante el uso de fuentes primarias utilizando como técnica de recolección de información la encuesta. La misma que fue realizada a la población empresarial sujeta a nuestro segmento.

El estudio que se realizó fue descriptivo, buscando determinar información relevante sobre: el tamaño del mercado, necesidades de las empresas, cuantificación de la demanda y oferta.

La técnica de recolección de información fue cuantitativa, que realiza un tratamiento estadístico de los datos, los mismos que se presentarán en gráficas para una mejor representación de los resultados obtenidos.

Población objetivo

El segmento al que se aplicó la investigación son las empresas ubicadas en la ciudad de Loja. En un total de 3111 empresas, dato conseguido en la Cámara de Comercio de Loja del año 2012.

Unidad de Análisis

La unidad de análisis para la investigación son los directivos o representantes de la población empresarial de acuerdo a los datos proporcionados por la Cámara de Comercio de Loja.

Calculo de la Muestra.- En la determinación del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente formula:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 x N}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Población. (3111 empresas)

e = Margen de error. (0.05)

$$n = \frac{3111}{1 + 0.05^2 x 3111}$$

$$n = \frac{3111}{8.77}$$

$$n = 354$$

De esta manera se establece el número de muestra total que es de 354 encuestas, estas se aplicaron a criterio del investigador y al azar, las mismas que se encuentran en el Anexo # 16

f. RESULTADOS

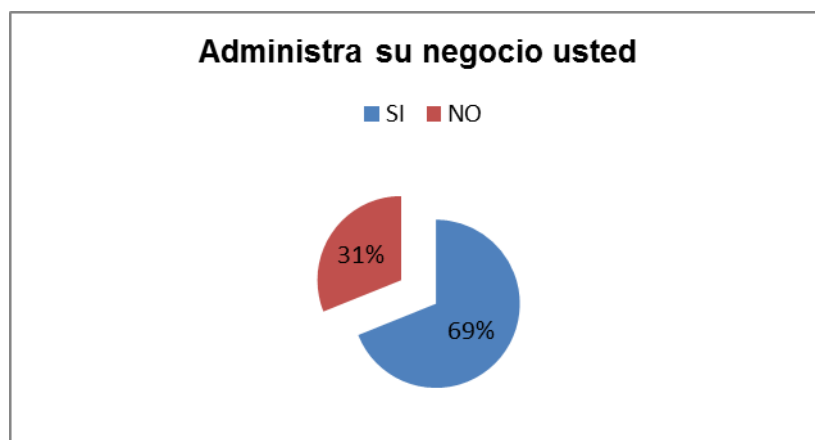
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE LOJA.

1.- ¿A su empresa le gustaría que le brinden servicio de asesoramiento?

CUADRO # 1

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	244	69%
NO	110	31%
Total	354	100%

GRÁFICA # 1



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

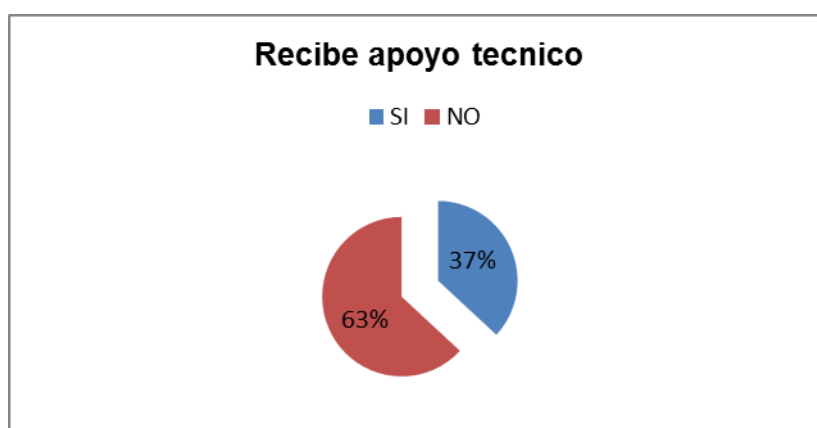
De los 354 negocios encuestados el 69% lo administran ellos mismos y el 31% no lo administran ellos.

2.- ¿Recibe algún tipo de consultoría de gestión empresarial para administrar su negocio?

CUADRO # 2

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	90	37%
NO	154	63%
Total	244	100%

GRÁFICA # 2



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

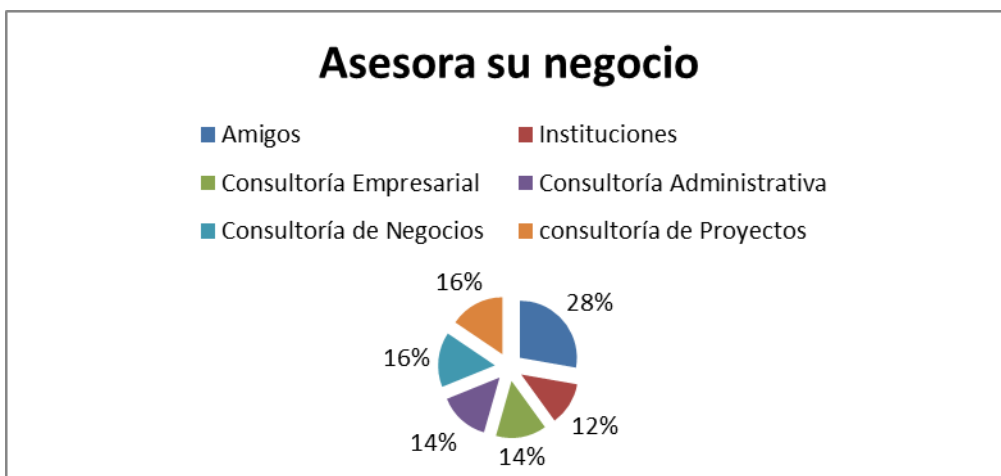
Según las encuestas realizadas en los negocios me pude dar cuenta que el 37% recibe apoyo técnico para administrar su negocio y el 63% no recibe apoyo para el manejo de su negocio.

3.- ¿Quiénes le asesoran en su negocio?

CUADRO # 3

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<i>Amigos</i>	25	28%
<i>Instituciones</i>	11	12%
<i>Consultoría Empresarial</i>	13	14%
<i>Consultoría Administrativa</i>	13	14%
<i>Consultoría de Negocios</i>	14	16%
<i>consultoría de Proyectos</i>	14	16%
Total	90	100%

GRÁFICA # 3



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

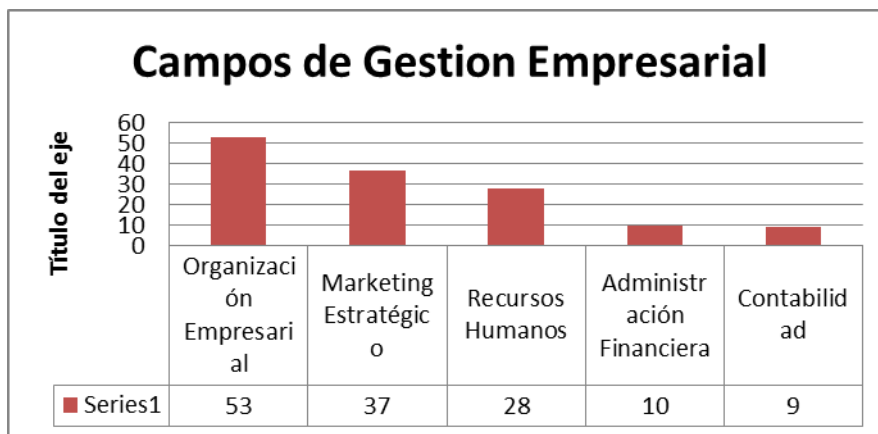
De acuerdo con los datos recolectados pude darme cuenta que el 28% reciben asesoramiento de su negocio por parte de sus amigos, mientras que el 16% por parte de consultoría de negocios y de proyectos, el 14% por parte de consultoría empresarial y administrativa y el 12% restante por parte de instituciones.

4.- ¿En que campos de la Gestión Empresarial le brindan el asesoramiento?

CUADRO # 4

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Organización Empresarial	53	58.88%
Marketing Estratégico	37	41.11%
Recursos Humanos	28	31.11%
Administración Financiera	10	11.11%
Contabilidad	9	10%

GRAFICA # 4



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

El 58.88% de los negocios encuestados se manifiestan que reciben asesoramiento en organización empresarial, el 41.11% en marketing estratégico, el 31.11% en recursos humanos, el 11.11% en administración financiera y el 10% reciben asesoramiento en consultoría contable. Todos estos porcentajes nos dan ya que es una pregunta abierta y la persona de los negocios encuestados podían escoger entre dos o más ítems.

5.- ¿Con que frecuencia utiliza usted el servicio de consultoría en Gestión Empresarial?

CUADRO # 5

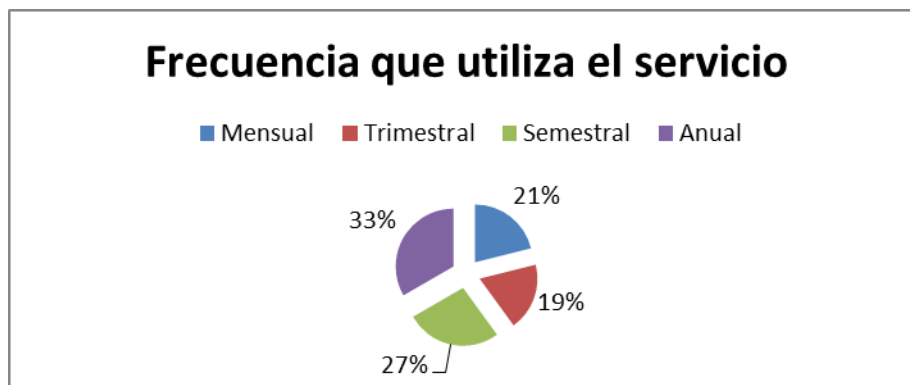
Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Anual
Mensual	19x12	21%	228
Trimestral	17x4	19%	68
Semestral	24x2	27%	48
Anual	30x1	33%	30
Total	90	100%	374

$$X = \frac{\sum \text{anual}}{\sum \text{frecuencia}}$$

$$X = 374 / 90$$

$$X = 4$$

GRÁFICA # 5



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

El 33% de los encuestados hacen uso del servicio de consultoría anualmente, mientras que el 27% semestralmente, el 21% mensualmente y el 19% restante hacen uso del servicio de consultoría trimestralmente.

6.- ¿Qué profesionales le gustaría que le brinden el asesoramiento?

CUADRO # 6

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Profesionales Locales	53	59%
Profesionales Nacionales	27	30%
Profesionales Extranjeros	10	11%
Total	90	100%

GRÁFICA # 6



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

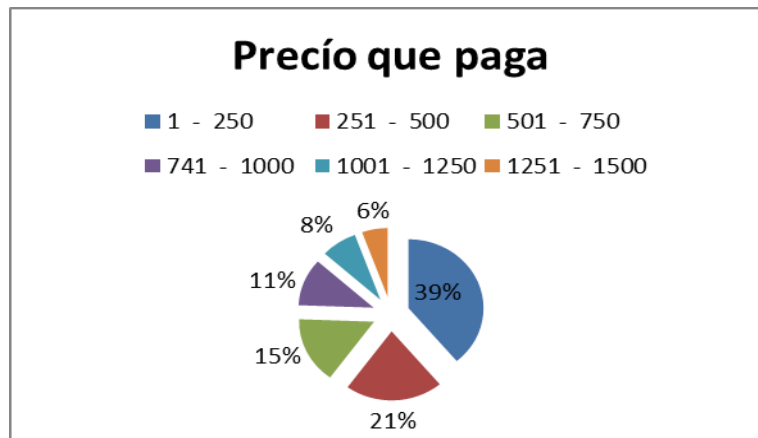
El 59% de los negocios encuestados prefieren profesionales locales que los asesoren, mientras que el 30% los prefieren profesionales nacionales y el 11% prefieren profesionales extranjeros para su asesoramiento.

7.- ¿Cuál es el precio que paga por recibir el servicio de una consultoría?

CUADRO # 7

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 - 250	35	39%
251 - 500	19	21%
501 - 750	14	15%
751 - 1000	10	11%
1001 - 1250	7	8%
1251 - 1500	5	6%
TOTAL	90	100%

GRÁFICA # 7



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

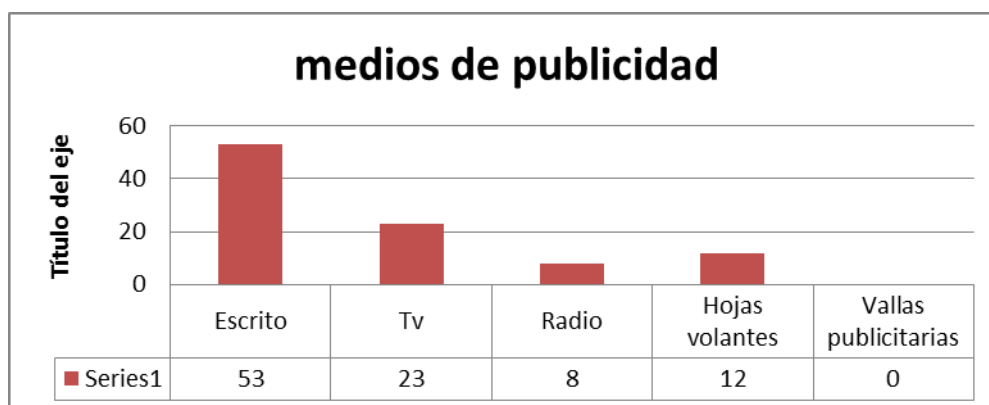
De acuerdo con las encuestas realizadas el 39% de los negocios pagan por el servicio de consultoría prestado de 1 - 250\$, así mismo el 21% pagan de 251 - 500\$, el 15% pagan por el servicio de consultoría de 501 - 750\$, el 11% pagan de 751 – 1000\$, el 8% pagan de 1001 – 1250\$ y el 6% restante pagan por el servicio prestado de 1251 a 1500\$.

8.- ¿Por qué medios se entero de la existencia de este servicio?

CUADRO # 8

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Prensa Escrita	53	58.88%
Tv	23	25.55%
Radio	8	8.88%
Hojas volantes	12	13.33%
Vallas publicitarias	0	0

GRÁFICA # 8



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

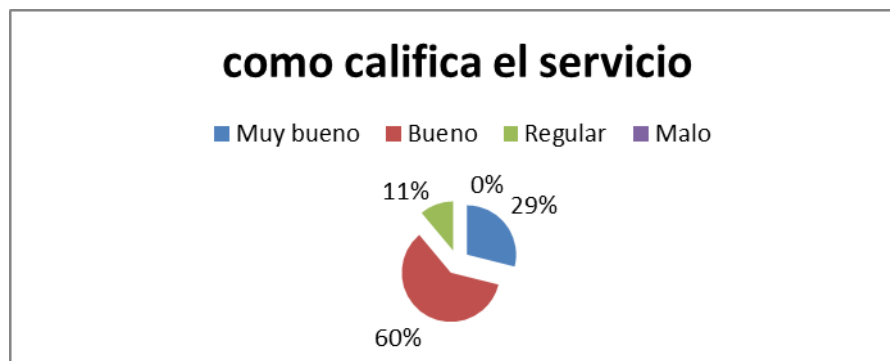
El 58.88% de los negocios encuestados manifiestan que se enteraron de la existencia del servicio a través de la prensa escrita, el 25.55% por la televisión, el 13.33% se entero por hojas volantes y el 8.88% restante por medio de la radio se enteraron del servicio de consultoría. Estos porcentajes se dan por ser una pregunta abierta y las personas de los negocios encuestados podían elegir como respuesta más de un ítems.

9.- ¿Cómo califica el servicio de consultoría que le brindan?

CUADRO # 9

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	26	29%
Bueno	54	60%
Regular	10	11%
Malo	0	0%
Total	90	100%

GRÁFICA # 9



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

El 60% de los encuestados dicen que el servicio de consultoría que le brindan es bueno, el 29% dicen que es muy bueno y el 11% dicen que es un servicio regular el que les brindan.

10.- ¿Si se implementaría una empresa de servicio de consultoría para brindarle asesoramiento técnico en todos los campos de la gestión empresarial, estaría usted dispuesto(a) hacer uso de este servicio?

CUADRO # 10

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	70	78%
NO	20	22%
Total	90	100%

GRAFICA # 10



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

INTERPRETACION

De acuerdo con los datos obtenidos de las encuestas aplicadas a los negocios de la ciudad de Loja, el 78% nos manifestaron que si se implementaría una empresa de consultoría de gestión empresarial estarían dispuestos hacer uso de este servicio, mientras que el 22% no aria uso de este servicio de consultoría.

11.- ¿Cada que tiempo haría usted uso del servicio de consultoría?

CUADRO # 11

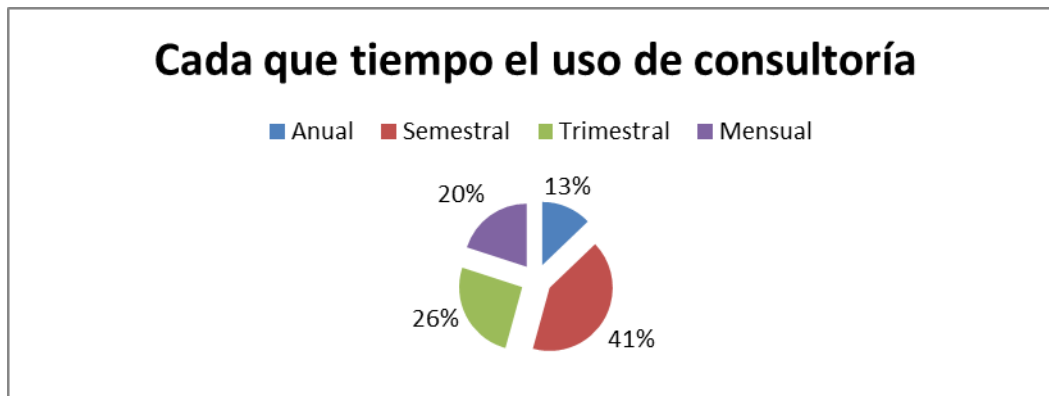
Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Anual
Anual	9x1	13%	9
Semestral	29x2	41%	58
Trimestral	18x4	26%	72
Mensual	14x12	20%	168
Total	70	100%	307

$$X = \frac{\Sigma \text{anual}}{\Sigma \text{frecuencia}}$$

$$X = 307/70$$

$$X = 4$$

GRÁFICA # 11



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

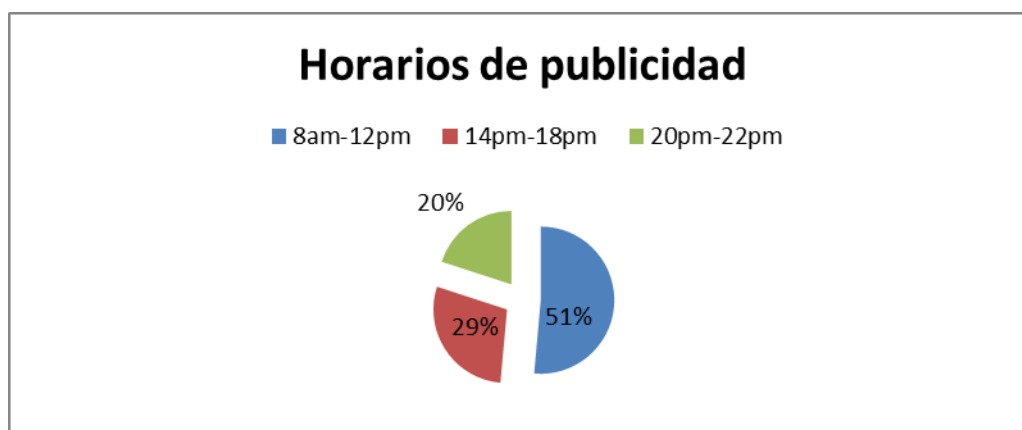
Mediante los datos obtenidos en las encuestas pude notar que el 41% de los negocios encuestados haría uso del servicio de consultoría semestralmente, mientras que el 26% de los negocios trimestralmente, el 20% mensualmente y el 13% haría uso del servicio de consultoría anualmente.

12.- ¿En que horarios le gustaría escuchar la publicidad de la consultoría?

CUADRO # 12

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
8am-12pm	36	51%
14pm-18pm	20	29%
20pm-22pm	14	20%
Total	70	100%

GRÁFICA # 12



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

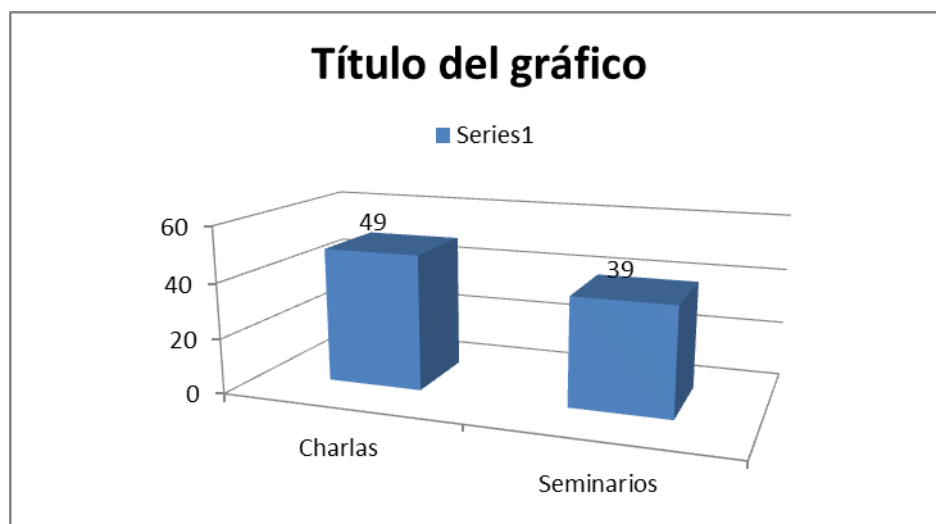
Con los datos obtenidos mediante las encuestas realizadas pude notar que el 51% les gustaría escuchar la publicidad en horario de 8am a 12pm, mientras que el 29% les gustaría en horario de 14pm a 18pm y el 20% restante dicen que les gustaría en horario de 20pm a 22pm escuchar la publicidad de la consultoría.

13.- ¿Qué tipo de asesoramiento le gustaría a usted recibir?

CUADRO # 13

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Charlas	49	70%
Seminarios	39	56%

GRÁFICA # 13



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

El 70% de los negocios encuestados les gustaría recibir el asesoramiento a través de charlas y el 56% eligen recibir el asesoramiento mediante seminarios. Estos porcentajes se dan ya que a las personas de los negocios encuestados podían elegir más de una alternativa en sus respuestas.

14.- ¿Cada que tiempo le gustaría recibir dicha asesoría?

CUADRO # 14

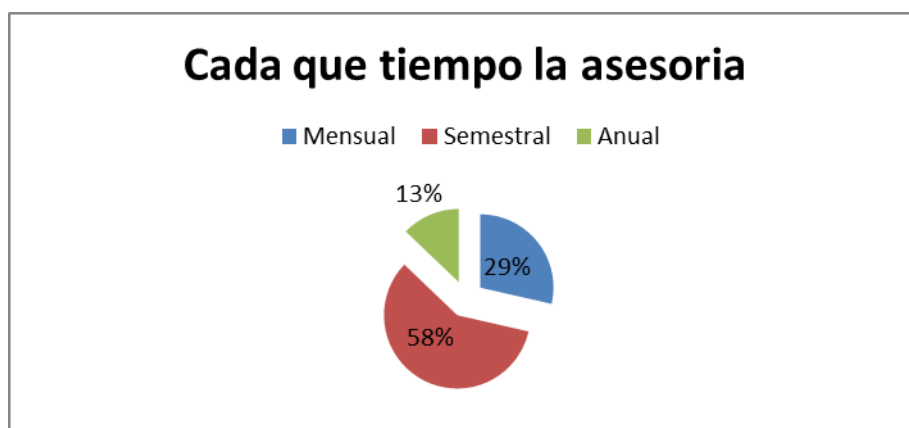
Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Anual
Mensual	20X12	29%	240
Semestral	41X2	58%	82
Anual	9X1	13%	9
Total	70	100%	331

$$X = \frac{\sum \text{anual}}{\sum \text{frecuencia}}$$

$$X = \frac{331}{70}$$

$$X = 5$$

GRÁFICA # 14



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

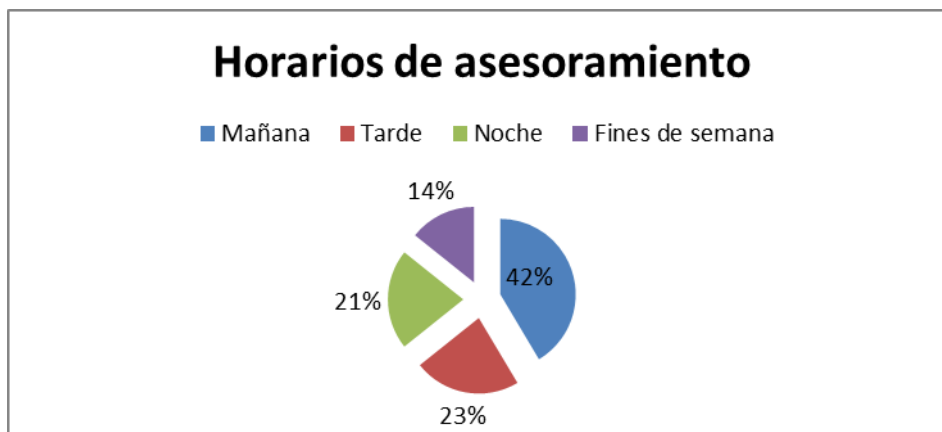
Mediante los datos obtenidos en la encuesta pude notar que el 58% de los negocios les gustaría recibir la asesoría semestralmente, mientras que el 29% mensualmente y el 13% les gustaría recibir la asesoría anualmente.

15.- ¿En que horarios le gustaría recibir a usted el servicio de asesoramiento?

CUADRO # 15

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	29	42%
Tarde	16	23%
Noche	15	21%
Fines de semana	10	14%
Total	70	100%

GRÁFICA # 15



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

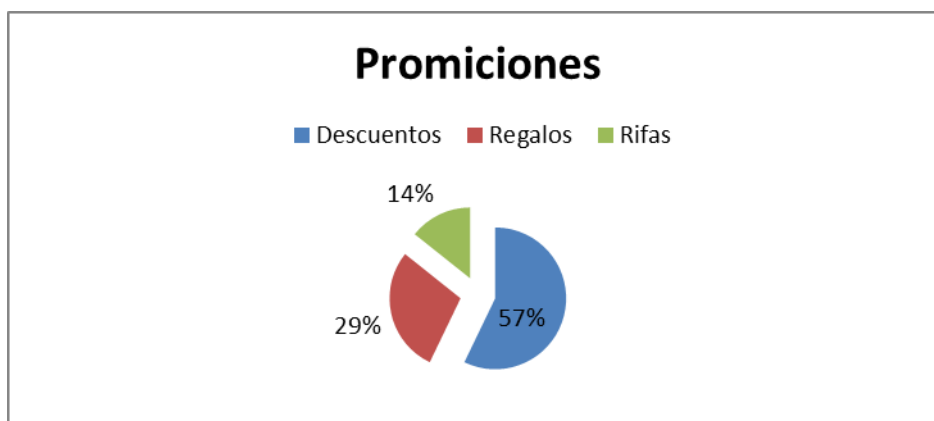
El 42% de los negocios encuestados les gustaría recibir el asesoramiento por la mañana, así mismo el 23% prefieren el asesoramiento por las tardes, el 21% por la noche y el otro 14% restante quieren recibir el asesoramiento los fines de semana.

16.- ¿Cuáles son las promociones que le gustaría recibir por el servicio prestado?

CUADRO# 16

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	40	57%
Regalos	20	29%
Rifas	10	14%
Total	70	100%

GRÁFICA # 16



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

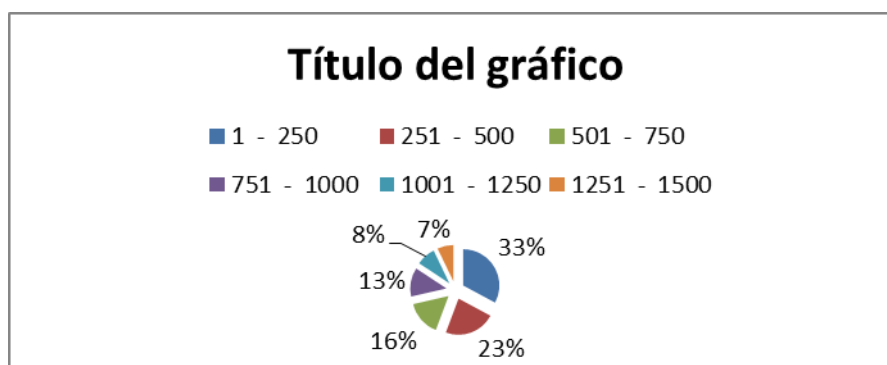
De acuerdo con las encuestas aplicadas en los negocios de la ciudad de Loja al 57% de los negocios les gustaría recibir como promoción descuentos en el servicio prestado, mientras que el 29% regalos y el 14% de los negocios les gustaría recibir promociones de rifas por el servicio brindado.

17.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto(a) a pagar por el servicio de charlas y seminarios?

CUADRO # 17

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 - 250	23	39%
251 - 500	16	21%
501 - 750	11	15%
751 - 1000	9	11%
1001 - 1250	6	8%
1251 - 1500	5	6%
TOTAL	70	100%

GRÁFICA # 17



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

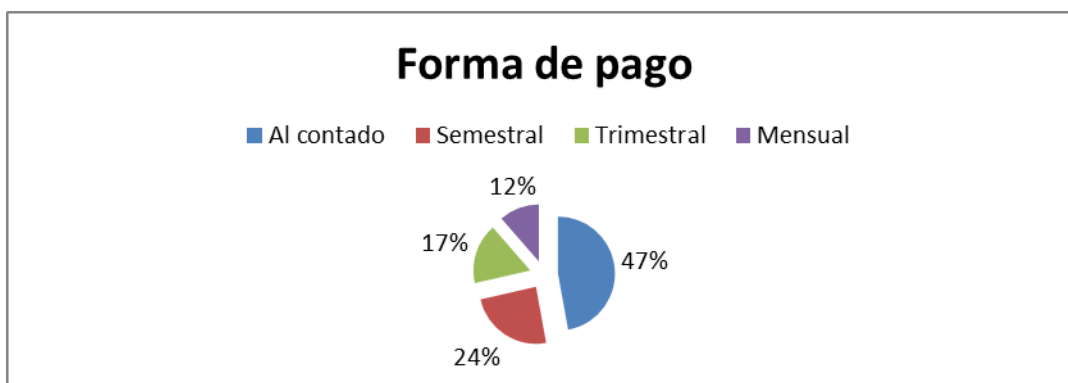
Con los datos obtenidos mediante las encuestas realizadas pude notar que el 33% esta en capacidad de pagar de 1 a 250\$ por recibir el servicio de consultoría, mientras que el 23% están dispuestos a pagar 251 a 500\$, el 16% puede pagar entre 501 – 750\$, el 13% entre 751 – 1000\$, el 8% entre 1001 – 1250\$ y el 7% restante esta dispuesto a pagar entre 1251 y 1500\$.

18.- ¿Cómo le gustaría la forma de pago para adquirir el servicio de asesoría?

CUADRO # 18

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Al contado	33	47%
Semestral	17	24%
Trimestral	12	17%
Mensual	8	12%
Total	70	100%

GRÁFICA # 18



Fuente: Encuestas

Elaborado: El autor

ANÁLISIS

De acuerdo con los datos obtenidos de las encuestas realizadas a la muestra de los negocios de la ciudad de Loja el 47% de los negocios respondieron que les gustaría pagar al contado por el servicio prestado, mientras que el 24% manifestaron que les gustaría la forma de pago semestralmente, el 17% trimestralmente y el 12% le gustaría pagar mensualmente por el servicio de consultoría prestado.

LA OFERTA.

Cuando se habla de oferta consiste en relacionar a la empresa con su entorno. El análisis competitivo ayuda a identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas que le afectan dentro de su mercado objetivo, de esta manera se explicará detenidamente cuales son los factores externos que influyen y las oportunidades que se presentan para la consultora en gestión empresarial frente a sus posibles competidores.

Para determinar las empresas que se dedican a prestar los servicios de consultoría investigue en el internet y conocimiento de los usuarios con lo cual pude determinar que las empresas que se encuentran el mercado local prestando los servicios de consultoría en gestión empresarial están ubicadas dentro del sector privado y publico; entre ellas tenemos las siguientes:

- ADE de Loja Agencia de Desarrollo Empresarial de Loja. (Privado)
- Cámara de Comercio de Loja. (Público)
- UTPL. (Privado)

Los servicios que estas instituciones prestan a los negocios de la ciudad de Loja en consultoría de gestión empresarial, son los que se muestra a continuación:

CUADRO #19

INSTITUCIONES CONSULTORAS DE GESTION EMPRESARIAL	
ADE de Loja “Agencia de Desarrollo Empresarial de Loja”	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación de proyectos • Asesoría adecuada a su consolidación • Capacitación y asistencia técnica • Incubación empresarial.
Cámara de Comercio de Loja	<ul style="list-style-type: none"> • Centro de consulta en negocios • Asesoramiento jurídico • Capacitación empresarial
UTPL “Universidad Técnica Particular De Loja”	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendimiento del ciudadano • Proyecto de planes de negocios • Desarrollo de inteligencia y liderazgo empresarial.

Fuente: Cámara de Comercio.

Elaborado: El autor

CUADRO #20

EMPRESAS	CONSULTORIAS MENSUALES	CONSULTORIAS ANUALES
ADE de Loja “Agencia de Desarrollo Empresarial de Loja”	5 X 12	60
Cámara de Comercio de Loja.	10 X 12	120
UTPL “Universidad Técnica Particular de Loja”	5 X 12	60
TOTAL		240

Para calcular el total de consultorías anuales se multiplico el promedió de visitas mensuales de cada una de las empresas ofertantes por 12 meses, dando un total de 240 consultorías al año; cuyo valor al mismo tiempo fue dividido para el número de ofertantes que son 3, del cual se obtuvo un promedio anual de 80 consultorías.

AÑO	OFERTA		
	# DE EMPRESAS	CONSULTORIAS ANUALES	PROMEDIO ANUAL DE CONSULTORIAS
2012	3	240	80

g. DISCUSIÓN

LA DEMANDA

El estudio de la demanda, consiste en determinar quiénes serán los consumidores del servicio de igual naturaleza a los del proyecto o de los servicios sustitutos, para ello se establecerá algunos tipos de demanda.

DETERMINACION DE LAS VISITAS PER CÁPITA

El número de veces que una empresa hace uso de un servicio o en este caso de una consultoría, se denomina visitas per cápita (por empresa); es por ello que se requirió determinar el promedio de consultorías por año, para lo cual al presente análisis se lo calculó en base a la información que se obtuvo en la pregunta numero cinco de las encuestas realizadas a las empresas de la ciudad de Loja.

CUADRO # 21

VARIABLES	FRECUENCIA	TIEMPO	CANTIDAD ANUAL
Mensual	19	12	228
Trimestral	17	4	68
Semestral	24	2	48
Anual	30	1	30
TOTAL	90		374

FUENTE: CUADRO # 5

ELABORACIÓN: EL AUTOR

CUADRO # 22

FRECUENCIA DE CONSULTORIAS ANUALES	CONSULTORIAS	CONSULTORIAS ANUALES POR EMPRESA
374	90	4

FUENTE: CUADRO # 21

ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANALISIS DE LA DEMANDA

Para analizar la demanda en el presente proyecto, se encuestó a las empresas de la ciudad de Loja siendo para la Demanda Total una muestra de 354 encuestas.

En cuanto a la demanda podemos decir que la misma esta representada por las empresas interesadas en hacer uso del servicio.

DEMANDA TOTAL

La demanda total corresponde aquellas personas que contestaron en la encuesta que si administran su negocio. Ver cuadro # 1 de la encuesta que se realizó a las empresas de la ciudad de Loja.

CÁLCULO DE LA DEMANDA TOTAL

Demanda Total = Total Encuestas - # de encuestados que no administran su
Negocio.

Demanda Total = 354 – 110

Demanda Total = 244

Demanda total = 69%

CUADRO # 23

DEMANDA TOTAL DE LA MUESTRA

TOTAL DE ENCUESTAS	NO ADMINISTRAN SU PROPIO NEGOCIO	DEMANDANTES ACTUALES	PORCENTAJE
354	110	244	69%

FUENTE: CUADRO # 1

ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para la obtención de la demanda total restamos del total de encuestas, es decir de 354 el número de empresas que no administran su propio negocio, resultando así la demanda total de 244 negocios que nos representa el 69%.

DEMANDA REAL

Para determinar el tipo de demanda real se pregunto en la encuesta cómo califica el servicio de consultoría que le brindan. Ver cuadro 9.

CÁLCULO DE LA DEMANDA REAL

Demanda Real = Demanda Actual - # de empresas satisfechas con el servicio de

De consultoría de le brindan.

Demanda Real = 244 – 26

Demanda Real = 218

Demanda Real = 62%

CUADRO # 24

DEMANDA REAL DE LA MUESTRA

DEMANDA ACTUAL	SATISFECHOS CON LOS SERVICIOS DE OFERTANTES	DEMANDANTES REALES	PORCENTAJE
244	26	218	62%

FUENTE: CUADRO # 9

ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para obtener la demanda real se restó las 244 encuestas el número de negocios que están satisfechos con los servicios de los ofertantes que es de 26 empresas, dando una demanda de 218 que equivale al 62% del total de 354 empresas encuestadas, cabe aclarar que para determinar el número de empresas satisfechas se basó en la opinión que proporcionaron sobre el servicio de consultoría que les brindan como son: muy bueno, bueno, regular o malo, considerando la opción muy bueno como empresas de satisfacción,

DEMANDA EFECTIVA

Para el cálculo de la demanda efectiva se realizó en la encuesta la siguiente pregunta, si se implementaría una empresa de servicio de consultoría para brindarle asesoramiento en todos los campos de la gestión empresarial, estaría usted dispuesto(a) hacer uso de este servicio. Resultados en el cuadro # 10.

CÁLCULO DE LA DEMANDA EFECTIVA

Demanda Efectiva = Demanda Real - # de empresas que no utilizan el servicio.

$$\text{Demanda Efectiva} = 218 - 20$$

$$\text{Demanda Efectiva} = 198$$

$$\text{Demanda Efectiva} = 56\%$$

CUADRO # 25

DEMANDA EFECTIVA DE LA MUESTRA

DEMANDA REAL	# DE EMPRESAS QUE NO UTILIZAN LOS SERVICIOS	DEMANDANTES EFECTIVOS	PORCENTAJE
218	20	198	56%

FUENTE: CUADRO # 10

ELABORACIÓN: EL AUTOR

Para determinar la demanda efectiva se restó de las 218 encuestas el número de empresas que no les gustaría utilizar los servicios de consultoría que son de 20, obteniendo una demanda de 198 empresas encuestadas que representan el 56% del total de las 354 encuestas.

DEMANDA PROYECTADA

En base de las consideraciones anteriores, se realiza la proyección de la población de estudio con una tasa de crecimiento del 7.73% dato obtenido por la cámara de comercio de la ciudad de Loja, lo que nos servirá como referencia para desarrollar el proyecto en estudio.

CUADRO # 26

AÑO	POBLACIÓN (t.c 7.73%)
0	3111
1	3351
2	3610
3	3889
4	4189
5	4513

FUENTE: Encuestas Directas

ELABORACIÓN: El Autor

A continuación determinamos el total de consultorías que se aran al año, para ello se multiplica la demanda efectiva por el número de consultorías por empresa que es de 4, obteniendo un total de consultorías.

CUADRO #27

CUADRO EXPLICATIVO DE LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO

ANOS DE VIDA UTIL	POBLACIÓN	DEMANDANTES TOTALES 69%	DEMANDANTES REALES 62%	DEMANDANTES EFECTIVOS 56%	CONSULTORIAS PERCAPITA ANUAL	DEMANDA FUTURA CONSULTORIAS
0	3111	2147	1331	745	4	2981
1	3351	2312	1434	803	4	3211
2	3610	2491	1544	865	4	3459
3	3889	2683	1664	932	4	3727
4	4190	2890	1792	1004	4	4014
5	4514	3114	1931	1081	4	4325

FUENTE: Cuadro # 26, 23,24 y 25.

ELABORACIÓN: El Autor

DEMANDA INSATISFECHA

Se llama demanda insatisfecha aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que puede ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

Para la estimación de la demanda no satisfecha se realiza un balance entre la demanda y la oferta proyectada, lo cual se demuestra en el siguiente cuadro.

CUADRO # 28

AÑOS DE VIDA UTIL	DEMANDA EFECTIVA 56%	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	745	240	505
1	803	240	563
2	865	240	625
3	932	240	692
4	1004	240	764
5	1081	240	841

FUENTE: Cuadro # 27 y 20.

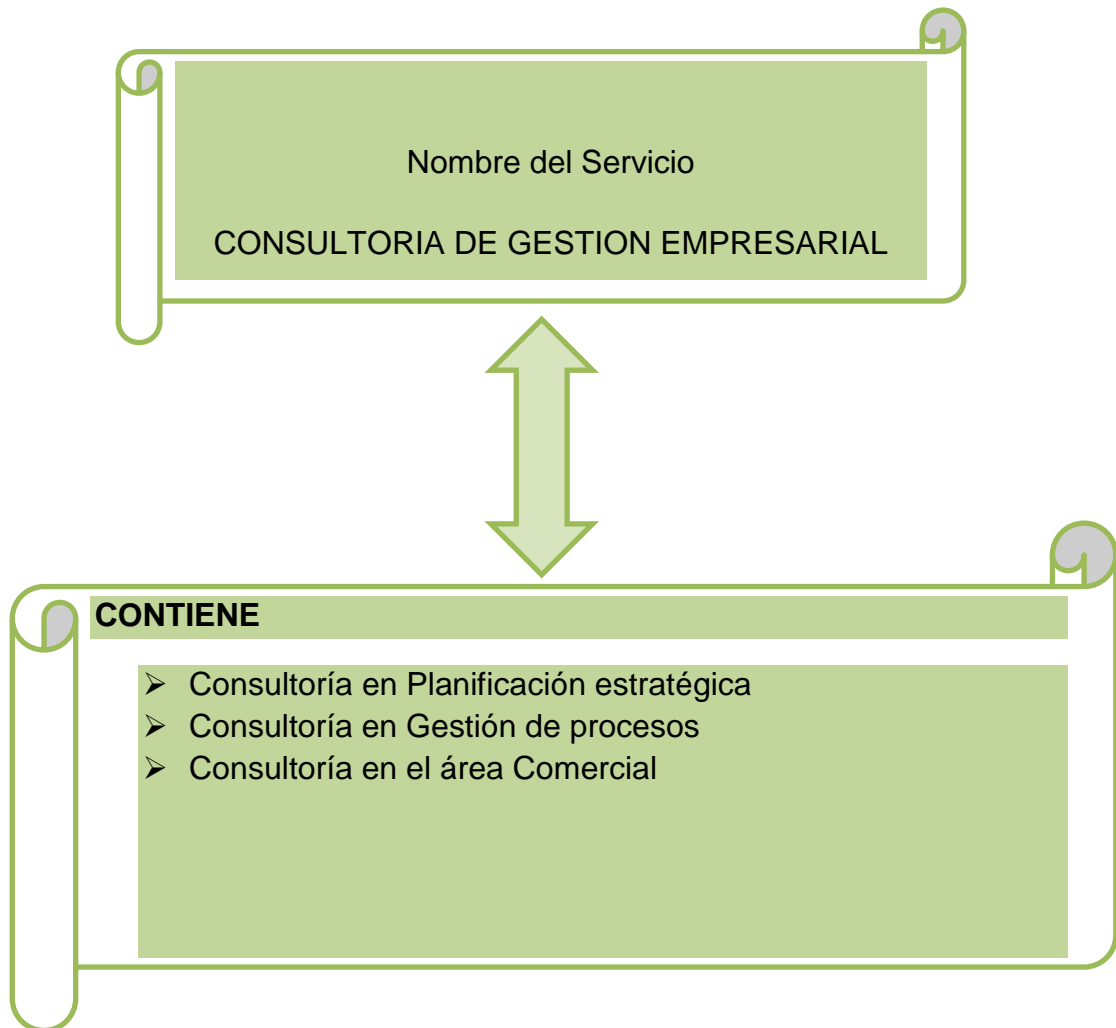
ELABORACIÓN: El Autor

PLAN DE COMERCIALIZACION

El plan de mercadeo de la empresa se fundamenta en el marketing mix, para lo cual se ha desarrollado destrezas y tácticas para el Producto, Precio, Plaza y Promoción.

El objetivo principal de esta empresa es crear un servicio integral de calidad, que mejore los negocios, de las personas de la ciudad de Loja, a través de las distintas estrategias y técnicas de asesoramiento y capacitación en gestión empresarial.

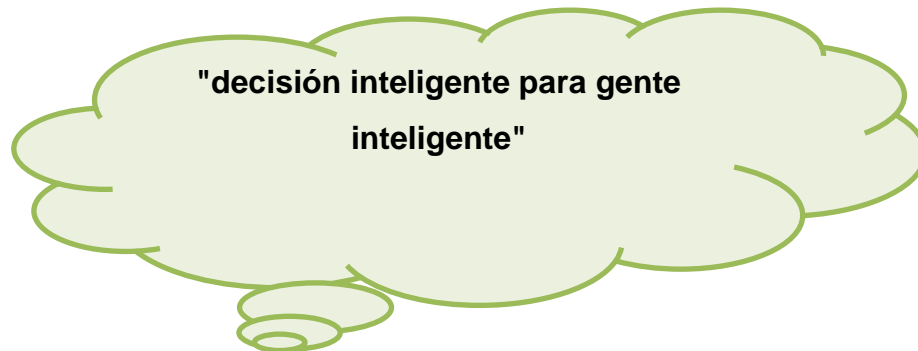
SERVICIO



LOGOTIPO



ESLOGAN



PLAZA

Los clientes de la consultoría de Gestión Empresarial son aquellos demandantes efectivos, los mismos que están dispuestos a adquirir el servicio y tienen la capacidad de pago para realizarlo.

Uno de los medios de contacto con el cliente es el equipo consultor, la estrategia de plaza se concentra en el desarrollo de canales de comercialización a través de fuerza de ventas especializada que siendo parte del equipo consultor pueda negociar y obtener la contratación.

Esto se hace imprescindible de acuerdo a lo expuesto por Peter Block en su libro "Consultoría sin fisuras", donde se expone que los aspectos más críticos en el inicio del proceso encontrar la demanda en tiempo y a tiempo.



PUBLICIDAD

Con la finalidad de adquirir clientela y ganar posicionamiento en el mercado utilizaremos los siguientes medios de comunicación:

- Prensa Escrita.
- Afiches.
- Radio.

El soporte publicitario se concentra en dar a conocer la empresa y el servicio que presta, ofertar soluciones diferenciadas y de bajo costo.

PRECIO

El precio de los servicios de consultoría y capacitación dependen del grado de complejidad y el presupuesto que el cliente dispone para su contratación, la estrategia a implementarse es la de precios de penetración, que busca reducir en primera instancia el margen de utilidad con el objetivo de obtener una cuota de mercado amplia en el corto tiempo.

PROMOCIÓN

La promoción es la herramienta fundamental para vender, por ello se convierte en uno de los aspectos que mas inversión requiere, consiente en llevar el servicio a los futuros clientes con la finalidad de persuadirlo para que dé preferencia por los servicios del medio puestos en el mercado.

Y es por esto que la familia accelerate consulting and managed services L.T.D tendrás las siguientes estrategias que son:

- Sorteo de valiosos premios al finalizar el año.
- Brindar facilidades de pago haciendo uso de los planes acumulativos.
- La publicidad contendrá un mensaje que resalte los beneficios del servicio y se utilizara en los diferentes medios de comunicación colectiva como son; prensa escrita y en la radio en horarios especiales de mayor sintonía como son los diferentes noticieros.
- Se colocaran afiches publicitarios con fotografías enfocadas al servicio q prestara la empresa consultora, los cuales serán colocados en lugares estratégicos en la ciudad de Loja.
- La publicidad de los primeros 30 días será intensa a través de estos recursos, sin embargo los afiches y anuncios de prensa serán constantes a través del tiempo.

ESTUDIO TÉCNICO

El presente capítulo analiza los aspectos técnicos necesarios para la operación del negocio de consultoría, la localización óptima, el tamaño, la ingeniería del proyecto y la estructura organizacional propuesta se fundamenta en la demanda desarrollada en el capítulo anterior.

En resumen, se pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto”

PLAN DE PRODUCCIÓN

Los servicios de consultoría y capacitación no requieren espacios físicos de gran magnitud para la operación administrativa; en el caso de la primera gran parte del servicio, implica que el equipo consultor deba trasladarse a las instalaciones del cliente, para el caso de la capacitación los cursos y seminarios usualmente usan infraestructuras de otras empresas especializadas en brindar servicios de cafetería, alquiler de local y equipo como hoteles y empresas más grandes. Para de esta forma brindar un servicio de calidad.

TAMAÑO Y CAPACIDAD

El tamaño y capacidad de este proyecto, se debe a dos aspectos principalmente: la porción de demanda insatisfecha que se pretende sea cubierta por el proyecto y a la dimensión del área total con que cuenta el local para la instalación de la empresa.

La capacidad de producción no es más que aprovechar al máximo todos los recursos necesarios para poner en marcha la empresa, como en nuestro caso es una empresa de servicio se debe dar las respectivas consultorías y las capacitaciones asignadas.

CAPACIDAD INSTALADA

Para el proyecto se determinará la capacidad instalada del servicio con el resultado obtenido de la demanda insatisfecha para el primer año de vida útil que es de 505 empresas que corresponde al 100% este porcentaje es muy difícil de alcanzarlo ya que siempre se presentan variaciones que impiden que el desarrollo de las actividades sean totalmente realizadas.

Por tal razón se procede a calcular la capacidad instalada con un porcentaje menor para la implementación de la empresa y de esta forma evitar futuras amenazas, para lo cual se determinó el 80% de la demanda insatisfecha.

CUADRO # 29

DIFERENCIA ENTRE DEMANDA Y OFERTA	CAPACIDAD DEL SERVICIO	PORSENTAJE A CUBRIR
505	404	80%

La empresa trabajara 8 horas diarias de lunes a viernes, considerando esto puedo decir que la empresa realizará 404 consultorías al año, el mismo que lo dividimos para 12 meses que tiene el año dándonos 34 consultorías mensuales, de igual manera dividimos para 4 semanas que tiene el mes dándonos 9 consultorías semanales y a éstas las dividimos para 5 días laborables dándonos 2 consultorías por día.

CAPACIDAD UTILIZADA

Es conveniente participar en el primer año con un 90% de la capacidad instalada y desde el segundo año en adelante con una capacidad instalada del 100%

CUADRO # 30

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA DEL SERVICIO



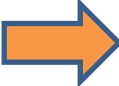

	Capacidad Instalada	%	Capacidad Utilizada
1	404	90%	364
2	404	100%	404
3	404	100%	404
4	404	100%	404
5	404	100%	404

PROCESO PARA BRINDAR EL SERVICIO

PROCESO TEÓRICO






FLUJO GRAMA DEL SERVICIO

CUADRO # 31

Símbolos			
Proceso 	Operación 	Conexión de Procesos 	Fin del Servicio 
Responsables para el Proceso de Producción			
Jefe de Producción		Obrero	

Fuente: Modulo x Evaluación de Proyectos 2010.

CUADRO # 32

ACTIVIDADES		Proceso	Operación	Conexión de Procesos	Fin del servicio	Tiempo (minutos)
1	Instalación de los Equipos a utilizar en la conferencia.					20
2	El Cliente se registra e ingresa a la sala de conferencia.					30
3	Entrega de suministros a utilizar en la conferencia.					30
4	Desarrollo de la Conferencia.					140
5	Culminación de la Conferencia.					20
TOTAL MINUTOS						240
TOTAL HORAS		4 HORAS				

Trabajando al 90 y 100% de la capacidad instalada se requiere realizar dos consultorías por día, las mismas que tendrán una duración de 240 minutos (4 horas) cada conferencia en la cual intervendrán dos consultores por cada consultoría realizada.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El objetivo fundamental es llegar a determinar el sitio donde se instalará la empresa, el sitio escogido debe reunir ciertos factores elementales, que a continuación se detallan:

1. **Sector.** El sitio donde se va a implantar el proyecto es una zona urbana la cual permitirá desarrollar en una forma eficiente el buen trato de los usuarios del servicio de consultoría, con las facilidades para acceder a servicios básicos, necesarios para el funcionamiento del proyecto.
2. **Obras de infraestructura.** El lugar donde se va a desarrollar el servicio de consultoría cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto, en cuanto a obras de infraestructura cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica; entre otras.
3. **Vías de acceso.** En cuanto a vías de acceso a la consultoría contará con vías de primer orden, pues la ciudad de Loja cuenta con vías asfaltadas.
4. **Transporte.** En lo que se refiere a la movilización, en la ciudad de Loja se encuentra dos cooperativas de transporte urbano las cuales prestan servicio a cualquier lugar de la ciudad.
5. **Mano de Obra.** La ciudad de Loja cuenta con mano de obra suficiente para la implementación de la consultora en Gestión Empresarial y como para la atención adecuada a las diferentes empresas en dicho servicio.
 - ✓ El objetivo fundamental es llegar a determinar el sitio ideal donde se instalara el proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la empresa (consultoría).
 - ✓ La localización comprende el estudio de los problemas de espacio, utilizando para tal efecto el análisis de diferentes factores. La ubicación del proyecto se determina desde el punto de vista de la macro y micro localización.

MACRO LOCALIZACIÓN

Es la selección y delimitación precisa de las áreas, también denominado sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

La empresa de servicio de Consultoría de gestión Empresarial operara en la Región Sur del País.

GRÁFICA # 19

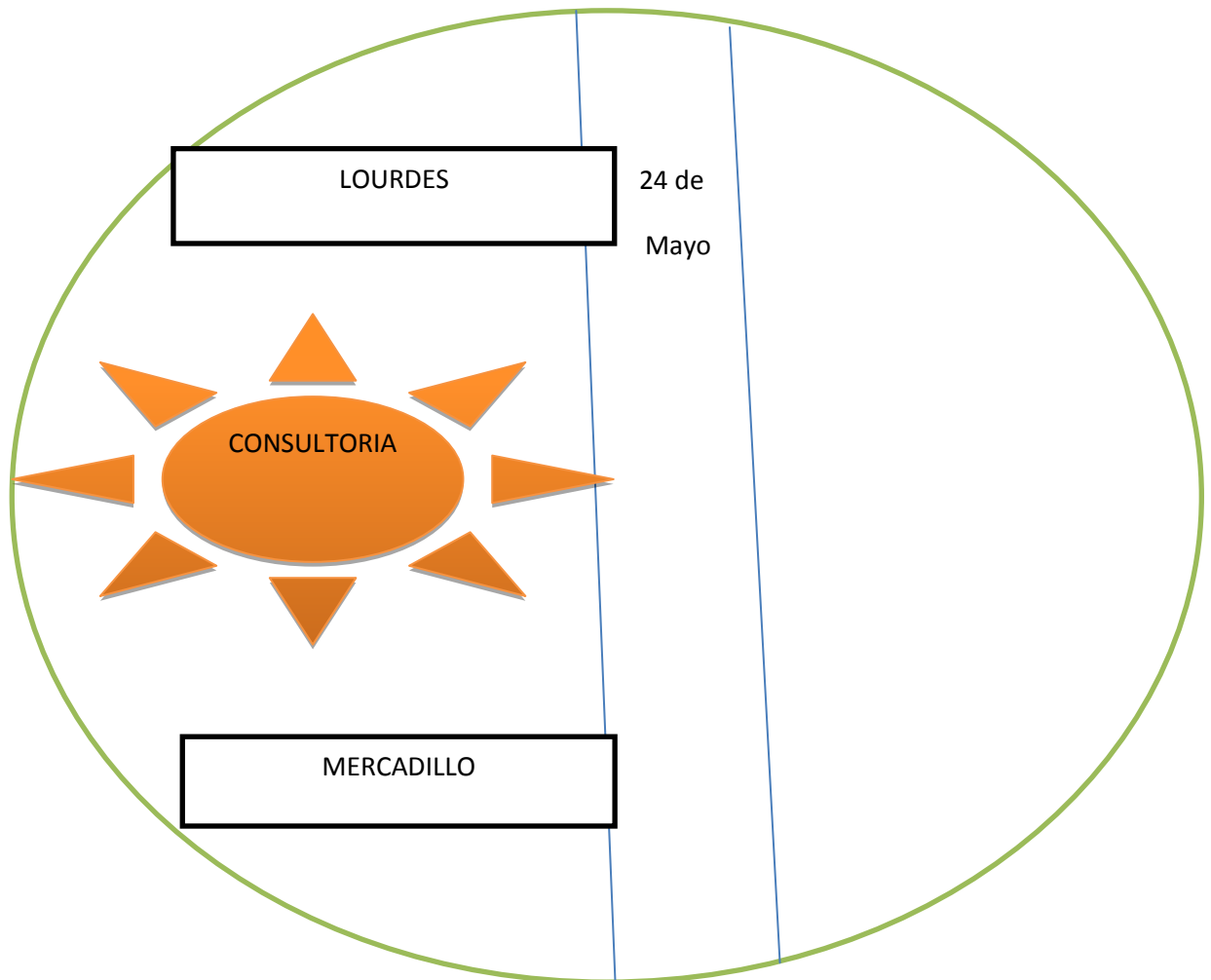


MIMICRO LOCALIZACIÓN

La Consultoría de Gestión Empresarial deberá estar ubicada en una zona que se encuentre cerca de los usuarios efectivos y además, que cuente con los principales servicios básicos.

El sector donde se ubicará la Consultoría de Gestión Empresarial es en las calles Lourdes entre 24 de mayo y mercadillo, en el centro de la ciudad.

GRÁFICA # 20



DISTRIBUCIÓN DE LA OFICINA

Las áreas en las que se distribuirá la oficina son:

Área Administrativa

Esta estará conformada por la recepción de hall y por las oficinas del personal

Área destinada a la atención a clientes, tiene una superficie superior a los 12 metros cuadrados, estará a cargo de la secretaria recepcionista con una estación de trabajo

Con una superficie promedio de 15 metros cuadrados, el área administrativa contiene 3 puestos de trabajo en los que se encuentran: la jefatura administrativa y las asistencias administrativas, de mercadeo y ventas.

Gerencia

Oficina destinada a las actividades de gerenciamiento de la empresa su superficie aproximada es de 15 metros cuadrados con una estación de trabajo para el gerente y una mini mesa de reunión.

Área de consultoría

Con una superficie de 15 metros cuadrados, albergará a los consultores quienes dispondrán de este espacio físico para realizar reuniones de trabajo, conferencias con clientes, reuniones técnicas entre otras actividades.

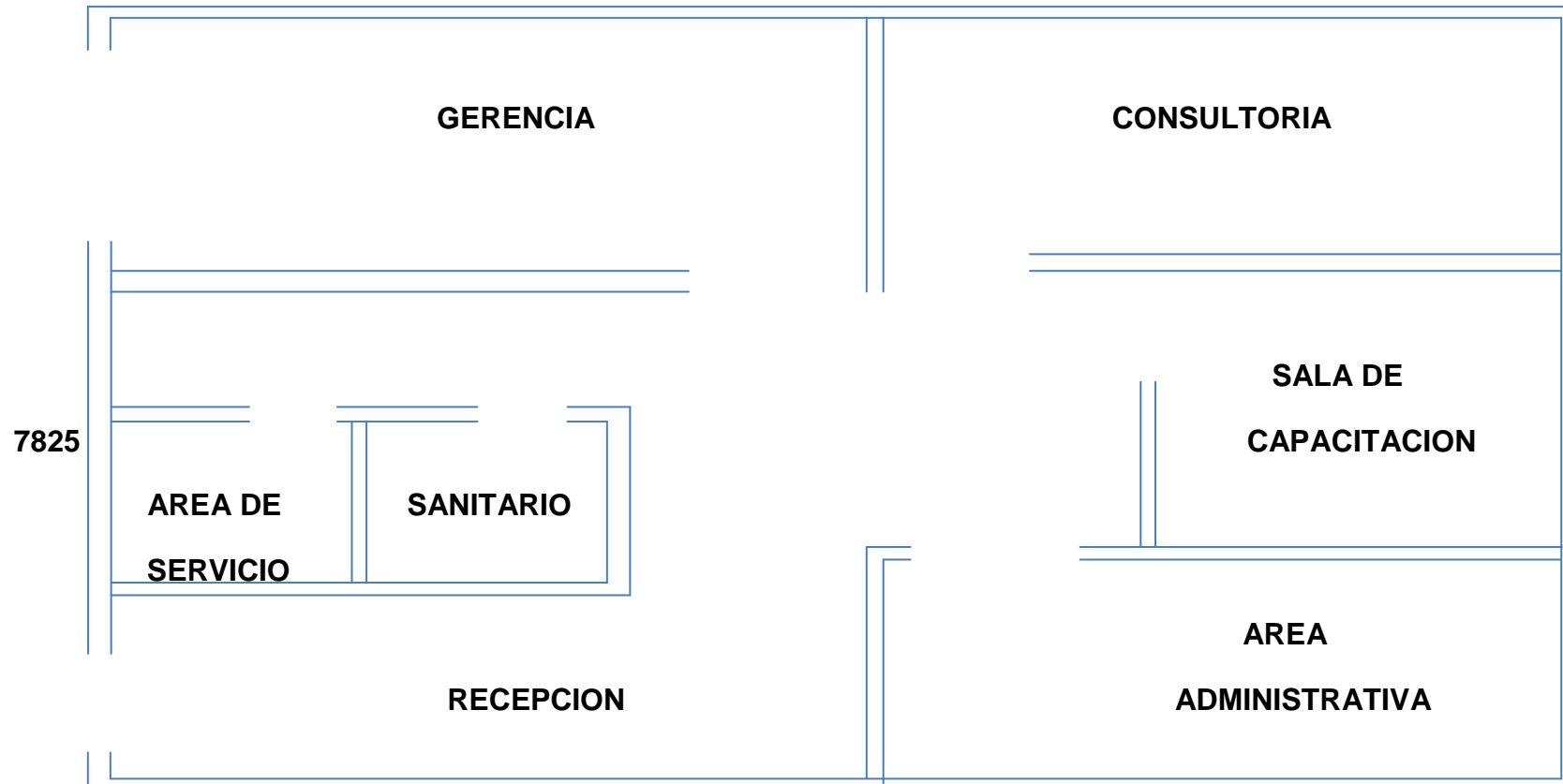
Sala de capacitación

Esta área destinada para la realización de eventos de capacitación interna y externa con una superficie de 20 metros; con capacidad para 12 personas permitirá la ejecución de eventos regulares de capacitación para los clientes.

El gráfico muestra el diseño de la oficina de la empresa a crear.

Diseño de la oficina

11593mm



Elaborado por: El Autor.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Procesos

Los procesos son parte vital para el funcionamiento de la organización, los procesos se han clasificado en tres:

1. Procesos Estratégicos
2. Procesos Productivos
3. Procesos de apoyo

De esta manera se pretende que el funcionamiento de la empresa se concentre en crear un factor diferenciador basado en el cliente, estableciendo procesos vinculados e interdependientes.

1. Proceso Estratégico

A este le pertenecen todas las decisiones que enrumban a la empresa para su funcionamiento, posicionamiento y crecimiento, están a cargo de la directiva y del gerente general y reciben como insumo todos los reportes generados por los demás procesos.

El esquema del proceso estratégico se relaciona con el aprovisionamiento de recursos para producción y la obtención de ganancias que bien administradas le proporcionarán a la empresas, colaboradores y accionistas un beneficio.

2. Procesos productivos

Un proceso productivo consiste en transformar entradas (insumos) en salidas, (bienes y/o servicios) por medio del uso de recursos físicos, tecnológicos, humanos, etc. Un proceso productivo incluye acciones que ocurren en forma planificada, y producen un cambio o transformación de materiales, objetos y/o sistemas, al final de los cuales obtenemos un producto. El proceso productivo de la empresa es la entrega de servicios de

consultoría, por el cual se obtendrá los ingresos que permitirán que el negocio opere con normalidad, para que su ejecución tenga éxito se contempla la participación de procesos de apoyo como la comercialización, promoción y administración financiera de recursos.

3. Procesos de apoyo

Los procesos de apoyo se concentran en brindar un soporte a los procesos productivos, en la empresa se propone tres procesos de apoyo soportados en la estructura organizacional planteada. Así los procesos de apoyo son:

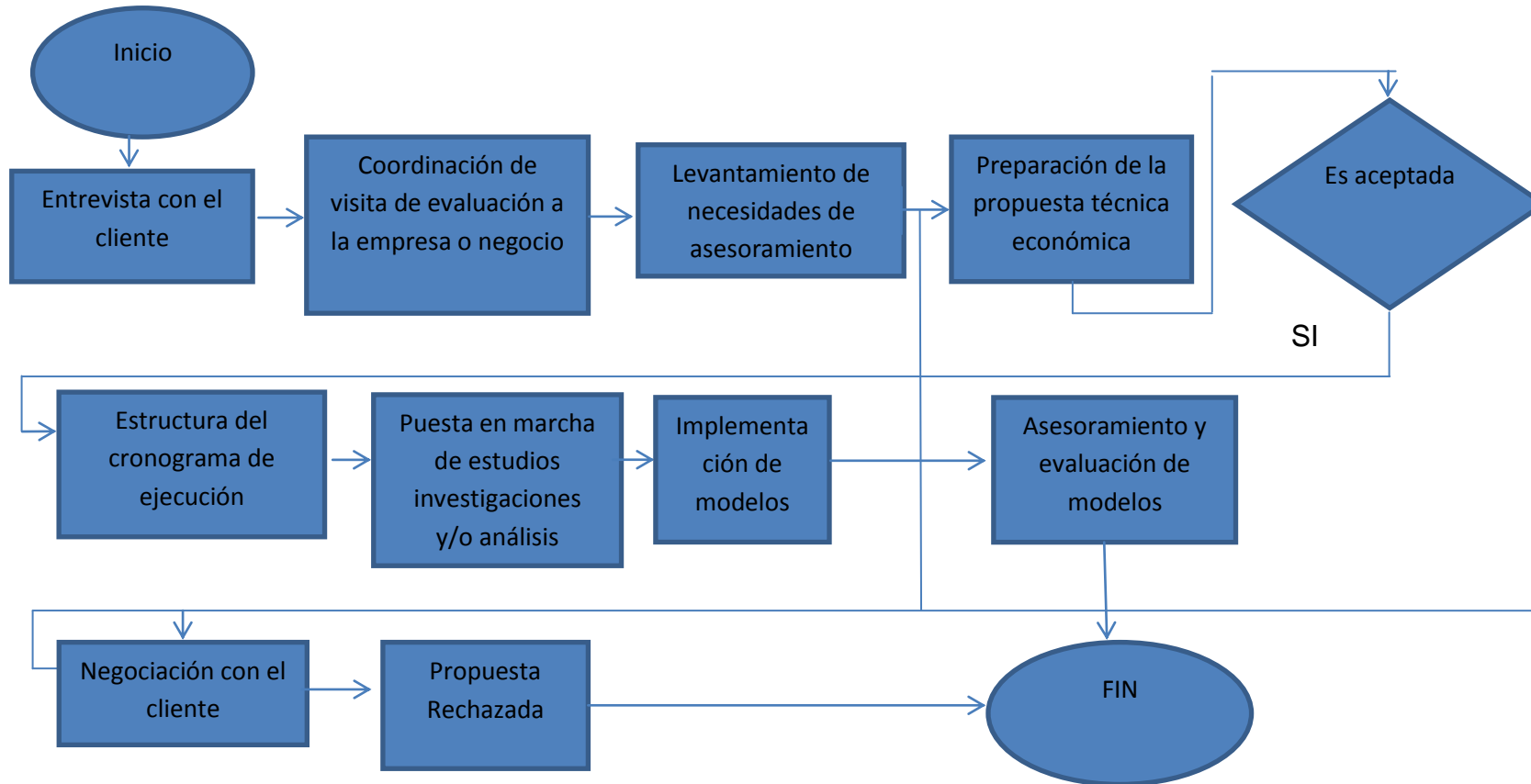
- Proceso administrativo
- Proceso de mercadeo de la empresa y de los servicios
- Proceso de venta

A continuación se muestran los flujo gramas de proceso de cada área de La organización.

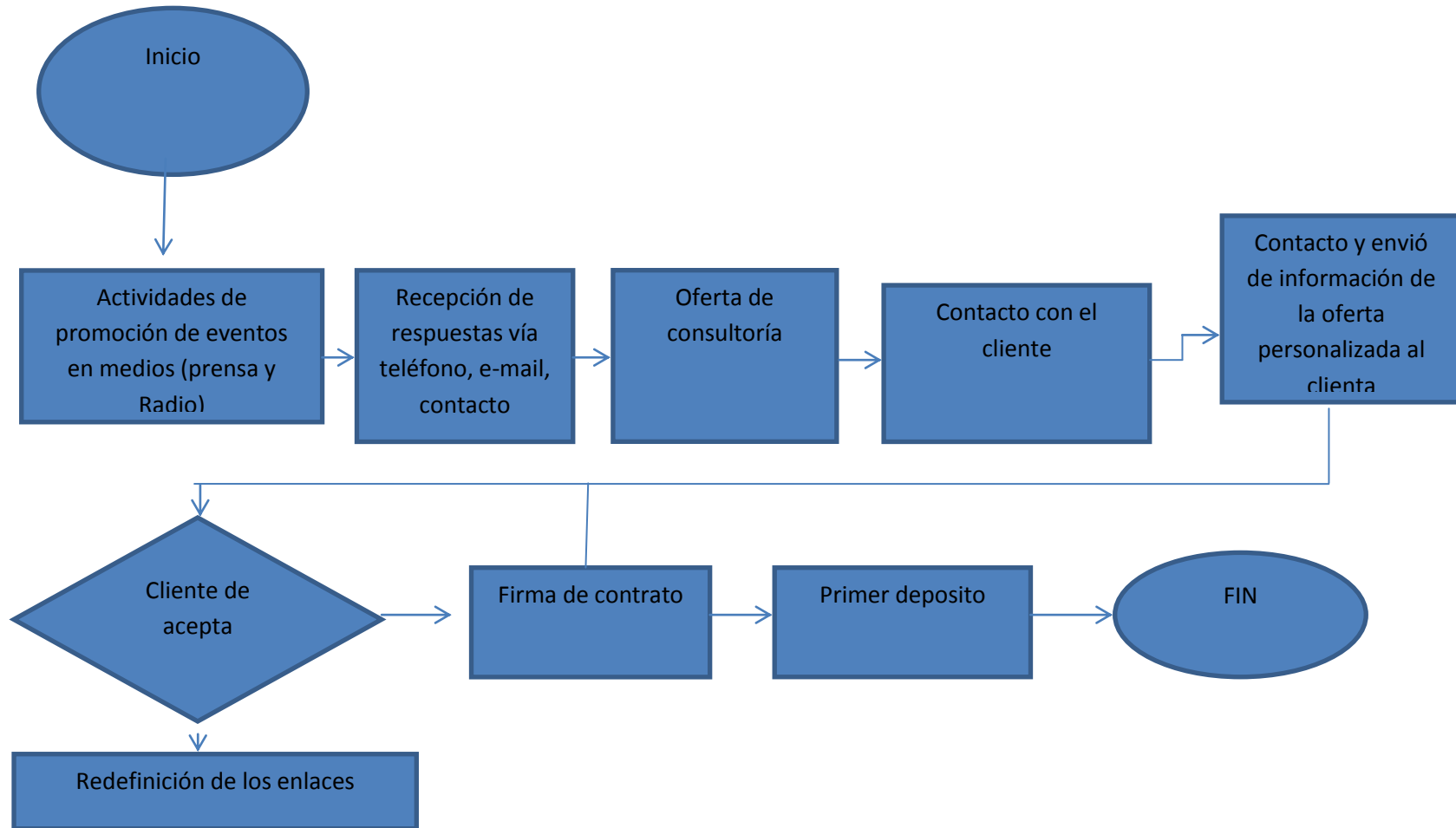
GRÁFICA # 21

Proceso Productivo

Flujograma de proceso de consultoría



GRÁFICA # 22
Flujograma de proceso de ventas



✓ **Definición de la mano de obra**

De acuerdo a los procesos definidos con anterioridad se determina en este numeral el personal necesario para el funcionamiento de la empresa, la contratación del personal se realizará bajo lo descrito en el código de trabajo y bajo la figura de relación de dependencia.

Los sueldos han sido revisados en las tablas sectoriales del Ministerio de Trabajo y Empleo; sin embargo se han considerado datos recolectados de empresas con objetivo similar pues lo expuesto por esta cartera de estado se considera por debajo de la realidad empresarial.

La mano de obra a describirse son las plazas de trabajo directas que se generará con la creación del negocio; sin embargo la operación regular del negocio requerirá la contratación de especialistas tanto para la ejecución de las consultorías como de la capacitación derivada de dichos procesos.

Muestra el personal.

CUADRO # 33

Recurso Humano

PERSONAL	CANTIDAD
Consultor Jefe Gerente General	1
Secretaria Contadora	1
Consultor 1	1
Consultor 2	1
Consultor 3	1
Consultor 4	1

ESTRUCTURA LEGAL

Tipo de empresa

La empresa de consultoría se constituirá como compañía de carácter limitado; es decir cada uno de los socios responde por las obligaciones sociales hasta el monto de aportaciones individuales. Para su constitución es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

1. Nombre o Razón Social

El nombre seleccionado para la empresa es ACCELERATE CONSULTING AND MANAGED SERVICES LTD, nombre que será registrado en el Instituto de Propiedad Intelectual a fin de convertirlo en marca registrada.

2. Número de socios

La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse. La empresa ACCELERATE CONSULTING se constituirá con dos socios, la Dra. Sandra Medina y el Lic. Hermel Guamán; ambos de nacionalidad ecuatoriana y en libertad de contratar.

3. Capital mínimo

El capital mínimo para la constitución de la empresa deberá ser cancelado en un mínimo del 50% al momento de la constitución.

Permisos de funcionamiento

Requisitos para la inscripción como empresa consultora

De acuerdo a la Ley de Consultoría para que una empresa pueda operar en dicha actividad se requiere que cumpla los siguientes requisitos:

- ✓ Solicitud de afiliación firmada por el Representante Legal de la Compañía Consultora, dirigida a nombre del Presidente de ACCE.
- ✓ Copia de los Estatutos de Constitución de la Compañía y sus reformas. (El objeto social de la Compañía debe tener vinculación con las actividades de consultoría)
- ✓ Copia del nombramiento del representante legal debidamente inscrito en el Registro Mercantil.
- ✓ Certificado de Cumplimiento de Obligaciones con la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Formulario de Registro adjunto correctamente ingresado.
- ✓ Una vez aprobada la Compañía por parte del Directorio se deberá cumplir con las obligaciones con ACCE, que son:

Valor de afiliación:

Cuota Ordinaria:

(Se pagará seis cuotas ordinarias por adelantado)

Inscripción en el Registro Mercantil de una Sociedad Civil y Comercial.

- ✓ Tres copias certificadas de la escritura pública de constitución o reforma de estatutos de la sociedad civil.
- ✓ Proceso con copia certificada donde debe constar la sentencia de un Juez de lo Civil aprobatoria de la sociedad y la respectiva notificación al Registro Mercantil de la sentencia aprobatoria.
- ✓ Anotación marginal de la aprobación de la sociedad por parte del notario que otorgó la escritura de constitución.
- ✓ Domicilio en Loja, debe constar en los estatutos de la compañía.
- ✓ Certificado de inscripción en el Registro de la dirección financiera tributaria del Ilustre Municipio de Loja.
- ✓ Certificado del cumplimiento tributario otorgado por la Dirección Financiera Tributaria del Ilustre Municipio de Loja.
- ✓ Publicación del extracto de la sociedad cuando así lo exige la sentencia.

- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación vigentes.

Inscripción de nombramientos:

- ✓ Tres (3) ejemplares mínimo con firmas originales del nombramiento por cargo.
- ✓ Copia del acta de junta de socios.
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía o pasaporte donde consten claramente el número y la firma.
- ✓ Copia de papeleta de votación si es ecuatoriano.

Registro Único de Contribuyentes (RUC) de Sociedades Civiles y Comerciales.

La inscripción debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de actividades. En el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica. Los requisitos para la inscripción son:

- ✓ Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal.
- ✓ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia de la cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- ✓ Original del certificado de votación.
- ✓ Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,
- ✓ Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- ✓ Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción.

Patente Municipal

Una empresa que ejerce una actividad comercial dentro de la Ciudad de Loja, deberá cancelar el impuesto de patentes municipales. Se obtiene a partir del 22 de enero de cada año en la Adm. Zonal respectiva.

Para las empresas en constitución es necesaria la obtención de la Patente Jurídica Nueva; para lo cual se deberá entregar la siguiente documentación:

- ✓ Escritura de constitución la compañía original y copia.
- ✓ Original y copia de la sentencia del Juez de lo Civil.
- ✓ Copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal.
- ✓ Dirección donde funciona la misma.

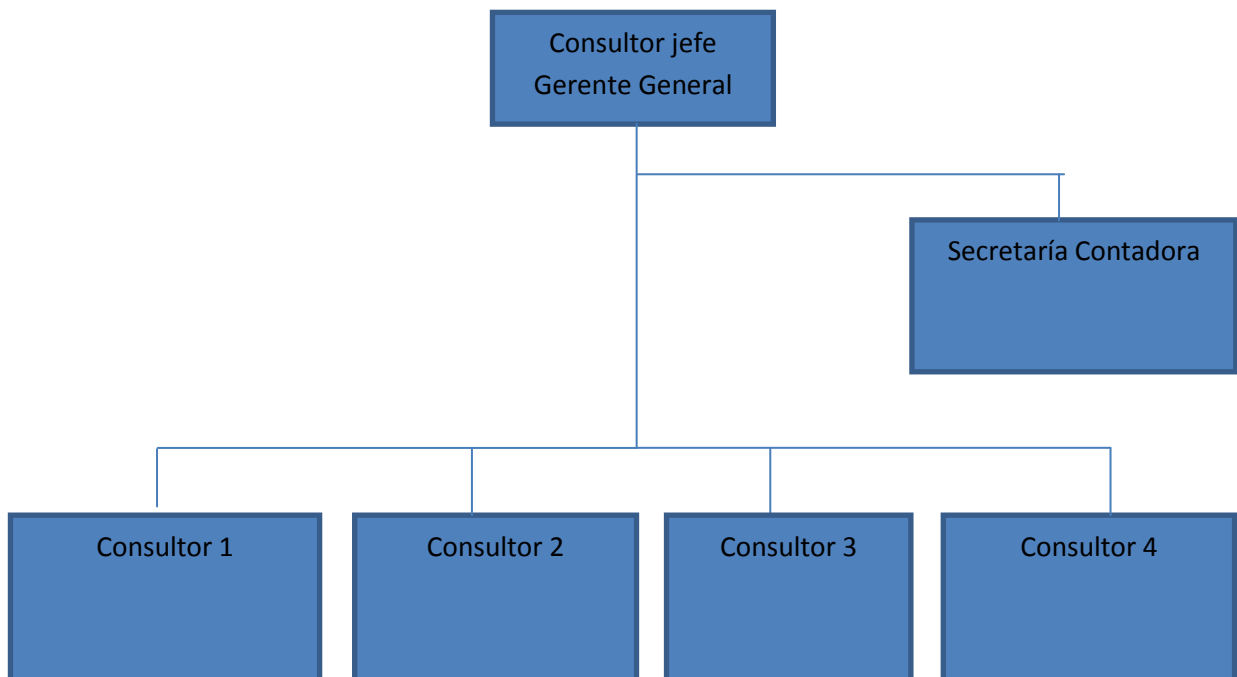
Estructura organizacional

Una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conformen la misma. Todo esto hará posible que los recursos humanos sean manejados eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

La empresa consultora estará representada por dos organigramas estructural y funcional, donde se describe el cargo y las funciones principales para la realización de las consultorías. El siguiente gráfico describe con detalle el organigrama estructural de la empresa a crear.

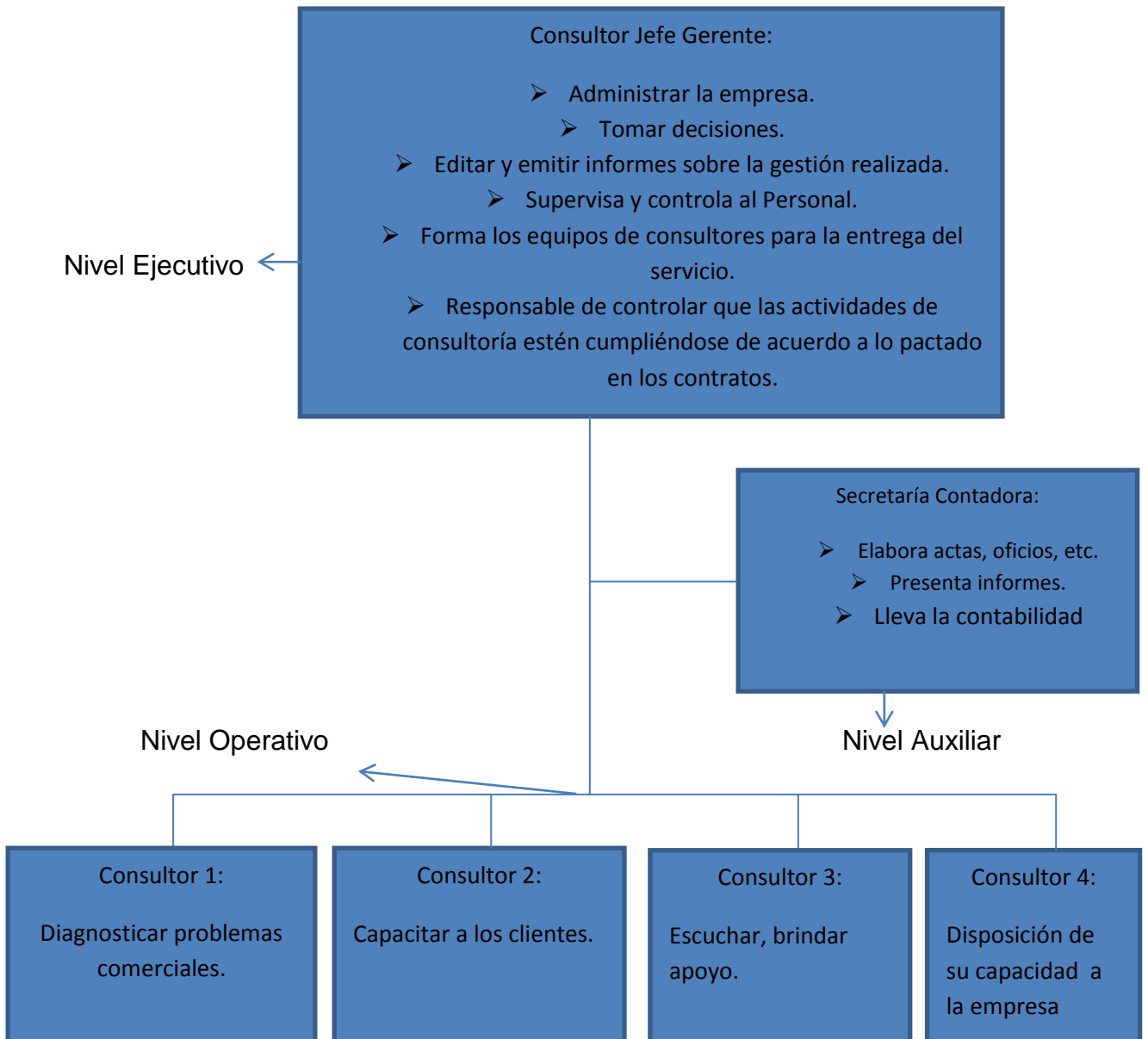
GRAFICA # 23

Organigrama Estructural



GRAFICA # 24

Organigrama Funcional



MANUAL DE FUNCIONES

Misión, Visión y Valores

La Cultura de la empresa ACCELERATE CONSULTING está determinada por su Filosofía Misión y Visión que se describen a continuación:

Misión

Brindar soluciones para la correcta gestión empresarial de las organizaciones tomando como referencia las mejores prácticas de cada industria contribuyendo al cumplimiento de objetivos de los clientes con alto grado de responsabilidad social, profesional y personal.

Visión

Convertirse en una de las empresas consultoras de mayor crecimiento en el segmento de las empresas comerciales e industrias en la ciudad de Loja en espacio de 5 años.

Valores

Los principales valores en los que se enmarcará la filosofía de la empresa a crear son:

- Compromiso con el cliente y su negocio, garantía y calidad en los trabajos.
- Ética profesional, es la guía de nuestra conducta, tanto entre colegas, con los clientes, con nuestros socios comerciales, con los competidores y en general
- Integridad, Honestidad, respeto y confianza
- Rentabilidad de la empresa como de los proyectos, y de las inversiones en Publicidad
- Confidencialidad y Confiabilidad

Políticas de la empresa

- ❖ Trabajar para mejorar continuamente y alcanzar la meta de satisfacción total de los clientes, empleados y accionistas.
- ❖ Responsabilizar a todos los miembros de nuestra organización del servicio al cliente y la concienciación de las personas respecto del cuidado del medio ambiente.
- ❖ Cumplir los compromisos con los proveedores y reconocer la moralidad comercial y la ética de los clientes.
- ❖ El servicio de la empresa está basado en la calidad total, buscando la satisfacción del cliente con resultados aplicables tanto dentro de los temas y contenidos de capacitación como en el asesoramiento.
- ❖ El proceso de entrega de servicios se evaluará trimestralmente a fin de crear un sistema de gestión proactivo.

CUADRO # 34

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA ACCELERATE

NOMBRE DEL PUESTO: GERENTE GENERAL Consultor Jefe.	CODIGO: CRIP: 01
NIVEL JERARQUICO: EJECUTIVO	DEPENDIENTE DE: Si Mismo.
NUMERO DE SUBALTERNOS:	SUELDO:
ROL DEL PUESTO: Cuidar el estricto cumplimiento de todas las disposiciones contenidas en los estatutos.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Responsable de controlar que las actividades de consultoría estén cumpliéndose de acuerdo a lo pactado en los contratos. ❖ Representar legalmente a la empresa y responder por el cumplimiento de las leyes vigentes y los contratos suscritos. ❖ Planificar, organizar, dirigir y controlar la gestión empresarial. ❖ Cumplir y hacer cumplir los acuerdos y resoluciones emitidas. ❖ Formular políticas y planes relacionados con la administración de los recursos, que logren el fortalecimiento y desarrollo empresarial. ❖ Forma los equipos de consultores para la entrega del servicio. ❖ Asistir a la gerencia en los aspectos estratégicos del negocio. 	
INTERFAZ: Con empleados y trabajadores.	
REQUERIMIENTOS MINIMOS HABILIDAD: EDUCACION: Titulo Profesional en administración de empresas. EXPERIENCIA: Mínimo de dos años en cargos relacionados con administración. INICIATIVA: Tener capacidad de planificar, dirigir y controlar toda la empresa.	
ESFUERZOS FISICO: Ninguno. MENTAL Y/O VISUAL: Estar al día con toda la planificación que tiene la empresa.	
RESPONSABILIDAD POR EQUIPO Y MAQUINARIA: Dependiendo de lo que este a su cargo. POR MATERIALES PRODUCTOS Y/O DINERO: Responde por equipos a su cargo hasta por un valor de \$ 1000.00 POR EL TARBAJO DE OTROS: Brinda todas las herramientas necesarias para el trabajo y supervisa el desempeño de cada personal.	
CONDICIONES DE TRABAJO CONDICIONES: Que se realice en un lugar adecuado, ordenado y que permita un buen ambiente de trabajo. RIESGOS: Tomar malas decisiones en cualquiera de sus áreas.	

CUADRO # 35

NOMBRE DEL PUESTO: SECRETARIA CONTADORA.	CODIGO: CRIP: 02
NIVEL JERARQUICO: OPERATIVO	DEPENDIENTE DE: GERENTE.
NUMERO DE SUBALTERNOS:	SUELDO:
ROL DEL PUESTO: Elaboración, información y presentación de informes de sus funciones.	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Contabilizar las facturas, filtrar las llamadas, atender a los proveedores, archivar facturas ❖ Recaudación de retenciones de clientes - archivo de la información contable/financiera de la compañía - archivo de las carpetas de personal. ❖ Elaborar actas, oficios, informes, etc. ❖ Presentar informes. ❖ Tomar notas de todas las resoluciones que se dan en las reuniones. 	
INTERFAZ: Con el Gerente y Empleados.	
REQUERIMIENTOS MINIMOS	
HABILIDAD:	
EDUCACION: Tener titulo de Contador(a) Público.	
EXPERIENCIA: Mínimo en funciones similares de 1 año.	
INICIATIVA: Poseer cursos de relaciones humanas, programas contables, tributación, etc.	
ESFUERZOS	
FISICO: Ninguno.	
MENTAL Y/O VISUAL: Realizar cuidadosamente el balance general.	
RESPONSABILIDAD	
POR EQUIPO Y MAQUINARIA: Por todos los equipos de oficina que estén bajo su responsabilidad.	
POR MATERIALES PRODUCTOS Y/O DINERO: Responsable de llevar toda la contabilidad de la empresa.	
POR EL TARBAJO DE OTROS: Tramitar puntualmente los pagos a los trabajadores.	
CONDICIONES DE TRABAJO	
CONDICIONES: Brindar todas las facilidades necesarias, que le permita un buen desempeño en el trabajo.	
RIESGOS: Realizar una mala transacción.	

CUADRO # 36

NOMBRE DEL PUESTO: CONSULTORES	CODIGO: CRIP: 03
NIVEL JERARQUICO: OPERATIVO.	PENDIENTE: GERENTE
NUMERO DE SUBALTERNOS: 4	SUELDO:
ROL DEL PUESTO: Coordinar las actividades de consultoría con los clientes, tener una actitud totalmente orientada al servicio, contar con profundo conocimiento del negocio de los clientes con los cuales interactúa,	
FUNCIONES DEL PUESTO: <ul style="list-style-type: none"> ❖ Promover e intervenir en los cambios que resultan necesarios, según indique el análisis de los problemas. ❖ Identificar los obstáculos que impiden el logro de las metas propuestas. ❖ Fortalecer la capacidad para identificar, analizar y resolver problemas. ❖ Buscar la solución de los problemas paso a paso sin violar etapas. ❖ Infundir en todo momento ánimo y transmitir un espíritu de vencedores. ❖ Revisar los conceptos y valores que están en juego durante la implementación de cambios. ❖ Proponer los instrumentos que faciliten la realización de las acciones de cambio. 	
INTERFAZ: Con el gerente.	
REQUERIMIENTOS MINIMOS HABILIDAD: Flexibilidad para ajustarse al ambiente y adaptarse a situaciones inesperadas. Objetividad, conciencia y capacidad para hacer análisis de actitudes, habilidades, motivaciones y prejuicios y cómo se puede interrelacionar con su cliente. EDUCACION: Ing. En Administración de Empresas. EXPERIENCIA: Mínima de dos años en consultorías en Gestión Empresarial. INICIATIVA: Responsable de controlar al cumplimiento con los contratos pactados.	
ESFUERZOS FISICO: MENTAL Y/O VISUAL: Coordinar actividades y responsable de controlarlas.	
RESPONSABILIDAD POR EQUIPO Y MAQUINARIA: Responsable de lo que este a su cargo. POR MATERIALES PRODUCTOS Y/O DINERO: Responde por equipo y dinero a su cargo. POR EL TARBAJO DE OTROS: Da todo de si para cumplir con su trabajo.	
CONDICIONES DE TRABAJO CONDICIONES: Debe realizarse en un lugar adecuado y con todo el equipo necesario. RIESGOS: No entregar el servicio a tiempo.	

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El presente capítulo desarrolla el estudio financiero que determina la factibilidad de la creación de la empresa de Consultora “CONSULTING AND MANAGED SERVICES”.

INVERSIONES

Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas comerciales nacionales importadoras de equipo.

- **Activos:** Son todos los bienes y derechos de propiedad de la empresa. El presente proyecto origina tres clases de activos: Activo Fijo, Activo Diferido y Activo Circulante o Capital de Trabajo.

ACTIVO FIJO

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación, y se genera en la instalación de la empresa. Entre estos activos tenemos.

Especificaciones de los activos fijos

Para el proyecto que se está estudiando, se incluirá como activos fijos los rubros de: maquinaria y equipo, Muebles y equipo de oficina y Equipo de cómputo, que son necesarios para la ejecución del proyecto.

- a. **Equipo de Producción.-** El precio del equipo se obtuvo mediante catálogos, proformas e investigaciones (Infocus) que se dedican a la venta de los mismos.
- b. **Equipos de Oficina.-** Se refiere a los muebles y equipo de oficina que se requieren para desarrollar las actividades administrativas.

- c. **Equipo de cómputo.**- para llevar la información y realizar las charlas en los diferentes lugares.
- d. **Imprevistos.**- Todo presupuesto por más que haya sido cuidadosamente elaborado, tendrá siempre un margen de error por causas de la fluctuación de los precios, la inflación y cambios en las condiciones originales, etc., razón por la cual es conveniente incluir el rubro de imprevistos que se calcula generalmente con un porcentaje de la suma de inversiones fijas y que varían de acuerdo a la experiencia que se tenga en los cálculos del proyecto y al grado de confianza que merezca las estimaciones de inversiones fijas.

RESUMEN DE LAS INVERSIONES FIJAS

CUADRO # 37

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	Nro. CUADRO	TOTAL
Maquinaria y Equipo	# 57	\$ 2000,00
Muebles y Enseres	# 64	\$ 4400,00
Equipo de Computo	# 71-73	\$ 15230,00
TOTAL		\$ 21630,00

FUENTE: Anexos

ELABORACIÓN: El Autor.

ACTIVO CIRCULANTE

Este activo está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, el valor de este activo se lo detalla a continuación.

CUADRO # 38

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

DETALLE	Nro. CUADRO	TOTAL ANUAL	TOTAL MENSUAL
Mano de Obra Directa	# 53	\$ 52985,60	\$ 4415,47
Sueldos Administrativos	# 55	\$ 24960,00	\$ 2080,00
Agua, Luz y Teléfono	# 61	\$ 902.40	\$ 75.20
Suministros de Oficina	# 66	\$ 630,00	\$ 52,50
Suministros de Limpieza	# 77	\$ 619,56	\$ 51,63
Arriendo	# 59	\$ 10800,00	\$ 900,00
Publicidad	# 68	\$ 1500,00	\$ 125,00
TOTAL		\$ 92397,56	\$ 7699,80

FUENTE: Anexos

ELABORACIÓN: El Autor.

ACTIVO DIFERIDO

En este activo se tomó en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con el mismo; por lo tanto el valor de este activo se distribuye así:

CUADRO # 39

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	Nro. CUADRO	TOTAL
Gastos de Constitución	# 75	\$ 759,00
TOTAL		\$ 759,00

RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL PREVISTA

El resumen de la inversión total se demuestra en el siguiente cuadro.

CUADRO # 40

INVERSIÓN TOTAL

DETALLE	TOTAL
Activo Fijo	\$ 21630,00
Activo Circulante	\$ 7699,80
Activo Diferido	\$ 759,00
TOTAL	\$ 30088,80

FUENTE: Cuadros Nº 34, 35 y 36

ELABORACIÓN: EL Autor

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El proyecto hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

- a. **FUENTES INTERNAS.-** El 56,80% del total de la inversión y que corresponde a 17088,80 dólares será financiado con aportaciones de los socios
- b. **FUENTES EXTERNAS.-** Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo al Banco de Loja, ya que

es un organismo que otorga créditos para este tipo de inversiones a través de sus líneas de crédito. El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Loja, constituirá el 43,20% que corresponde a 13000,00 dólares a 2 años plazo al 12% de interés anual.

CUADRO # 41

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

DETALLE	VALOR	%
Capital Propio	17.088,80	56,80%
Capital Prestado	13.000,00	43,20%
TOTAL	\$ 30088,80	100%

ELABORACIÓN: El Autor

ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DEL PROYECTO

La estructura de los costos comprende los Costos de Producción y de Operación, en nuestra empresa.

CUADRO # 42

COSTO DE OPERACIÓN

AÑOS	COSTO DE OPERACIÓN	UNIDAD DE PRODUCCIÓN	COSTO UNITARIO DE FABRICA
AÑO 1	109383,02	364	301,00
AÑO 2	105505,73	404	261,00
AÑO 3	104135,95	404	258,00
AÑO 4	109381,80	404	271,00
AÑO 5	114548,87	404	284,00

CUADRO # 43

PRECIO DE VENTA

AÑOS	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN	% DE UTILIDAD O MÁRGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA
AÑO 1	301,00	30%	391,00
AÑO 2	261,00	35%	352,00
AÑO 3	258,00	40%	361,00
AÑO 4	271,00	45%	393,00
AÑO 5	284,00	50%	426,00

CUADRO # 44

PRESUPUESTO DE INGRESOS

AÑOS	UNIDADES DE PRODUCCIÓN	PRECIO DE VENTA	INGRESO TOTAL
AÑO 1	364	391,00	142324,00
AÑO 2	404	352,00	142208,00
AÑO 3	404	361,00	145844,00
AÑO 4	404	393,00	158772,00
AÑO 5	404	426,00	172104,00

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de

acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer como se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

INGRESOS: Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

EGRESOS: Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS CUADRO # 45

	DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingreso por ventas	142324	142208	145844	158772	172104
-	Costos de Producción	53581,84	56151,64	58846,07	61671,18	64633,31
	Utilidad Bruta	88.742,16	86.056,36	86.997,93	97.100,82	107.470,69
-	Costos de Operación	55801,18	49354,09	45289,88	47710,62	49915,56
=	Utilidad Neta	32.940,98	36.702,27	41.708,05	49.390,20	57.555,13
-	15% utilidad a trabajadores	4.941,15	5.505,34	6.256,21	7.408,53	8.633,27
=	Utilidad antes de Imp. a la renta	27.999,83	31.196,93	35.451,84	41.981,67	48.921,86
-	25% Impuesto a la renta	6.999,96	7.799,23	8.862,96	10.495,42	12.230,47
=	Utilidad antes de la Reserva Legal	20.999,87	23.397,70	26.588,88	31.486,25	36.691,40
-	Reserva Legal 10%	2.099,99	2.339,77	2.658,89	3.148,63	3.669,14
=	Utilidad líquida del ejercicio	18.899,89	21.057,93	23.929,99	28.337,63	33.022,26

PRESUPUESTO OPERACIONAL CUADRO # 46

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Primo					
- Mano de Obra Directa	52985,60	55555,40	58249,83	61074,94	64037,07
Total Costo Primo	52985,60	55555,40	58249,83	61074,94	64037,07
Costos de Proceso de Producción					
- Depreciación de Maquinaria y Equipo	444,44	444,44	444,44	444,44	444,44
- Amortización de Activos Diferidos	151,80	151,80	151,80	151,80	151,80
Total de Costos de Proceso de Producción	596,24	596,24	596,24	596,24	596,24
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCION	53581,84	56151,64	58846,07	61671,18	64633,31
Gastos Administrativos					
- Depre. De Muebles y Enseres	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00
- Sueldos Administrativos	24960,00	27170,56	27439,83	28770,66	30166,03
- Depre. De Equipo de Computación	1533,33	1533,33	1533,33	1851,11	1851,11
- Servicios Básicos	902,40	946,16	992,04	1040,15	1090,59
- Suministros de Oficina	630,00	660,55	692,58	726,17	761,39
- Material de limpieza	619,56	649,60	681,10	714,13	748,76
- Arriendo	10800,00	11323,80	11873,00	12448,84	13052,60
Total de Gastos Administrativos	39841,29	42680,00	43607,88	45947,06	48066,47
Ventas					
- Publicidad y Propaganda	1500,00	1572,75	1649,02	1728,99	1812,84
- Imprevistos 2%	30,00	31,45	32,98	34,57	36,25
Total Gasto Ventas	1530,00	1604,20	1682,00	1763,56	1849,09
Gastos Financieros					
- Interés por préstamo	14429,89	5069,89			
Total Gastos Financieros	14429,89	5069,89			
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	55801,18	49354,09	45289,88	47710,62	49915,56
TOTAL COSTO OPERACIÓN	109383,02	105505,73	104135,95	109381,80	114548,87

COSTOS FIJOS Y VARIABLES CUADRO # 47

DETALLE	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable
Costo Primo										
- Mano de Obra Directa		52985,60		55555,40		58249,83		61074,94		64037,07
Total Costo Primo		52985,60		55555,40		58249,83		61074,94		64037,07
Costos de Proceso de Produce.										
-Depre. de Maquinaria y Equipo	444,44		444,44		444,44		444,44		444,44	
-Amortización de Activos Diferidos	151,80		151,80		151,80		151,80		151,80	
Total del Proceso de Producción	596,24		596,24		596,24		596,24		596,24	
Gastos Administrativos										
- Depre. De Muebles y Enseres	396,00		396,00		396,00		396,00		396,00	
- Sueldos Administrativos	24960,00		27170,56		27439,83		28770,66		30166,03	
- Depre. De Equipo de Computación	1533,33		1533,33		1533,33		1851,11		1851,11	
- Servicios Básicos	902,40		946,16		992,04		1040,15		1090,59	
- Suministros de Oficina	630,00		660,55		692,58		726,17		761,39	
- Material de limpieza	619,56		649,60		681,10		714,13		748,76	
- Arriendo	10800,00		11323,80		11873,00		12448,84		13052,60	
Total de Gastos Administrativos	39841,29		42680,00		43607,88		45947,06		48066,47	
Ventas										
- Publicidad y Propaganda	1500,00		1572,75		1649,02		1728,99		1812,84	
- Imprevistos 2%	30,00		31,45		32,98		34,57		36,25	
Total Gasto Ventas	1530,00		1604,20		1682		1763,56		1849,09	
Gastos Financieros										
- Interés por préstamo	14429,89		5069,89							
Total Gastos Financieros	14429,89		5069,89							
TOTAL PRESUPUESTO COSTOS	56397,42	52985,60	49950,33	55555,40	45886,12	58249,83	48306,86	61074,94	50511,80	64037,07

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Para realizar este cálculo es menester clasificar los costos en Fijos y en Variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente trabajo y que llevan el nombre de "Costos Fijos y Variables" para los años 1, 5 de vida útil del proyecto.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

COSTOS FIJOS.- Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

COSTOS VARIABLES.- Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

En el presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, utilizando además la forma gráfica para su representación.

AÑO 1

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$C.F= 56397,42$$

$$C.V= 52985,60$$

$$\text{Ventas Año1}= 142324$$

$$PE1 = \frac{\text{costos fijos}}{\text{ventas} - \text{costos variables}} \times 100$$

$$PE1 = \frac{56397,42}{142324 - 52985,60} \times 100$$

$$PE1 = \frac{56397,42}{89338,4} \times 100$$

$$PE1 = 0,631$$

$$PE1 = 63,10\%$$

En Función de las Ventas

$$PE1 = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas}}}$$

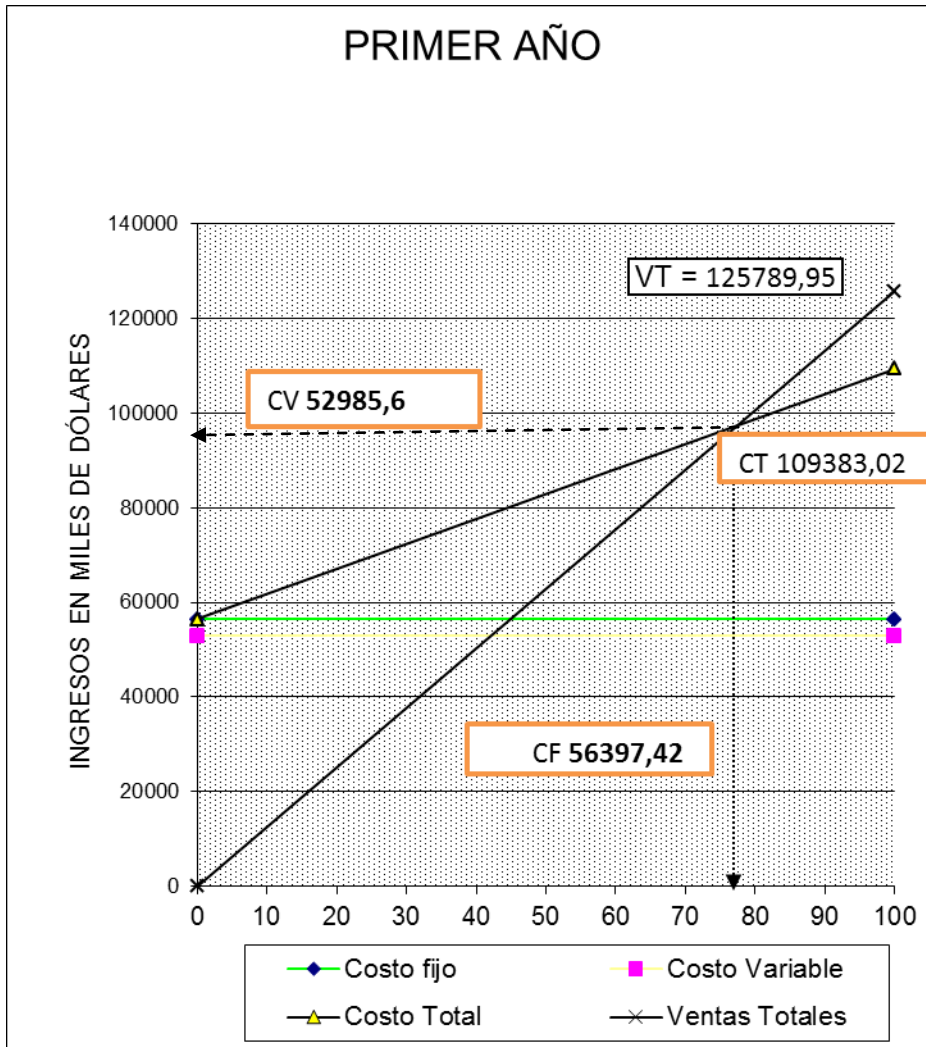
$$PE1 = \frac{56397,42}{1 - \frac{52985,60}{142324}}$$

$$PE1 = \frac{56397,42}{1 - 0,372}$$

$$PE1 = \frac{56397,42}{0,628}$$

$$PE1 = 89804,80$$

GRÁFICA # 25



AÑO 5

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$C.F = 50511,80$$

$$C.V = 64037,07$$

$$\text{Ventas Año 5} = 172104$$

$$PE5 = \frac{\text{costos fijos}}{\text{ventas} - \text{costos variables}} \times 100$$

$$PE5 = \frac{50511,80}{172104 - 64037,07} \times 100$$

$$PE5 = \frac{50511,80}{108066,93} \times 100$$

$$PE5 = 0,467 \times 100$$

$$PE5 = 46,70$$

En Función de las Ventas

$$PE5 = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas}}}$$

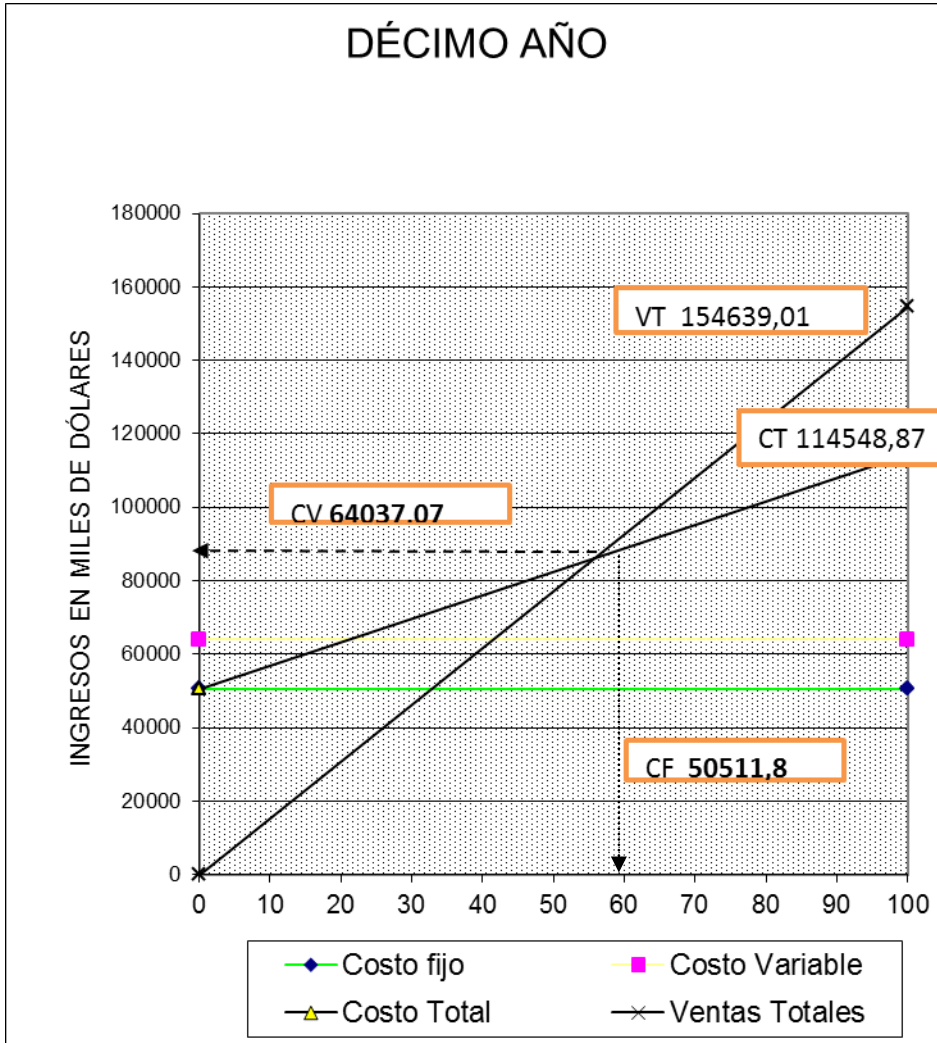
$$PE5 = \frac{50511,80}{1 - \frac{64037,07}{172104}}$$

$$PE5 = \frac{50511,80}{1 - 0,372}$$

$$PE5 = 80432,80$$

GRÁFICA # 26

DÉCIMO AÑO



EVALUACION FINANCIERA

El objetivo de la Evaluación Financiera desde el punto de vista privado, es determinar el mérito de un proyecto, estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto.

FLUJO DE CAJA

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

El Flujo de Caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos.

FLUJO DE CAJA CUADRO # 48

DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas		142.324,00	142.208,00	145.844,00	158.772,00	172.104,00
Crédito Banco de Loja	13.000,00					
Capital propio	17.088,80					
Valor de residual				1.533,33		5.734,45
Total de ingresos	30.088,80	142.324,00	142.208,00	147.377,33	158.772,00	177.838,45
EGRESOS						
Activo Fijo	21.630,00					
Activo Diferido	759,00					
Activo Circulante	7.699,80					
Presupuesto de operación		109.383,02	105.505,73	104.135,95	109.381,80	114.548,87
- Depreciación y Amortizac.		2.129,57	2.129,57	2.129,57	2.398,91	2.398,91
15% Utilidad a los trab		4.941,15	5.505,34	6.256,21	7.408,53	8.633,27
25% Impuesto a la Renta		6.999,96	7.799,23	8.862,96	10.495,42	12.230,47
Amortización de Capital		541,76	541,76			
Total de egresos	30.088,80	119.736,32	117.222,49	117.125,55	124.886,84	133.013,69
FLUJO DE CAJA	0,00	22.587,68	24.985,51	30.251,78	33.885,16	44.824,76

VALOR ACTUAL NETO

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

En el presente caso el Valor Actual Neto es de **78.499,09** significa que el proyecto proporciona esa cantidad de remanente por sobre lo exigido por el inversionista o en otras palabras es la cantidad que renta más de lo esperado.

CUADRO VAN # 49

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		12,00%	
0	30.088,80		
1	22.587,68	0,89285714	20.167,58
2	24.985,51	0,79719388	19.918,29
3	30.251,78	0,71178025	21.532,62
4	33.885,16	0,63551808	21.534,63
5	44.824,76	0,56742686	25.434,77
		SUMA	108.587,89
			30.088,80
			78.499,09

V.A.N.= Sumatoria Flujo Neto Actualizado – Inversión

V.A.N.= 108.587,89 - 30088,80

V.A.N.= 78.499,09

TASA INTERNA DE RETORNO

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se define a la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Para el presente proyecto la TIR es 82,60% siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, es decir que se encuentra sobre la tasa de oportunidad que le brinda la banca. Así cómo se demuestra que tiene la capacidad de pagar un interés de hasta el 82,60%.

CUADRO DE LA TIR CUADRO # 50

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		82,50%		83,00%	
0	-30.088,80		-30.088,80		-30.088,80
1	22.587,68	0,547945	12.376,81	0,546448	12.343,00
2	24.985,51	0,300244	7.501,75	0,298606	7.460,81
3	30.251,78	0,164517	4.976,94	0,163172	4.936,26
4	33.885,16	0,090146	3.054,63	0,089165	3.021,38
5	44.824,76	0,049395	2.214,13	0,048724	2.184,05
			35,46		-143,31

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

35,46

TIR = 82,50+0,50 (-----)

35,46 + 143,31

TIR = 82,60%

RELACIÓN BENEFICO/COSTO

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

$B/C > 1$ Se puede realizar el proyecto.

$B/C = 1$ Es indiferente realizar el proyecto.

$B/C < 1$ Se debe rechazar el proyecto.

En el presente proyecto, la relación beneficio-costo es mayor que uno (1.39) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.39 centavos de utilidad.

Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en el cuadro que viene a continuación:

CUADRO DE BENEFICIO COSTO # 51

AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		12,00%			12,00%	
1	109.383,02	0,892857	97.663,41	142.324,00	0,892857	127.075,00
2	105.505,73	0,797194	84.108,52	142.208,00	0,797194	113.367,35
3	104.135,95	0,711780	74.121,91	145.844,00	0,711780	103.808,88
4	109.381,80	0,635518	69.514,11	158.772,00	0,635518	100.902,48
5	114.548,87	0,567427	64.998,11	172.104,00	0,567427	97.656,43
			390.406,06			542.810,13

INGRESO ACTUALIZADO 542810,13

RELACION BENEFICIO COSTO = ----- = ----- = 1,39

COSTO ACTUALIZADO 390406,06

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto rembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra empresa recupere la inversión inicial de capital.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL CUADRO # 52

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO
0	30.088,80	
1		22.587,68
2		24.985,51
3		30.251,78
4		33.885,16
5		44.824,76
		TOTAL: 156.534,89

SUMAT. FLUJOS SUPERAN LA INV. -INVERSIÓN

P.R.C. =

FLUJO ÚLTIMO AÑO SUP. INV.

77824,97 - 30088,80

P.R.C. =

30251,78

P.R.C = 1,57

$$0,57 \times 12 = 6,84$$

$$0,84 \times 30 = 25,20$$

La inversión se recuperara en 1 años, 6 meses y 25 días.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 21,63% en los costos y una disminución del 15,84% en los ingresos.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son POSITIVOS y menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los ingresos y los costos disminuidos o incrementados en un 15,84% y en un 21,63%, respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 21,63% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL			FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		21,63%			45,00%		45,50%	
						-30.088,80		-30.088,80
1	109.383,02	133.042,57	142.324,00	9.281,43	0,68966	6.400,99	0,68729	6.378,99
2	105.505,73	128.326,62	142.208,00	13.881,38	0,47562	6.602,32	0,47236	6.557,02
3	104.135,95	126.660,56	145.844,00	19.183,44	0,32802	6.292,49	0,32465	6.227,84
4	109.381,80	133.041,08	158.772,00	25.730,92	0,22622	5.820,81	0,22312	5.741,21
5	114.548,87	139.325,79	172.104,00	32.778,21	0,15601	5.113,82	0,15335	5.026,55
						141,63		-157,18

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

141,63

$$NTIR = 45,00 + 0,50 \left(\frac{\dots}{\dots} \right)$$

141,63 + 157,18

NTIR = 45,24%

TIR DEL PROYECTO = 82,60%

**1)
DE VARIACIÓN**

**DIFERENCIA DE TIR
3) SENSIBILIDAD**

2) PORCENTAJE

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Dif.Tir.= 37,36%

% Var. = 45,23%

Sensibilidad = 0,9999269

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 15,84% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			15,84%		45,00%		45,50%	
						-30.088,80		-30.088,80
1	109.383,02	142.324,00	119.779,88	10.396,86	0,6897	7.170,25	0,6873	7.145,61
2	105.505,73	142.208,00	119.682,25	14.176,52	0,4756	6.742,70	0,4724	6.696,44
3	104.135,95	145.844,00	122.742,31	18.606,36	0,3280	6.103,20	0,3246	6.040,49
4	109.381,80	158.772,00	133.622,52	24.240,72	0,2262	5.483,70	0,2231	5.408,71
5	114.548,87	172.104,00	144.842,73	30.293,86	0,1560	4.726,23	0,1534	4.645,58
						137,27		-151,98

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$\text{NTIR} = 45,00 + 0,50 \left(\frac{137,27}{137,27 + 151,98} \right)$$

NTIR = 45,24%%

TIR DEL PROYECTO = 82,60%

1) SENSIBILIDAD	DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3)
Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir	% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100		Sensib. = % Var./ Nueva Tir
Dif.Tir.= 37,36%	% Var. = 45,23%		Sensibilidad = 0,9999123

h. CONCLUSIONES

- ✚ La Consultoría de Gestión Empresarial en la ciudad de Loja es un proyecto de inversión viable desde el punto de vista de análisis de los estudios de mercado, técnico, legal-organizacional y financiero.
- ✚ Después de realizado el estudio de mercado, se demuestra que existe una demanda efectiva de 619 negocios, por lo que existe la probabilidad de gran demanda de la Consultoría de Gestión Empresaria en la ciudad de Loja.
- ✚ La empresa jurídicamente se constituirá en una Compañía de responsabilidad limitada; administrativamente, se encontrará organizada con los niveles jerárquicos, sus respectivos organigramas y por ende con el manual de funciones, que le permitirán desarrollar técnicamente su proceso administrativo.
- ✚ En la evaluación financiera hemos obtenido los resultados aplicando los siguientes indicadores económicos: El VAN, para el presente proyecto da un valor positivo de 78499,09 dólares, lo que indica que el proyecto es factible y por ende la inversión es conveniente, la TIR de 82,60 % siendo este valor satisfactorio para la realización de este proyecto, para la puesta de la consultoría de Gestión Empresarial en la ciudad de Loja se necesita una importante inversión económica, pero esta inversión con adecuadas contrataciones y captación de usuarios potenciales se recupera en un plazo de: 1 años, 6 meses y 25 días, la Relación Beneficio Costo en el proyecto, es de 1,39, lo que significa que por cada dólar invertido, se tendrá una utilidad de 0,39 centavos de dólar, en el análisis de sensibilidad, los valores son menores que 1, por lo tanto no afecta al proyecto en el incremento de los costos y la disminución de los ingresos, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios.

i. RECOMENDACIONES

- ✚ Todo empresario o persona emprendedora que desea implementar una empresa, debe realizar un estudio de factibilidad para prevenir fracasos futuros.
- ✚ Recomiendo que este proyecto de Consultoría de Gestión Empresarial sea puesto en marcha ya que es una inversión factible en nuestra ciudad.
- ✚ Se recomienda que para la creación de una empresa en primer lugar se requiere del estudio de mercado, para de esta forma determinar la demanda y tener una mayor aceptación de los consumidores y así se conocerán cuales son los clientes efectivos.
- ✚ Para asegurar el mercado recomiendo que se debe cumplir con todos los requisitos de permisos legales pertinentes para de esta manera evitar conflictos y garantizar su libre y correcto funcionamiento.
- ✚ Se debe realizar un estudio financiero (inversiones, depreciaciones de activos fijos, amortizaciones de activos diferidos, cálculos de los salarios del personal de la empresa, financiamiento, evaluación financiera) para determinar si es rentable el proyecto y si existe perdidas y ganancias.

j. BIBLIOGRAFIA

- ✚ Baca Gabriel. Elaboración de Proyectos.

- ✚ BLOCK, Peter, Consultoría sin fisura, Ediciones Granica, Buenos Aires, 1994, Págs. 67 – 73.

- ✚ NARESH, Malhotra, Investigación de mercados, Prentice Hall, España, 2008. Pág. 103

- ✚ FONAPRE BID. Preparación de Proyectos, Quito-Ecuador 1981.

- ✚ Armijos, Eduardo y Armijos Alex (2009). Guía para la elaboración y evaluación de Proyectos de Investigación, primera edición, Loja-ecuador, 402pp.

- ✚ Pasaca Mora; Manuel Enrique. Formulación y evaluación de proyectos de Graduación a Nivel superior, Loja-Ecuador 2009, pág. 1-64.

- ✚ Ronald M. Weirers, Investigación de Mercados, México, 1986.

- ✚ Alejandro, Vicente y otros. Proyecto de Plan de Tesis, Loja, Edit. De la Universidad Técnica, 1983.

- ✚ ACOSTA, Alberto., Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo., Edit. Norma S.A., 1991.

- ✚ ACHIG, Lucas., Metodología de la Investigación Social., Edit. Idis., Universidad de Cuenca., Enero 1996.

- ✚ BACA URBINA, Gabriel., Evaluación de Proyectos., 2da. Edic., 1994.

- ✚ BELL, Martín L., Mercadotecnia, Conceptos y Estrategias., Edit. Continental S.A., México., 1971.

- ✚ DAVALOS ARCENALES, Nelson., Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoria., Tomo II., 1990.

- ✚ NACIONES UNIDAS., Manual de Proyectos de Desarrollo Económico., México D.F., Diciembre., 1968.

- ✚ VELASQUEZ, Ramiro., Administración de Empresas., Edit. Norma S.A., Vol. 4., 1991.

- ✚ MIRANDA, José, edición 2010

k. ANEXOS

ANEXO # 1

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Encuesta

La presente encuesta tiene fines académicos, rogamos conteste con total sinceridad y objetividad cuya información servirá para realizar el presente trabajo investigativo como tesis de grado.

1.- ¿A su negocio lo administra usted mismo?

SI () NO ()

2.- ¿Recibe algún tipo de apoyo técnico para administrarlo?

SI () NO ()

3.- ¿Quienes le asesoran en su negocio?

- Amigos ()
- Instituciones ()
- Consultoras empresariales particulares ()

Otras

cuáles.....

4.- ¿Si hace uso de los servicios de consultoría empresarial para mejorar el desempeño de su negocio, qué tipos de consultoría utiliza?

- Consultoría en Marketing ()
- Consultoría en Gestión Empresarial ()
- Consultoría Gerencial ()
- Consultoría en Recursos Humanos ()

5.- ¿En qué campos de la Gestión Empresarial le brindan el asesoramiento?

- Organización de las empresas
- Marketing estratégico
- Recursos humanos
- Administración financiera
- contabilidad

Otros

cuales.....

6.- ¿Con que frecuencia utiliza usted el servicio de consultoría en Gestión Empresarial?

- Mensual ()
- Trimestral ()
- Semestral ()
- Anual ()

7.- ¿Qué tipos de profesionales le gustaría que le brinden el asesoramiento?

- Profesionales Locales ()
- Profesionales Nacionales ()
- Profesionales Extranjeros ()

8.- ¿Cuál es el precio que paga por recibir el servicio de consultoría?

- 100 – 200 ()
- 300 – 400 ()
- \$ más de 401 ()

9.- ¿Por qué medios se entera de la existencia de este servicio?

- Escrito ()
- Televisado ()
- Radio ()
- Hojas Volantes ()

- Vallas Publicitarias ()

Otros.....

10.- ¿Cómo califica el servicio de consultoría que le brindan?

- Muy bueno ()
- Bueno ()
- Regular ()
- Malo ()

11.- ¿Si se implementaría una empresa de servicio de consultoría para brindarle asesoramiento técnico en todos los campos de la gestión empresarial, estaría usted dispuesto(a) hacer uso de este servicio.

SI ()

NO ()

12.- ¿Cada que tiempo aria usted uso del servicio de consultoría?

- Anual ()
- Semestral ()
- Trimestral ()
- Mensual ()

13.- ¿En qué horarios le gustaría escuchar la publicidad?

- 8am – 12pm ()
- 14pm – 18pm ()
- 20pm – 22pm ()

14.- ¿Cómo le gustaría a usted recibir el asesoramiento?

- Charlas ()
- Conferencias ()
- Seminarios ()
- Talleres ()

15.- ¿En qué horarios le gustaría recibir a usted el servicio de asesoramiento?

- En la mañana. ()

- En la tarde ()
- En la noche ()
- Fines de semana ()

16.- ¿Cuáles son las promociones que ha recibido por el servicio prestado?

- Descuentos ()
- Regalos ()
- Rifas ()

Otros.....

17.- ¿Cada que tiempo le gustaría recibir dicha asesoría?

- Mensual ()
- Semestral ()
- Anual ()

18.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto(a) a pagar por el servicio?

- 100 - 200 ()
- 300 - 400 ()
- \$ más de 401 ()

19.- ¿Cómo le gustaría la forma de pago para adquirir el servicio de asesoría?

- Al contado ()
- Semestral ()
- Trimestral ()
- Mensual ()

Sugerencias.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO # 2**Cuadro # 53****PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

DENOMINACIÓN	OBrero
Básico	800,00
Décimo tercero 1/12	66,67
Décimo cuarto SBU/12	20,00
Vacaciones 1/24	33,33
Transporte	20,00
Aporte patronal 12,15% de 1	97,20
Fondo de Reserva 1/12	66,67
Total	1.103,87
Nº de Obreros	4,00
Total Mensual	4.415,47
Tota anual	52.985,60

ANEXO 2 A**Cuadro # 54****PROYECCION DE MANO DE OBRA DIRECTA**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,85%
1	52.985,60
2	55555,40
3	58249,83
4	61074,94
5	64037,07

ANEXO # 3**Cuadro # 55****PRESUPUESTO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

RUBROS/PUESTOS	GERENTE	SECRET./CONT.
Básico	1.000,00	500,00
Décimo tercero 1/12	83,33	41,67
Décimo cuarto SBU/12	20,00	20,00
Vacaciones 1/24	41,67	20,83
Transporte	20,00	20,00
Aporte patronal 12,15% de 1	125,00	62,50
Fondo de Reserva 1/12	83,33	41,67
Total	1.373,33	706,67
N° de Empleados	1,00	1,00
Total Mensual	1.373,33	706,67
Tota anual	16.480,00	8.480,00
Total Sueldos Administ.	24.960,00	

ANEXO 3 A

Cuadro # 56

PROYECCION DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,85%
1	24.960,00
2	27170,56
3	27439,83
4	28770,66
5	30166.03

ANEXO # 4

Cuadro # 57

PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Infocus	1	2000,00	2000,00
TOTAL			2000,00

ANEXO 4 A

Cuadro # 58

DEPRESIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO

AÑO	VALOR RELATIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION	VALOR ACTUAL
0	2000,00	666,67		1333,33
1	1333,33		444,44	888,89
2	888,89		444,44	444,44
3	444,44		444,44	0

ANEXO # 5

Cuadro # 59

PRESUPUESTO PARA ARRIENDO

DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL
Arriendo	1	\$900,00	\$ 900,00
TOTAL			\$ 900,00
TOTAL			\$ 10800,00

ANEXO 5 A

Cuadro # 60

PROYECCION PARA ARRIENDO

AÑO	INCREMENTO 4.85%
1	\$ 10800,00
2	\$ 11323,80
3	\$ 11873,00
4	\$ 12448,84
5	\$ 13052,60

ANEXO 6

Cuadro # 61

PRESUPUESTO DE AGUA, LUZ Y TELEFONO

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Teléfono	Min.	500	\$ 0,056	\$ 28.00
Agua	m3	10	\$ 1.46	\$ 14.60
Luz	KW	80	\$ 0.12	\$ 9.60
Internet	250Kbps	1	\$ 23.00	\$ 23.00
TOTAL				\$ 75.20
TOTAL ANUAL				\$ 902.40

ANEXO 6 A
Cuadro # 62
PROYECCIÓN PARA AGUA, LUZ Y TELEFONO

AÑO	INCREMENTO 4.85%
1	902.40
2	946.16
3	992.04
4	1040.15
5	1090.59

ANEXO 7
Cuadro # 63
AMORTIZACION DEL ACTIVO DIFERIDO

AÑO	AMORTIZACION
1	\$ 151,80
2	\$ 151,80
3	\$ 151,80
4	\$ 151,80
5	\$ 151,80

ANEXO # 8
Cuadro # 64
PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Escritorios	5	\$ 350,00	\$ 1750,00
Sillas	20	\$ 15,00	\$ 300,00
Mesa de Reuniones	1	\$ 1500,00	\$ 1500,00
Pizarras	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Archivadores	5	\$ 80.00	\$ 400.00
TOTAL			\$ 4400,00

ANEXO 8 A**Cuadro # 65****DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES**

AÑOS	VALOR RELATIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRESIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	4400,00	440,00		3960,00
1	3360,00		396,00	3564,00
2	3564,00		396,00	3168,00
3	3168,00		396,00	2772,00
4	2772,00		396,00	2376,00
5	2376,00		396,00	1980,00
6	1980,00		396,00	1584,00
7	1584,00		396,00	1188,00
8	1188,00		396,00	792,00
9	792,00		396,00	396,00
10	396,00		396,00	0

ANEXO # 9**Cuadro # 66****PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Facturas	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Recibos	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Resma de papel bonb	20	\$ 8,00	\$ 160,00
Grapadoras	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Perforadoras	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Papeleras	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Esferos	500	\$ 0.40	\$ 200,00
TOTAL			\$ 630,00

ANEXO 9 A

Cuadro # 67

PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA

AÑO	INCREMENTO 4.85%
1	\$ 630,00
2	\$ 660,55
3	\$ 692,58
4	\$ 726,17
5	\$ 761,38

ANEXO # 10

Cuadro # 68

PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

DETALLE	VALOR MENSUAL	TOTAL
Prensa escrita local	\$ 75,00	\$ 900,00
Radio	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL		\$ 1500,00

ANEXO 10 A

Cuadro # 69

PROYECCIÓN DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

AÑO	INCREMENTO 4.85%
1	\$ 1500,00
2	\$ 1572,75
3	\$ 1649,02
4	\$ 1728,99
5	\$ 1812,84

ANEXO # 11**Cuadro # 70****AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL PRESTADO****Préstamo: \$ 13000,00 Interés: 12%****Periodo: 24 meses 2 años**

PERIODO	CAPITAL AMORTIZADO	INTERES	DIVIDENDO	CAPITAL RESIDUAL
0				13000,00
1	541,67	1560,00		12458,33
2	541,67	1494,99		11916,66
3	541,67	1429,99		11374,99
4	541,67	1364,99		10833,32
5	541,67	1299,99		10291,65
6	541,67	1234,99		9749,98
7	541,67	1169,99		9208,31
8	541,67	1104,99		8666,64
9	541,67	1039,99		8124,97
10	541,67	974,99		7583,30
11	541,67	909,99		7041,63
12	541,67	844,99	14429,89	6499,96
13	541,67	779,99		5958,29
14	541,67	714,99		5416,62
15	541,67	649,99		4874,95
16	541,67	584,99		4333,28
17	541,67	519,99		3791,61
18	541,67	454,99		3249,94
19	541,67	389,99		2708,27
20	541,67	324,99		2166,60
21	541,67	259,99		1624,93
22	541,67	194,99		1083,26
23	541,67	129,99		541,67
24	541,67	65,00	5069,89	0

ANEXO # 12

Cuadro # 71

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE CÓMPUTO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Computadora Portátil	4	\$ 1000,00	\$ 4000,00
Computadora PC	4	\$ 700,00	\$ 2800,00
Impresora	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL			\$ 6900,00

ANEXO 12 A

Cuadro # 72

DEPRESIACIÓN DEL EQUIPO DE CÓMPUTO

AÑO	VALOR RELATIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRESIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 6900,00	\$ 2300,00		\$ 4600,00
1	\$ 4600,00		\$ 1533,33	\$ 3066,67
2	\$ 3066,67		\$ 1533,33	\$ 1533,33
3	\$ 1533,33		\$ 1533,33	0

ANEXO 13**Cuadro # 73****PRESUPUESTO DE EQUIPO DE CÓMPUTO**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Computadora Portátil	4	\$ 1200,00	\$ 4800,00
Computadora PC	4	\$ 850,00	\$ 3400,00
Impresora	1	\$ 130,00	\$ 130,00
TOTAL			\$ 8330,00

ANEXO 13 A**Cuadro # 74****DEPRESIACIÓN DEL EQUIPO DE CÓMPUTO**

AÑO	VALOR RELATIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRESIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$ 8330,00	\$ 2776.67		\$ 5553,33
1	\$ 5553,33		\$ 1851,11	\$ 3702,22
2	\$ 3702,22		\$ 1851,11	\$ 1851,11
3	\$ 1851,11		\$ 1851,11	0

ANEXO # 14**Cuadro # 75****PRESUPUESTO DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

Nro.	DETALLE	VALOR
1	RUC	\$ 10,00
2	Constitución de la Compañía	\$ 125.00
3	Patente Municipal	\$ 52.00
4	Permiso de la Intendencia	\$ 40,00
5	Permiso Sanitario de Funcionamiento	\$ 30.00
6	Permiso del Cuerpo de Bomberos	\$ 30.00
7	Afiliación a la Cámara	\$ 100.00
8	Licencia Anual de Funcionamiento	\$ 130.00
9	Registro del Control de arrendamiento	\$ 12.00
10	Afiliación al ACCE	\$ 230.00
TOTAL		\$ 759,00

ANEXO 14 A**Cuadro # 76****PROYECCIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

AÑOS	INCREMENTO 4.85%
1	\$ 759,00
2	\$ 795,81
3	\$ 834,40
4	\$ 874,86
5	\$ 917,29

ANEXO # 15**Cuadro # 77****PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Desinfectantes	12	\$ 12,00	\$ 144,00
Fundas (paquete de 20)	10	\$ 4.50	\$ 45.00
Jabones (paquete de 3)	12	\$ 21.28	\$ 255.36
Limpiones	12	\$ 1.90	\$ 22.80
Lustres	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Lustre para Muebles	12	\$ 1.20	\$ 14.40
Escobas	6	\$ 10,00	\$ 60,00
Toallas Pequeñas	6	\$ 3.00	\$ 18.00
Trapeadores	6	\$ 8,00	\$ 48,00
TOTAL			\$ 619,56

ANEXO 15 A**Cuadro # 78****PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA**

AÑOS	INCREMENTO
1	\$ 619,56
2	\$ 649,60
3	\$ 681,10
4	\$ 714,13
5	\$ 748,76

ANEXO 16

EMPRESAS			
1	CHE NEW COFFE	29	FABRICA DE HIELO "POLO SUR"
2	ESTÉTICA LOLITA	30	JOLWAT PELUQUERIA
3	MAQUI COMPU	31	SISCONET
4	MUNDO SYSTEM	32	SISPROCOPU
5	KABITEL	33	MARCELL
6	ARCILLAS "CRISTO REY"	34	RADIO CORPORACION 97.3 FM
7	Baldosas "ROCAFUERTE"	35	Distribuidora Burneo HNOS.
8	EUROVIT	36	Guillermo Paulino Aucapiña González
9	Material de Construcción	37	TECNOCASA
10	ATICO	38	DISTRIBUIDORA AG
11	Electrocomercial Calva	39	FC COUNTER TOPS
12	LOJARCILLA	40	TALLERES SPARTA
13	TUBACONS	41	ESTAMPADORA SPORTVINE
14	CASA DEPORTIVA ARIAS	42	SWIM SPORT
15	VARIOS	43	COPY ONE
16	BURVISA	44	BAZAR BABY LEO'S BOUTIQUE
17	DISTRIBUIDORA CEBRA	45	ERNESTO JIMENEZ LUDENA
18	TECNOCASA	46	CALCEL
19	Farmacia Ecuador	47	Farmacia San Carlos
20	Farmacia Americana	48	Farmacia Pichincha
21	Farmacia San Carlos Nro.1	49	AGENCIA AGUILAR
22	AUTOMOTRIZ AGUILERA	50	FERRETERIA M-C
23	FERRETERÍA PROMACON	51	MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN
24	AGENCIA AGUILAR	52	ELECTRITODO OJEDA
25	LA CASA DEL PERNO	53	FERRETERIA NORIEGA HNOS
26	MI FERRETERIA	54	FOTO FILM'S
27	CHE NEW COFFE	55	HOTEL CARRION
28	Hostal Aguilera Internacional	56	Parrilladas el Fogón Y Pollos Sandy

EMPRESAS			
57	IMPORTADORA AGUILERA	87	APOCOPIAS
58	GRAFICAS SANTIAGO	88	GRAFICAS COSMOS
59	IMPRESA INTERGRAF	89	INMOBILIARIA
60	"Joyería Y Relojería "SEIKO"	90	JOYERIA Y PLATERIA GALES
61	JOYERIA CARTIER	91	(Alejandro Jiménez Servio Dr.)
62	GRAFICAS SANTIAGO	92	PAPELERIA "EL CORAZON"
63	D'MARCA	93	MULTISERVICIOS JPLA
64	PIXELES	94	ZONA LIMPIA
65	Moto Repuestos Y Ferretería STHIL	95	Diario Crónica de la Tarde Cía. Ltda.
66	DELGADO MUEBLES	96	TALLERES SPARTA
67	MADERERA EL VALLE	97	PANADERIA ARCINIEGAS
68	PANADERIA LA EUROPEA	98	JOYERIA Y PLATERIA GALES
69	AUTOMOTRIZ D.A.S.	99	AUTOMOTRIZ AGUILERA
70	EXPOLLANTA	100	IMPORTADORA AGUILERA
71	Frenos Y Embragues Granda	101	Pinturas Automotrices Astudillo
72	LA CASA DEL PERNO	102	PAVRIL
73	OPTICA BERNAL	103	ALTA TECNOLOGIA
74	PARQUEAMIENTO CENTRAL	104	COMERCIAL J.A.A.S
75	COMERCIAL RODRIGUEZ	105	LOS ANDES Y VANIDADES
76	COMERCIAL LOAIZA	106	DISTRIBUIDORA BURNEO HNOS.
77	Comercial Calderón Ramírez	107	EDIFICIO BRITO
78	EL PALACIO DEL ADORNO	108	Taller Automotriz Cárdenas
79	Industrial Licorera Embotelladora Loja sa llelsa	109	Constructora del Sur Ca Cosurca
80	INAPESA SA	110	Compañía de economía mixta Lojagas
81	Crónica de la tarde C LTDA	111	Agencia de Viajes Vilcatur CIA. LTDA.
82	Hospital Clínica San Agustín CIA. LTDA.	112	Industria de Lojana de ESPECERIAS ILE C. A.
83	ARCIMEGO C.A.	113	EXCELNET CIA. LTDA.
84	Importadora Ortega CIA. LTDA.	114	LOJANET CIA. LTDA.
85	Tovacompú Informática CIA. LTDA.	115	Juan Medina Construcciones y Comercio C.I.A
86	PLASTILOJA CIA. LTDA.	116	GUERREROEXPRESS CIA. LTDA.

EMPRESAS			
117	ABARROTES	147	ARIFOOD
118	AUTO SERVICE TÍO MARTÍN	148	BODEGA
119	COMERCIAL BALCAZAR	149	COMERCIAL CALVA Y CALVA
120	Frigorífico del Sur	150	MERCAMAX
121	Micromercado Andreita	151	Multicomercio
122	Productos el Madrigal	152	ADICEH
123	AGROVIDA	153	Almacén el Ganadero
124	Almacén el Ganadero		DISAGRO
125	LA GRANJA	154	ARTEVID
126	"VITEL"	155	ARCILLAS "CRISTO REY"
127	(Castillo Andrade Lida de Jesús)	156	CERILOZA
128	Confecciones Arévalo	157	Distribuidora MANDEE
129	El Palacio del Adorno	158	EUROVIT
130	MADERERA EL VALLE	159	A'IMAGEN
131	CENTRO CORTY LUJO	160	COMERCIAL EL ÉXITO
132	CONFECCIONES AREVALO	161	EL PALACIO DE LAS CORTINAS
133	ESTAMPADORA SPORTVINE	162	JOYERIA CARTIER
134	TALLERES SPARTA	163	ALCIVARS MUNDO DE CUERO
135	BROWN ASOCIADOS	164	Aserrió y Deposito de Madera san Pedro
136	ZONA CD	165	ALEXANDRA ALVAREZ
137	Astudillo Campoverde María América	166	Bazar la Competencia
138	BAZAR MINI JHON	167	BOUTIQUE MIAMI SPORT
139	MACRODEALER S.A.	168	COMDELTRO CIA. LTDA.
140	COMERCIAL CESAR CASTRO	169	COMERCIAL Y MODAS MERCY'S
141	COMERCIO	170	INMOSAUCEDALES CIA. LTDA
142	BAZAR DETALLES	171	BAZAR MERCEDITAS
143	BOUTIQUE ALBA LUCIA	172	BOUTIQUE NEW YORK
144	CERILOZA	173	COMERCIAL CELCOS
145	COMERCIAL RAUL CELI	174	COMERCIAL "CEDILLO"
146	CONFECCIONES AREVALO	175	AUTO SERVICE TÍO MARTÍN
176	Constructora Mora Burneo cia. Ltda.	177	MACRODEALER S.A.

EMPRESAS			
178	CALZADO NOVA MODA	208	ALMACEN VALENTINA
179	JAREGUI JARAMILLO EGUIGUREN CIA. LTDA.	209	COMERCIAL CASTILLO
180	DECORTEJA CIA. LTDA.	210	LOJASYSTEM C.A.
181	PLASTICOS GERF CIA. LTDA.	211	DISCENGAS S.A.
182	OCCIDENTAXI S.A.	212	CREVIGO S.A.
183	EMSURCONS CIA. LTDA.	213	ECOLGY-FARM CIA. LTDA.
184	GASOVILCA CIA. LTDA.	214	Agencia de Viajes blaue-berge
185	CONSTRUCTORA ABAD - MASSA	215	ECOMINERA CIA. LTDA.
186	EJECUTIVEXPRESS S.A.	216	Care Construcciones CIA. LTDA.
187	Diagnostimagen Compañía Limitada	217	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA.
188	ANDINAEXPRESS S.A.	218	MONTELO S.A.
189	OFERLOJA S.A.	219	SURMUEBLE CIA. LTDA.
190	AHUACAEXPRESS S.A.	220	EXPONOVA S.A.
191	ONKEV S.A.	221	TRAVEL CIA. LTDA.
192	ONDASLOJA CIA. LTDA.	222	SEAD & CONT TOUR CIA. LTDA.
193	Minerawantza Compañía limitada	223	GOEXPRO CIA. LTDA.
194	Constructora Berlevaq cia. ltda.	224	AMAZONASEDUC CIA. LTDA.
195	CEIBACARR CIA. LTDA.	225	KEIMBROCKS COMPAÑIA LIMITADA
196	COMPAÑIA ASOCAP SUR S.A.	226	VBEE-CELL CIA. LTDA.
197	VYFAO C. LTDA.	227	CONSTRUCTORA FEIJO CIA. LTDA.
198	AGROINDUSTRIA SABSEN	228	Importadora Cuvacemento CIA. LTDA.
199	VALENCIA & HIJOS CIA. LTDA	229	SOLEVENTOS
200	TRATERPROVI SERVICIOS	230	ECOPASEOS CIA. LTDA.
201	LEONAEXPRESS CIA. LTDA.	231	INMOBILIARIA CONRIO CIA. LTDA.
202	CEVASCOP CIA. LTDA.	232	SURCONNECT CIA. LTDA
203	VERGELCONSTRUCT CIA. LTDA.	233	Casaset Constructores CIA. LTDA.
204	Constructora Nelson Quezada cia. ltda.	234	CONSTRUCOM - H CIA. LTDA.
205	PATIÑO Y ASOCIADOS CIA. LTDA.	235	LOJAGROTA CIA. LTDA.
206	La Sureñita Sociedad Anónima	236	TAXAROMAZ SOCIEDAD ANONIMA

EMPRESAS			
237	ROCAZ ROJAS CAZAR CIA. LTDA.	267	YURYPLEX CIA. LTDA.
238	VIPP CIA. LTDA.	268	ENERLOJA S.A.
239	Hoteles y Servicios Almendral cia. ltda.	269	SEGAL CIA. LTDA.
240	SEGELECTRIC CIA. LTDA.	270	Capacitación Profesional CIA. LTDA.
241	ARS RENTA A CAR C.A.	271	GLOBAL TV CIA. LTDA.
242	Bombuscaro Rentacar CIA. LTDA.	272	COASAL CIA. LTDA.
243	ILVACAT S.A.	273	LOJAHABITAR CIA. LTDA.
244	NOVALOXA CIA. LTDA.	274	TRANSDIAMANTE S. A.
245	PROINVI S.A.	275	TRANSPETROSUR S.A
246	NOVILLO & NOVILLO CIA. LTDA.	276	Hormiconstrucciones CIA. LTDA.
247	ULTEACAVI CIA. LTDA.	277	CONSULTORA FENIX CIA. LTDA.
248	CODICER S.A.	278	SEVISA CIA. LTDA.
249	Constructora Veigall CIA. LTDA.	279	COSTA & MOSER S.A.
250	Tercerizadora Monet CIA. LTDA.	280	ALARMSEMAXS CIA. LTDA.
251	Mercantil Flores Campoverde CIA. LTDA.	281	IMELDA DE JARAMILLO CIA. LTDA.
252	AGROPECUARIOS CIA. LTDA.	282	Comercializadora Graicar CIA. LTDA.
253	TRANSGERONIMO S. A.	283	Mercantil flores Campoverde CIA. LTDA.
254	CABRERA HERMANOS S.A.	284	Mega Construcciones CIA. LTDA.
255	VELOZ EXPRESS S.A.	285	Emloja Embotelladora LOJA S.A.
256	SEGUPRINT CIA. LTDA.	286	ADELINA FOODS S.A.
257	BIOTIERRA CIA. LTDA.	287	SERVICIOS DELTA CIA. LTDA.
258	IDEARQ INMOBILIARIA CIA. LTDA.	288	ARQUIAVAL CIA. LTDA.
259	BALCAZAR GONZAGA CIA. LTDA.	289	SILMOGAS CIA. LTDA.
260	DICOSIL CIA. LTDA.	290	Constructora Asotec CIA. LTDA.
261	SEGPROLOJA CIA. LTDA.	291	BIENSERVITEC CIA. LTDA.
262	HOMETOWN TELEPHONE S.A.	292	CONINPAG CIA. LTDA.
263	SERVICIOS YCC CIA. LTDA.	293	NECUSOFT CIA. LTDA.
264	ADEPLAN CIA. LTDA.	294	BEGALOJA CIA. LTDA.
265	LAVANDERIAS LOJA CIA. LTDA.	295	DELAROMA S. A.
266	CONINPAG CIA. LTDA.	296	PUBLILOJA.COM CIA. LTDA.
297	VILLONACO WIND POWER S.A.	327	OXIMEDICA CIA. LTDA.

EMPRESAS			
299	Hipermercados del Valle CIA. LTDA.	329	SERCONEMPRO CIA. LTDA.
300	ALTECO CIA. LTDA.	330	Corporación Medica Telmo León Ojeda
301	CALVA Y CALVA CIA. LTDA.	331	Express Líquidos Flamables ELF S.A.
302	ORQUISUR CIA. LTDA.	332	Inmobiliaria Inmojipiro CIA. LTDA.
303	CONSTFACIL CIA. LTDA.	333	JEHOIL CIA. LTDA.
304	RENTOUNO CIA. LTDA.	334	ARTE ADOKIN CIA. LTDA.
305	Constructora JAVERYS CIA. LTDA.	335	DISTRILOJA CIA. LTDA.
306	Multiservicios Alen CIA. LTDA.	336	EMLOSEJ CIA. LTDA.
307	VOLQUESUR S.A.	337	SERVICIOS LOACOR CIA. LTDA.
308	Enernatura Interamericana S. A.	338	MAHUPAVI CIA. LTDA.
309	EDUJOSA CIA. LTDA.	339	ANDINA DEL SUR CIA. LTDA.
310	PRODEXCAM S. A.	340	DISTRIBUIDORA DERIPET CIA. LTDA.
311	Constructora os & es CIA. LTDA.	341	CONDOR GOLD S A.
312	ECOTELTRAVEL CIA. LTDA.	342	ZEOMAGIC CIA. LTDA.
313	Constructora Ludem CIA. LTDA.	343	CONSTRUCTORA EL VALLE C. A.
314	HIDROCHINCHIPE S. A.	344	O.N. EQUIPMENT S.A.
315	RIVER RIEGO CIA. LTDA.	345	ESPINOZA CARVAJAL CIA. LTDA.
316	TRANS ESTUSUR S. A.	346	EMIFOCOM CIA. LTDA.
317	SURECTEL CIA. LTDA.	347	YACURI TOUR S. A.
318	BIOVISION CIA. LTDA.	348	SEGURPI CIA. LTDA.
319	S. A. COVILSA	349	MASTER IMPORT CIA. LTDA.
320	LOJALAC CIA. LTDA.	350	VIAJES Y TURISMO CIA. LTDA.
321	INTIAGRO CIA. LTDA.	351	NOVA CONSTRUCCIONES S. A.
322	PROYECONSUL CIA. LTDA.	352	SUR COPUYAS S.A.
323	Rodríguez y Salinas CIA. LTDA.	353	SERVICIOS SARHER CIA. LTDA.
324	Stera Construcciones CIA. LTDA.	354	ACCESS VILCABAMBA CIA. LTDA.
325	HOTELERA NIRVANA CIA. LTDA.		
326	CONDUSPORT RODAR S.A.		

ÍNDICE

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
a. Título	1
b. Resumen	2
c. Introducción	6
d. Revisión de Literatura.....		8
e. Materiales y Métodos.....		33
f. Resultados	36
g. Discusión	57
h. Conclusiones	121
i. Recomendaciones.....		122
j. Bibliografía	123
k. Anexos	125
Índice	147