



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

## **TÍTULO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA (DE PROCESOS DE SELECCIÓN, ELABORACIÓN DE MANUALES Y CAPACITACIÓN EN ÁREA TÉCNICA) PARA LAS EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO”**

Tesis previa a la obtención del  
Título de Ingeniera Comercial

## **AUTORA:**

*Ruth Elizabeth Racines Macías*

## **DIRECTOR:**

*Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.*

**Loja – Ecuador  
2015**

# CERTIFICACIÓN

**Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.**

**DIRECTOR DE TESIS**

## CERTIFICA

Que el presente trabajo investigativo previo a la obtención del grado de Ingeniería en Administración de Empresas, de la autoría de: Ruth Elizabeth Racines Macías, titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA (DE PROCESOS DE SELECCIÓN, ELABORACIÓN DE MANUALES Y CAPACITACIÓN EN ÁREA TÉCNICA) PARA LAS EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO”**, ha sido realizado bajo mi supervisión y dirección cumpliendo con todas las normas y requerimientos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, en su estructura de fondo y forma, autorizando su presentación para los fines pertinentes.

Loja, Mayo del 2015



**Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.**

**DIRECTOR DE TESIS**

# AUTORÍA

Ruth Elizabeth Racines Macías, declaro ser autora del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y 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.

Autora: Ruth Elizabeth Racines Macías,

Firma: .....

Cédula: 1709051120

Fecha: Loja, Mayo de 2015

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, Ruth Elizabeth Racines Macías ser autora de la Tesis titulada: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA (DE PROCESOS DE SELECCIÓN, ELABORACIÓN DE MANUALES Y CAPACITACIÓN EN ÁREA TÉCNICA) PARA LAS EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO”** como requisito para optar el grado de Ingeniera Comercial; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional;

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 19 días del mes de mayo del dos mil quince, firma la autora.

FIRMA:.....



**AUTORA:** Ruth Elizabeth Racines Macías

**CÉDULA:** 1709051120

**DIRECCIÓN:** Quevedo, Ciudadela Guayaquán Mz. B14 y 22

**CORREO ELECTRÓNICO:** elizabethracines@yahoo.com

**CÉLULAR:** 0967357242

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTOR DE TESIS:** Ing. Edison Espinosa Baión MAE.

**TRIBUNAL DE GRADO:**

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.	(Presidente)
Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.	(Vocal)
Ing. Carlos Rodríguez Mg. Sc.	(Vocal)

# AGRADECIMIENTO

Expreso mis sinceros agradecimientos en primer lugar a Dios por la vida y por permitir que no me dé por vencida ante tantos obstáculos en este proceso, a las autoridades de la Universidad Nacional de Loja, a todo el personal docente fue un guiador, amigo de notable principios y valores a él mis respetos y consideraciones sus enseñanzas fueron muy valederas para nuestra formación a los administrativos de la Carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, quienes en su momento atendieron con información en los procesos administrativos y académicos, a la Ing. Lolyta Hualpa Lima, por su Don de Gente, quien estuvo a cargo de la dirección de la presente tesis. Al igual que al Mg. Edison Quispe Bailón por su aporte valioso en las últimas correcciones.

A mi madre, esposo e hijos, quienes supieron con su amor, cariño y comprensión, darme ese apoyo incondicional para continuar con mis estudios universitarios.

LA AUTORA

# DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a toda mi familia.

A mi madre Siria Macías, por sus valiosos consejos de alcanzar la meta y conseguir lo que uno se propone en la vida, estoy segura que si estuviera en estos momentos se sentiría orgullosa, comprensión y apoyo en todos los momentos de mi vida. Ella me enseñó a enfrentar las adversidades sin perder nunca la dignidad, ni desfallecer en el intento. Me formó como persona: con valores, principios, perseverancia y empeño, y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

Para mis hijos David Andrés, Arianne, Dafna, Josué, el mejor regalo que Dios me ha dado quienes han soportado las consecuencias del trabajo realizado. Realmente mis hijos constituyen la armonía de mi vida, nunca le podré estar suficientemente agradecida por haber venido a este mundo para darme el impulso para continuar formándome como profesional. Josué es sin duda mi base para el presente y para el futuro.

A mi esposo, Leonidas Drouet Peña, por estar a mi lado, apoyarme incondicionalmente, y darme la fuerza para lograr el objetivo de ser una excelente profesional y una mejor persona.

A mi compañera y amiga de labores Hilda Álvarez, por apoyarme en las actividades laborales que me correspondía en mi ausencia cuando me trasladaba a la Universidad para trámites y revisiones de la tesis.

A las personas que pasaron por mi vida y me apoyaron con sus palabras de aliento, su abrazo, cariño y fuerza para continuar el camino hacia el objetivo fijado. Gracias a todos los que creyeron en mí.

*Ruth Elizabeth Racines Macías*

**a. TITULO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA (DE PROCESOS DE SELECCIÓN, ELABORACIÓN DE MANUALES Y CAPACITACIÓN EN ÁREA TÉCNICA) PARA LAS EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO”**

## **b. RESUMEN**

El presente es un estudio de factibilidad el cual brinda directrices para la implementación una empresa de servicios de asesoría de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para las empresas del Cantón Quevedo. La investigación fue aplicada a las empresas existentes en el referido Cantón, tanto públicas como privadas, por lo que se debió realizar una encuesta y se obtuvo una muestra de la misma dando como resultado 131 encuestas por aplicar, además se realizaron encuestas a los tres competidores del entorno.

La metodología utilizada en este proyecto de tesis fue el método inductivo, deductivo, descriptivo y analítico, además las técnicas de encuesta y observación directa.

Los resultados que se obtuvieron en el estudio de mercado fueron: demanda potencial 89% equivalente a 117 empresas del cantón Quevedo demanda real 88% equivalente a 103 empresas, demanda efectiva anual de 94% equivalente a 97 empresas necesitan de estos procesos de selección de personal elaboración de manuales y capacitación en área técnica para empresas en Quevedo que se contraponen a una oferta anual de 54 servicios proporcionados por empresas competidoras y una demanda insatisfecha anual de 281 servicios de asesoría en tema de talento humano.

En el estudio técnico se determinó que al trabajar al 100% de la capacidad instalada se podrá ofrecer hasta 96% servicios al año, pero para el 1er año



se utilizará solo el 85% de la capacidad instalada, por consiguiente se podrá ofrecer hasta 82 servicios de asesoría en temas de talento humano.

En lo que respecta al estudio financiero se determinó que se necesitará para invertir en activos fijos \$13.333,90. En activos diferidos \$1.180,80 y se necesitará \$3.162,70 en activos circulantes para el primer mes de operación del proyecto, dándonos un total de inversión de \$17.677,40; además se obtuvo el precio de venta servicio dándonos un valor promedio de \$376,91 para el primer año, que multiplicado por los servicios de venta que se podrán ofrecer al año (82 servicios de asesoría), nos da un total de ingresos de \$52.013,75. El punto de equilibrio se ubica para el primer año cuando las ventas alcanzan los \$36.290,46 y con una capacidad instalada de 69,77%.

En la evaluación financiera, el resultado del VAN dio como resultado 9.666,19, el resultado del TIR fue 34,37%, la Relación Beneficio Costo se ubica en 1.31, la Recuperación de Capital será en un año, diez meses y treinta días y por último con el análisis de sensibilidad se determinó que el proyecto no es sensible a un incremento de los costos hasta de un 15,52% y una disminución en sus ingresos de hasta 11,87%.

Mediante los resultados obtenidos se ha podido determinar que existe demanda insatisfecha de servicios de asesoría de procesos de selección elaboración de manuales y capacitación en área técnica para les empresas de Cantón Quevedo además se concluyó que este proyecto es cien por ciento factible realizarlo.

## **ABSTRACT**

This is a feasibility study which provides guidelines for implementing a service business advisory selection processes, development of manuals and training in technical area for companies in the Canton Quevedo. The research was applied to existing businesses in the said Canton, both public and private, so he had to make a survey and a sample of it resulting in 131 surveys applied was obtained, plus surveys were conducted at three competitors environment.

The methodology used in this thesis project was the inductive, deductive, descriptive and analytical further survey techniques and direct observation method.

The results obtained in the market study were: 89% potential demand equivalent to 117 companies Quevedo Canton real demand 88% equivalent to 103 companies, effective annual demand of 94% equivalent to 97 companies need these recruitment processes preparation of manuals and training in technical area for companies in Quevedo that conflict with an annual supply of 54 services provided by competitors and an annual unmet demand for consulting services 281 theme human talent.

On the technical study found that working at 100% of the installed capacity up to 96% may offer services a year, but for the 1st year will be used only 85% of installed capacity therefore may offer up to 82 services counseling on issues of human talent.

Regarding the financial study found that need to invest in fixed assets \$ 13,333.90. Deferred assets \$ 1,180.80 and \$ 3,162.70 need in current assets for the first month of operation of the project, giving a total investment of \$ 17,677.40; the sale price plus service giving an average value of \$ 376.91 for the first year, multiplied by selling services that may be offered annually (82 advisory services), giving a total income of \$ 52,013 was obtained, 75. The balance point is located in the first year when sales reach \$ 36,290.46 and with an installed capacity of 69.77%. The financial evaluation, the result of VAN resulted 9666.19, the result of TIR was 34.37%, Benefit Cost Ratio is at 1.31 Recovery Capital will be in a year, ten months and thirty days and finally with the sensitivity analysis it was determined that the project is not sensitive to increased costs to a 15.52% and a decrease in their income up 11.87%.

By the results it has been determined that there is unmet demand for counseling services selection processes manuals and training in technical area for them Quevedo Canton companies also concluded that this project is feasible to do one hundred percent.

### **c. INTRODUCCIÓN**

Una de las características que se observa en este mundo competitivo y globalizado es que las empresas se empeñan en ser cada vez mejores; es por eso que las empresas buscan métodos para que el personal pueda cumplir con sus objetivos. La selección y capacitación del Personal constituye uno de los factores importantes para el logro de objetivos empresariales y desarrollo del trabajador.

Basados en esta premisa, el presente trabajo de Tesis tiene la finalidad de analizar la posibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas del cantón Quevedo. Por lo expuesto, la investigación se orienta en conocer las necesidades y preferencias de los usuarios de los servicios anteriormente mencionados.

Para la presentación de este trabajo de investigación, se considera lo siguiente:

La metodología utilizada, que describe la aplicación de los diferentes métodos, técnicas e instrumentos de investigación científica aplicados en el desarrollo de la investigación; y, una descripción general sobre cómo se realizó cada una de las partes de la misma.

En la exposición y discusión de resultados, se hace una manifestación de los datos obtenidos presentándolos con claridad en cuadros y gráficos interpretados y relacionados, que permitieron deducir generalizaciones para la implementación de la empresa. Este trabajo cumple con todas las fases de un proyecto de inversión como son: el Estudio de Mercado que permitió establecer la demanda y oferta, y presentar la propuesta de una estrategia comercial, detallando la mezcla de mercadotecnia (servicio, precio, plaza y promoción).

Mediante el Estudio Técnico se determinó el espacio adecuado para la oficina, la localización y la ingeniería del proyecto, en el cual se especifica el estudio de componente tecnológico, infraestructura física, y el proceso del servicio. Además se contará con el apoyo logístico de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo en caso que la capacidad instalada de la empresa no abastezca la demanda prevista.

De igual forma en el Estudio Administrativo se propone la respectiva organización legal, estructura organizativa y manual de funciones, que servirán de base para un normal desenvolvimiento de las funciones en la nueva unidad comercial.

En el Estudio Financiero se establecen las inversiones y su fuente de financiamiento, los presupuestos de costos e ingresos y los estados proforma para la vida útil del proyecto.

Con la Evaluación Financiera se pudo establecer la conveniencia económica del proyecto y su ejecución a través del análisis de los siguientes indicadores: Punto de Equilibrio, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, y Análisis de Sensibilidad.

En las conclusiones encontramos la síntesis más relevante de los resultados obtenidos del trabajo de investigación; así mismo se plantea las respectivas recomendaciones necesarias para su posterior implementación.

## d. REVISIÓN DE LITERATURA

### MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

#### ASESORÍA DEL TALENTO HUMANO

“La asesoría del talento humano se refiere al proceso que seleccionar y capacitar nuevos integrantes a la fuerza laboral, y que además desarrolla y retiene a un recurso humano existente. La Asesoría del Talento busca básicamente destacar a aquellas personas con un alto potencial, entendido como talento, dentro de su puesto de trabajo. Además retener o incluso atraer a aquellas personas con talento será una prioridad. El término fue acuñado por David Watkins de Softscape publicado en un artículo en 1998. El proceso de atraer y de retener a colaboradores productivos, se ha tornado cada vez más competitivo entre las empresas y tiene además importancia estratégica de la que muchos creen. Se ha llegado a convertir en una "guerra por el talento" y aún más en una etapa donde la competencia entre empresas es muy dura.”<sup>1</sup>

“Las entidades de trabajo que se involucran en la gestión del talento (Gestión del Capital Humano) son estratégicas e intencionadas para

---

<sup>1</sup> Gestión social del talento HUMANO, *Colección Política, servicios y trabajo social*  
Luz Patricia Pardo Martínez, Patricia Arteaga Urquijo Grupo Editorial Lumen/  
Humanitas, 2001

buscar, atraer, seleccionar, capacitar, desarrollar, retener, promover, y movilizar a los empleados en la organización. Las investigaciones realizadas para medir el valor de sistemas como estos dentro de las empresas, descubren beneficios en estas áreas económicas críticas: utilidades, satisfacción al cliente, calidad, productividad, costos, duración del ciclo de los procesos, y capitalización de mercado. Este abordaje del manejo del recurso humano busca no sólo emplear al personal más calificado y valioso, si no también enfatizar la retención. Como el reclutamiento y la selección es tan costosa para una empresa, es importante colocar al individuo en una posición donde sus habilidades sean óptimamente utilizadas.”<sup>2</sup>

## **ASESORIA DE TALENTO HUMANO EN EL ECUADOR**

“En el país, la asesoría de Talento Humano ha venido fortaleciendo el rol de asesor para el negocio en la toma de decisiones.

La evolución del rol estratégico de la gestión humana, constituye hoy en día el mecanismo que posibilita la transformación cultural en las organizaciones. Cuando pensamos en cambio cultural y transformación del capital humano en las organizaciones debemos relacionarlo con el alineamiento de la gestión a la estrategia del negocio y la relación empleador-empleado.

---

<sup>2</sup> Gestión social del talento HUMANO, *Colección Política, servicios y trabajo social*  
Luz Patricia Pardo Martínez, Patricia Arteaga Urquijo Grupo Editorial Lumen/  
Humanitas, 2001



Esta relación ha estado guiada por recursos humanos en distintas etapas, siendo las primeras transaccionales y operativas exclusivamente, en las que se incluían la administración de personal, las relaciones industriales-sindicales, enfocadas a asegurar el cumplimiento de las normativas laborales y bienestar laboral. Este aspecto requería de grandes recursos y atención prioritaria por la conflictividad existente antes de la década de 1990.

A partir de allí, surgen nuevos conceptos de liderazgo y management con criterios de inclusión, participación, reconocimiento, equipos de trabajo, identificación de altos potenciales y herramientas para el desarrollo de personas, promoviendo cambios relevantes en las áreas de recursos humanos que fueron trasladando su enfoque a la etapa de atracción, retención y desarrollo de talentos que entregue a los colaboradores herramientas para el desarrollo de sus capacidades y habilidades, enfocados al cumplimiento de objetivos de la organización, su misión y visión estratégica.

En esta nueva etapa se promueven prácticas de formación, aprendizaje y desarrollo, retribución y compromiso, que garanticen atracción y retención de talentos de alto potencial.”<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Gestión social del talento HUMANO, *Colección Política, servicios y trabajo social*  
Luz Patricia Pardo Martínez, Patricia Arteaga Urquijo Grupo Editorial Lumen/  
Humanitas, 2001

“Actualmente la gestión humana está enfocada en su sostenibilidad asegurando la transferencia de conocimiento de la organización a través de diferentes procesos de gestión e innovación, como elementos diferenciadores que agreguen valor. Esta evolución de la administración de personal y relaciones industriales, hacia la gestión estratégica de capital humano se determina por el nivel de alineamiento con los resultados del negocio y conocimiento del mismo, transformándola en una función que busca atender en forma equilibrada sus diferentes frentes de acción, donde sus actividades se enfocan en apoyar al negocio, siendo su socio estratégico, sin perder de vista la administración de compensaciones, relaciones laborales y beneficios, con apoyo de las nuevas tecnologías y servicios especializados.

Según la encuesta salarial y tendencias en la gestión humana de Human Capital, el rol de la gestión humana del período 2011 se enfoca en estratégico 38%, experto administrativo 33%, área de apoyo 49%, área de líder 11% y agente de cambio 25%. El rol futuro de la gestión, según la misma encuesta, se enfoca en estratégico 81%, experto administrativo; 12%, área de apoyo 12%, área de líder 20% y agente de cambio 21%.

De acuerdo al último estudio “Creating people advantage” realizado por la Boston Consulting Group con el apoyo de la World Federation of People Management Associations, WFPMA, de la que forma para la Asociación de Gestión Humana de Ecuador ADGHE, a través de la Federación Interamericana de Asociaciones de Gestión Humana FIDAGH, las

tendencias globales de RR HH para el período 2012-2014 se enfocan en el gerenciamiento de talentos, mejorar e impulsar el desarrollo de liderazgo y planificación estratégica de la fuerza laboral.”<sup>4</sup>

“La transformación de la función de RR HH redefiniendo su rol de gestor de desarrollo del capital humano, busca atender las necesidades de las diferentes unidades de negocio y gerencias de línea, como aliados estratégicos y también a los consultores expertos.

La cultura de alto desempeño atrae, retiene y compromete a sus colaboradores, por ello la gestión de personas es esencial para el éxito de una empresa, es la creadora de valor a través de la gente que contribuye a elevar los niveles de satisfacción laboral y productividad.

De acuerdo con estudios, encuestas e investigaciones la Asociación de Gestión Humana del Ecuador develó que la principal frustración dentro de las empresas es: ‘Falta de alineación entre Jefe colaborador empresa’.

***La falta de alineación entre jefe, colaborador y empresa es el principal inconveniente en la gestión del talento humano en Ecuador.***

---

<sup>4</sup>Gestión social del talento HUMANO, *Colección Política, servicios y trabajo social*  
Luz Patricia Pardo Martínez, Patricia Arteaga Urquijo Grupo Editorial Lumen/  
Humanitas, 2001

Mirando hacia adelante, son tanto los colaboradores como empleadores, deben colaborar al mismo ritmo y tiempo en mejorar esta situación.”<sup>5</sup>

**“Rol de la empresa:** Realizar un proceso de selección adecuado donde se explique con claridad su rol y lo que se espera de un ejecutivo o colaborador dentro de su área y en la organización, así como hablar del desarrollo de carrera y una propuesta de valor de empleador clara donde la empresa destaque su marca como empleador.

Además, es importante realizar proceso de on boarding general y específico donde estén alineadas expectativas de su cargo con el entorno del empleado (jefe, compañeros, áreas de interacción).

**Rol del colaborador:** Debe tener mucha autogestión, comprender las metas que le asignan y pedir mucha información sobre sus áreas de interacción para fortalecer su compromiso y ejecución.

Desde hace varios años en Ecuador la era de la Gestión de Talento Humano se ha venido fortaleciendo el rol de asesor para el negocio en la toma de decisiones (ascensos, promociones, contrataciones), enfocándose más en el desarrollo de talentos claves y planes de cobertura.

---

<sup>5</sup> Gestión social del talento HUMANO, *Colección Política, servicios y trabajo social*  
Luz Patricia Pardo Martínez, Patricia Arteaga Urquijo Grupo Editorial Lumen/  
Humanitas, 2001

Uno de los cambios es la evolución del concepto de 'potencial' ¿como se lo identifica? y ¿cómo lo evalúa? El potencial en la organización, también un cambio de eje en cuanto a la responsabilidad de “desarrollo de carrera”, ya que su principal responsable no es RR HH sino el jefe contratante, es decir mayor empoderamiento como administrador de su recurso humano, con mayor enfoque en guía y dirección.”<sup>6</sup>

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **EMPRESA**

#### **CONCEPTO**

“Una empresa es una organización, institución o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones.”<sup>7</sup>

#### **IMPORTANCIA**

“La importancia de una empresa radica en inculcar los valores a los propios empleados de forma que dichos valores afecten a las relaciones que se mantienen con los clientes. Estos valores o formas de comportarse pueden

---

<sup>6</sup> Gestión social del talento HUMANO, *Colección Política, servicios y trabajo social*  
Luz Patricia Pardo Martínez, Patricia Arteaga Urquijo Grupo Editorial Lumen/  
Humanitas, 2001

<sup>7</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

parecer a priori como obligaciones so imposiciones de la empresa hacia sus empleados. En ocasiones no se entiende la política empresarial ni se sabe porque se toman las medidas que se toman. Muchas veces los empleados deben de vestir con ropas determinadas, realizar llamadas siempre de la misma forma, evitando decir ciertas palabras o despidiéndose siempre de la misma manera. Estas formas son las que a largo plazo van a influir y dar importancia a la empresa.

Algunas empresas tienen a los clientes como la prioridad número uno en importancia. Dicha empresa crea una política clara y una cultura hacia el cliente potencial de manera que el cliente lo entienda y lo valore. Casi siempre esta política afectara al empleado, que será en última instancia quien la adopte y la esponga directamente al cliente. Por otra parte, una empresa que tiene pocas políticas formales relacionadas con el comportamiento del personal, deja que cada empleado tome sus propias decisiones y esto puede no ser apropiado y llevar a conflictos con el resto de miembros, lo que seguramente influya de manera negativa en los intereses finales de la empresa y de los clientes.

Los empleados de una empresa quieren siempre un trabajo lo más estable posible, que sea seguro, que pueda contar con un sueldo mensual para realizar pensamientos de futuro, como comprar una casa o preparar unas vacaciones. Cuando la empresa tiene una política de cuidar a sus empleados y de interesarse por sus familias, se consigue un mejor rendimiento y que los trabajadores respondan mejor. La imagen de la

empresa también se ve revalorizada de cara al exterior. Muchas empresas regalan productos de navidad, pagas extras, ayudan con el seguro médico, con los estudios de los niños, etc. Este tipo de valores son los que caracterizan una buena empresa y le otorgan el valor de importancia que tanto el trabajador como el cliente demandan.”<sup>8</sup>

## **CLASIFICACIÓN**

“Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

- Empresas del sector primario.
- Empresas del sector secundario.
- Empresas del sector terciario.
- Empresas del sector cuaternario.

Una clasificación alternativa es:

Industriales. La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:

---

<sup>8</sup> <http://importancia.biz/importancia-de-empresa/>

- Extractivas. Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
- Manufactureras: Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:
  - De consumo final. Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.
  - De producción. Estas satisfacen a las personas de uso de consumo final. Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.
    - Comerciales. Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:
      - Mayoristas: Venden a gran escala o a grandes rasgos.
      - Minoristas (detallistas): Venden al por menor.
      - Comisionistas: Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.
      - Servicio. Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:
        - Transporte
        - Turismo
        - Instituciones financieras
        - Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
        - Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)



- Educación
- Finanzas
- Salud”<sup>9</sup>

## **PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

### **DEFINICION**

“Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

### **OBJETIVOS QUE DETERMINAN LA FACTIBILIDAD**

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Automatización óptima de procedimientos manuales.

---

<sup>9</sup> <http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html>

- Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados.
- Saber si es posible producir con ganancias.
- Conocer si la gente comprará el producto.”<sup>10</sup>

## **FACTIBILIDAD Y SU ESTRUCTURA**

Un estudio de factibilidad tiene una estructura definida y el orden de los contenidos está orientado a:

- a) Presentar un resumen de proyecto.
- b) Elaborar cada parte por separado.
- c) Fundamentar cada parte en las anteriores.
- d) Elaborar conclusiones y recomendaciones.
- e) Es importante que sea resumido, con un lenguaje sencillo y que las partes sean coherentes.

## **Evaluación de un Proyecto Factible**

Un proyecto factible, es el que ha aprobado cuatro evaluaciones básicas:

Evaluación Técnica. - Evaluación Ambiental. - Evaluación Financiera.  
Evaluación Socio-económica.

---

<sup>10</sup> Nassir Sapag Chain. Proyectos de inversión: formulación y evaluación. Pearson Educación de México. 2007

La aprobación de cada evaluación se le puede llamar viabilidad; estas viabilidades se deben dar al mismo tiempo para alcanzar la factibilidad de un proyecto; por ejemplo un proyecto puede ser viable técnicamente pero puede ser no viable financieramente o ambientalmente.”<sup>11</sup>

## **“PROYECTO FACTIBLE**

Si el proyecto es factible, se puede pensar en diseñar un plan de proyecto para su ejecución y poder convertir el proyecto en una unidad productiva de un bien o servicio planteado.

Los proyectos en los cuales se busca la factibilidad, son aquellos que intenta producir un bien o servicio para satisfacer una necesidad; para ello se necesita definir su rentabilidad o no, éste es el objetivo de la evaluación financiera.

## **COMPONENTES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

### ***Estudio de Mercado***

Tiene como finalidad determinar si existe o no, una demanda que justifique la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios, en un espacio de tiempo.

---

<sup>11</sup> Nassir Sapag Chain. Proyectos de inversión: formulación y evaluación. Pearson Educación de México. 2007

### ***Estudio Técnico***

Tiene por objeto proveer información, para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas en esta área.

### ***Estudio Financiero***

Se encarga de:

- Ordenar y sistematizar la información de tipo monetario que proporcionaron las etapas anteriores.
- Elaborar los cuadros analíticos para la evaluación del proyecto.
- Evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

## **“FACTIBILIDAD. ASPECTOS BÁSICOS**

### **Factibilidad Operacional**

Comprende una determinación de posibilidad que un nuevo sistema se use como se supone. Se deben considerar cuatro aspectos:

1. La utilización de un nuevo sistema puede ser demasiado complejo para los usuarios de la organización o los operadores del sistema.
2. Este nuevo sistema puede hacer que los usuarios se resistan a él como consecuencia de una técnica de trabajo, miedo a ser desplazado u otras razones.

3. Un sistema nuevo puede introducir cambios demasiado rápidos que no permita al personal adaptarse a él y aceptarlo.
4. La probabilidad de obsolescencia en el sistema. Cambios anticipados en la práctica o políticas administrativas pueden hacerse que un nuevo sistema sea obsoleto muy pronto.”<sup>12</sup>

### **“Factibilidad Técnica**

Permite evaluar si el equipo y software están disponibles y tienen las capacidades técnicas requeridas por cada alternativa del diseño que se esté planificando, también se consideran las interfaces entre los sistemas actuales y los nuevos.

Así mismo, estos estudios consideran si las organizaciones tienen el personal que posee la experiencia técnica requerida para diseñar, implementar, operar y mantener el sistema propuesto.

### **Factibilidad Económica.**

Dentro de estos estudios se pueden incluir el análisis de costo y beneficios asociados con cada alternativa del proyecto.

Con análisis de costo/beneficios, todos los costos y beneficios de adquirir y operar cada sistema alternativo se identifican y se establece una

---

<sup>12</sup> Nassir Sapag Chain. Proyectos de inversión: formulación y evaluación. Pearson Educación de México. 2007

comparación entre ellos. Esto permite seleccionar el más conveniente para la empresa.

Dentro de esta comparación se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Se comparan los costos esperados de cada alternativa con los beneficios esperados para asegurarse que los beneficios excedan los costos.
- La proporción costo/beneficio de cada alternativa se comparan con las que proporcionan los costos/beneficios de las otras alternativas para escoger la mejor.
- Se determinan las formas en que la organización podría gastar su dinero.”<sup>13</sup>

## **ESTUDIO DE MERCADO**

“El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

El estudio de mercado consta de tres grandes análisis importantes:

### ***ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR***

Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos

---

<sup>13</sup> Nassir Sapag Chain. Proyectos de inversión: formulación y evaluación. Pearson Educación de México. 2007

de compra (lugares, momentos, preferencias...), etc. Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.

### ***ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA***

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto.

Para realizar un estudio de la competencia es necesario establecer quienes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas. El plan de negocios podría incluir una plantilla con los competidores más importantes y el análisis de algunos puntos como: marca, descripción del producto o servicio, precios, estructura, procesos, recursos humanos, costes, tecnología, imagen, proveedores, entre otros.”<sup>14</sup>

### ***ESTRATEGIA***

Concepto breve pero imprescindible que marcará el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos y estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. Toda empresa deberá optar por dos estrategias posibles:

---

<sup>14</sup> Ferré José María. Los Estudios de Mercado. Ediciones Díaz de Santos. 1997

**Liderazgo en costo.**- Consiste en mantenerse en los primeros lugares de la lista a nivel competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.

**Diferenciación.**- Consiste en crear un valor agregado sobre el producto ofrecido para que este sea percibido en el mercado como único: diseño, imagen, atención a clientes, entrega a domicilio.”<sup>15</sup>

## **PRODUCTO**

"El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. El marketing le agregó una segunda dimensión a esa tradicional definición fundada en la existencia de una función genérica de la satisfacción que proporciona. La primera dimensión de un producto es la que se refiere a sus características organolépticas, que se determinan en el proceso productivo, a través de controles científicos estandarizados, el productor del bien puede valorar esas características fisicoquímicas. La segunda dimensión se basa en criterios subjetivos, tales como imágenes, ideas, hábitos y juicios de valor que el consumidor emite sobre los productos. El consumidor identifica los productos por su marca. En este

---

<sup>15</sup> Ferré José María. Los Estudios de Mercado. Ediciones Díaz de Santos. 1997



proceso de diferenciación, el consumidor reconoce las marcas, a las que le asigna una imagen determinada"<sup>16</sup>

## **PLAZA O DISTRIBUCIÓN**

“Se entiende como plaza el lugar físico o área geográfica en donde se va a distribuir, promocionar y vender cierto producto o servicio, la cual es formada por una cadena distributiva por la que estos llegan al consumidor, es decir, del fabricante a los distintos tipos de establecimientos en donde pueden ser adquiridos.

Como productor o fabricante, es importante llevar el producto o servicio a los lugares en los que será vendido, como mayoristas, medio mayorista, tiendas de autoservicio, departamentales y detallistas para llegar al usuario, localizar los puntos estratégicos de distribución para que los productos sean identificados y consumidos y así lograr el alcance deseado de la compañía en el mercado.

## **PROMOCION**

“La promoción es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir, y recordarles al mercado la existencia de un producto y

---

<sup>16</sup>P. Bonta y M. Farber. Preguntas Sobre Marketing y Publicidad, Grupo Editorial Norma. 2007.

su venta, con la esperanza de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario.”<sup>17</sup>

## **DEMANDA**

“Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. La demanda es una función matemática.

### **LEY DE DEMANDA**

Siempre y cuando las condiciones no varíen (ingresos de los consumidores, gustos, precios de los bienes complementarios y sustitutos, distribución del ingreso, tamaño de la población, etc.), la cantidad que se demande de un bien en el mercado, varía en razón inversa de su precios.

### **TIPOS DE DEMANDA EN EL MERCADO**

“***Demanda potencial:*** es la demanda probable que al satisfacer determinadas condiciones se le puede volver real.

---

<sup>17</sup>Rodríguez Inma. Principios y Estrategias de Marketing. Primera Edición. Barcelona- España. Año 2006

***Demanda real:*** es aquella demanda probable en la cual no se conocen las pérdidas y/o mermas por comercialización, etc.

***Demanda efectiva:*** es la demanda totalmente cierta.

***Demanda insatisfecha.-*** Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.”<sup>18</sup>

## **OFERTA**

“Es las distintas cantidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a llevar al mercado a distintos precios manteniéndose los demás determinantes invariables.

## **DETERMINANTES DE LA OFERTA**

Los determinantes más influyentes sobre la oferta son:

- a. Los objetivos de la empresa;
- b. Los precios de los factores de producción,
- c. El estado de la tecnología,
- d. El precio de otros bienes.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/demanda>

<sup>19</sup> Rosales Obando José. Elementos de Microeconomía. Primera Edición. San José – Costa Rica. Año 2000.

## **ESTUDIO TECNICO**

“El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto, entre los cuales se cuentan los agentes que influyen en la compra de maquinaria y equipo, así como la calendarización de la adquisición de estas, los diferentes métodos para determinar el tamaño de la planta, los métodos para su localización, y los métodos de distribución y, finalmente, también se examinan los procesos de producción que pueden operar para el proyecto de inversión.

El estudio técnico definirá: dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir.”<sup>20</sup>

## **TAMAÑO Y LOCALIZACION**

### **TAMAÑO**

“El tamaño de un proyecto corresponde a la capacidad de producción por unidad de tiempo; es decir, es la capacidad de producción del proyecto.

---

<sup>20</sup><http://es.scribd.com/doc/56967580/Estudio-Tecnico-Proyecto>

La capacidad de producción se define como el volumen o número de unidades que se pueden producir un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.

El tamaño tiene incidencia en el nivel de inversiones y costos, por un lado, y por otro, el nivel de operación que determinara los ingresos. Por lo tanto, el tamaño tiene incidencia en la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

Las conclusiones del Estudio de Mercado son la base para determinar el tamaño óptimo.

## **FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE UN PROYECTO**

El dimensionamiento del tamaño de un proyecto relaciona factores técnicos y económicos; éstos condicionan la capacidad de uso.

Los factores fundamentales son:

- ❖ La cuantía de la demanda
- ❖ La disponibilidad de los insumos
- ❖ La tecnología
- ❖ La capacidad financiera de los inversionistas
- ❖ La organización<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup><http://waldohuanca.files.wordpress.com/2010/02/cap-4-tamano-y-localizacion-del-proyecto.ppt>

## LOCALIZACIÓN

El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas localizacionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.

En la localización de un proyecto se presentan dos etapas:

### Macrolocalización

Consiste en determinar en qué lugar del país es más conveniente ubicar el proyecto: región, departamento, provincia.



### Microlocalización

“Luego de haber determinado la macrolocalización, consiste en determinar en qué lugar de la ciudad seleccionada sería la ubicación óptima.

La selección de la macro y microlocalización está condicionada al resultado del análisis de los factores de localización. Cada proyecto específico tomará en consideración un conjunto distinto de estos factores.

La selección previa de una macrolocalización permitirá, reducir el número de soluciones posibles al eliminar los sectores geográficos que no correspondan a las condiciones requeridas por el proyecto.”<sup>22</sup>

## **FACTORES DE LOCALIZACIÓN**

“Para determinar la localización hay que tener en cuenta varios factores, los factores que influyen más comúnmente en la decisión de localización de un proyecto son:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra idónea.
- Cercanía a fuentes de abastecimiento.
- Cercanía del mercado.
- Costo y disponibilidad de terrenos.
- Existencia de infraestructura industrial adecuada.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.”<sup>23</sup>
- Eliminación de efluentes.
- Comunicaciones.
- Topografía y tipo de suelos.
- Disponibilidad y confiabilidad de sistemas de apoyo.
- Condiciones sociales y culturales.

---

<sup>22</sup> <http://waldohuanca.files.wordpress.com/2010/02/cap-4-tamano-y-localizacion-del-proyecto.ppt>

<sup>23</sup> <http://es.scribd.com/doc/61281301/Localizacion-de-Proyectos>

- Condiciones políticas y legales.
- Seguridad pública.
- Factores ambientales, entre otros.

## **INGENIERIA DEL PROYECTO**

“El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que puedan combinarse los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción.”<sup>24</sup>

## **PROCESO DE PRODUCCION**

“Todo proceso de producción es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos “salidos”, denominados productos, con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la “capacidad para satisfacer necesidades”.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup>Córdova Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos. 2009

<sup>25</sup>Morales, Castro Arturo. Proyectos de Inversión: Evaluación y Formulación. Mc Graw Hill México 2009



## **DIAGRAMA DE FLUJO**

“Es un esquema para representar gráficamente un algoritmo. Se basan en la utilización de diversos símbolos para representar operaciones específicas, es decir, es la representación gráfica de las distintas operaciones que se tienen que realizar para resolver un problema, con indicación expresa el orden lógico en que deben realizarse.

Se les llama diagramas de flujo porque los símbolos utilizados se conectan por medio de flechas para indicar la secuencia de operación. Para hacer comprensibles los diagramas a todas las personas, los símbolos se someten a una normalización; es decir, se hicieron símbolos casi universales, ya que, en un principio cada usuario podría tener sus propios símbolos para representar sus procesos en forma de Diagrama de flujo. Esto trajo como consecuencia que sólo aquel que conocía sus símbolos, los podía interpretar. La simbología utilizada para la elaboración de diagramas de flujo es variable y debe ajustarse a un patrón definido previamente.

### **“SÍMBOLOS UTILIZADOS EN LOS DIAGRAMAS DE FLUJO**

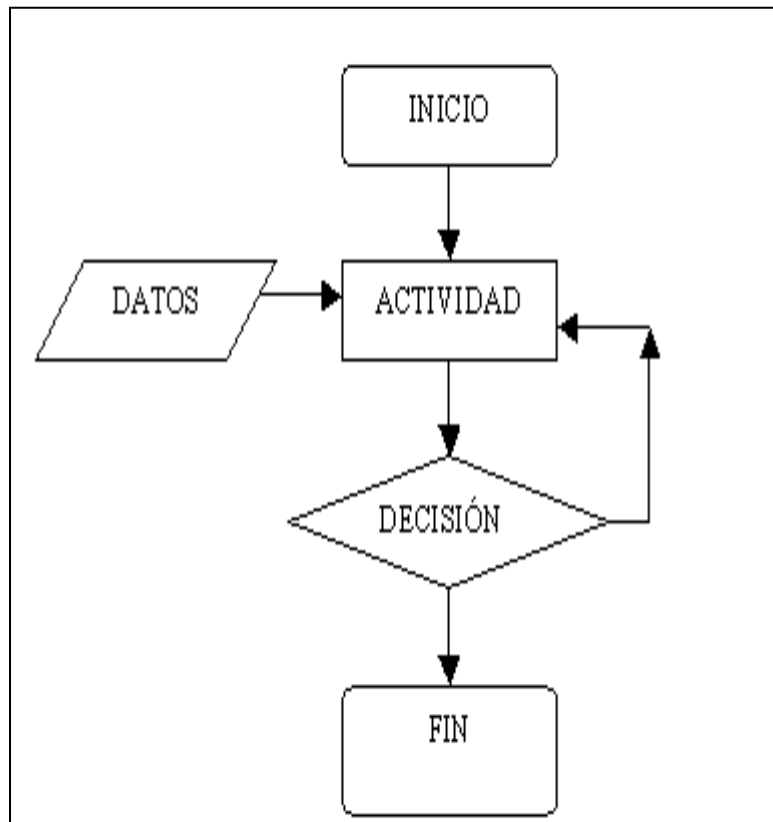
Los Diagramas de flujo se dibujan generalmente usando algunos símbolos estándares; sin embargo, algunos símbolos especiales pueden también ser desarrollados cuando sean requeridos.

Algunos símbolos estándares, que se requieren con frecuencia para diagramar programas de computadora se muestran a continuación:<sup>26</sup>

Simbología Estándar: Diagramas de Flujo de Datos.	
Inicio / Fin	
Procesos	
Entrada Datos	
Condición	
Conector	
Cinta Magnética	
Disco Magnético	
Conector de Pagina	
Líneas de Flujo	
Display, Mostrar Datos	
Enviar Datos a Impresora	

<sup>26</sup> <http://jorge613.wordpress.com/2012/09/17/crear-diagramas-de-flujo-de-datos-dfd/>

### **Ejemplo de Diagrama de Flujo**

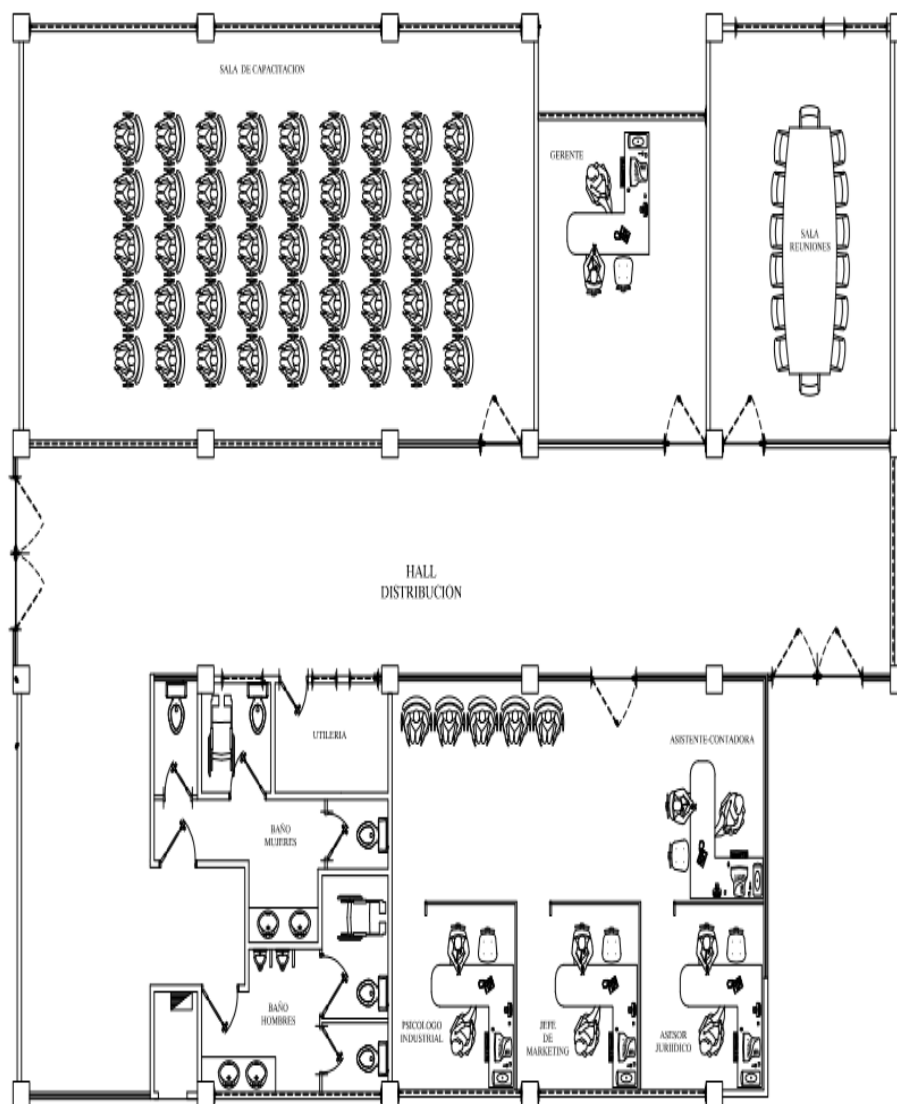


### **DISTRIBUCION EN PLANTA**

“La **distribución** en **planta** implica la ordenación de espacios necesarios para movimiento de material, almacenamiento, equipos o líneas de producción, equipos.

El principal objetivo es que esta disposición de elementos sea eficiente y se realice de forma tal, que contribuya satisfactoriamente a la consecución de los fines fijados por la empresa.”<sup>27</sup>

<sup>27</sup> De la Fuente, García David. Distribución en Planta. Universidad de Oviedo.2005.



## ESTUDIO ADMINISTRATIVO

“Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores. Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto

legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios. El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. El estudio administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación”<sup>28</sup>

## **ORGANIGRAMAS**

“Un organigrama es una representación gráfica con elementos geométricos que representa la estructura orgánica de una empresa, en ella se visualizan las múltiples relaciones e interacciones que tienen los diferentes órganos que se presentan en la organización, esta herramienta administrativa tiene como fin mostrar las relaciones jerárquicas y competencias en una organización.

El organigrama también es definido como un modelo abstracto y sistemático, que permite obtener una idea uniforme acerca de la estructura formal de una organización, el organigrama tiene la particularidad de ser: sencilla, entendible y sobre todo flexible pues esta característica es muy

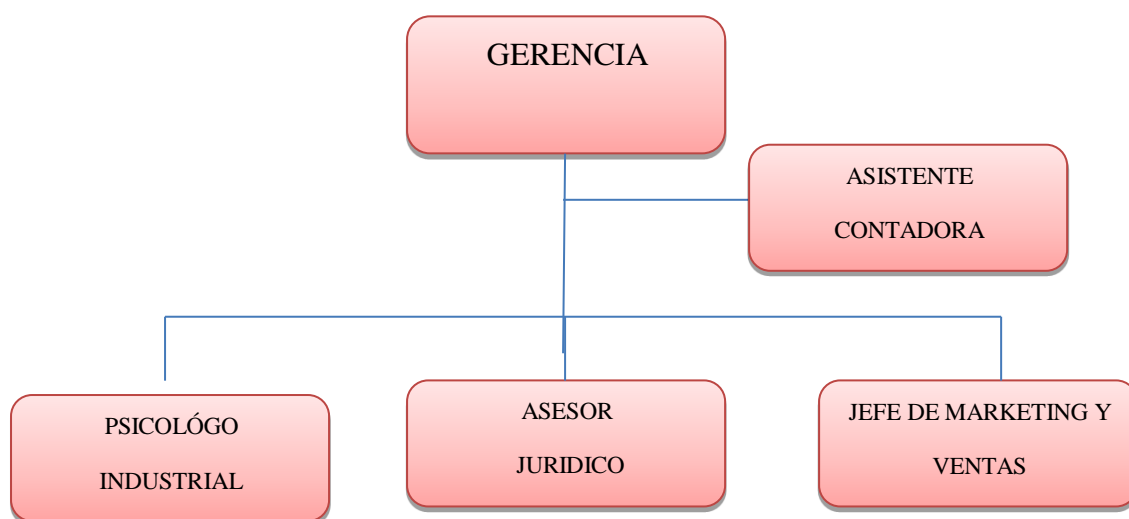
---

<sup>28</sup>Valencia Rodríguez Joaquín. Estudio de sistemas y procedimientos administrativos. San José, Costa Rica 2002.

importante pues permite que la organización se adapte a los cambios necesarios dentro de su ámbito.

El Organigrama tiene dos finalidades: la primera es que desempeña un papel informativo, al permitir que los integrantes de la organización y de las personas vinculadas a ella conozcan, a nivel global, sus características generales. La segunda finalidad es que esta es un instrumento para el análisis estructural al poner de relieve, con la eficacia propia de las representaciones gráficas, las particularidades esenciales de la organización representada.”<sup>29</sup>

## ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL



<sup>29</sup>[http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/01/organimetria-organigrama-un-organigrama\\_3038.html](http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/01/organimetria-organigrama-un-organigrama_3038.html)

## MANUAL DE FUNCIONES

“Consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos.

Es un instrumento eficaz de ayuda para el desarrollo de la estrategia de una empresa. Determina y delimita los campos de actuación de cada área de trabajo, así como de cada puesto de trabajo.

La elaboración de un manual de funciones consta de siete fases:

- Visita a la empresa y entrevista con los responsables para y obtención de información sobre:
- Organización de la empresa.
- Objetivo estratégico de la empresa
- Características de las diferentes áreas y puestos de trabajo.
- Análisis del estado de la organización de la empresa.
- Documentación y racionalización del estado actual de la organización.
- Elaboración de un anteproyecto de manual de funciones.
- Contrastar el contenido del anteproyecto de manual con el personal de la empresa.
- Modificación, correcciones y/o ampliaciones del anteproyecto si las hubiera.

- Presentación del manual de funciones a la empresa.”<sup>30</sup>

## **ESTUDIO FINANCIERO**

“El estudio económico y financiero de un proyecto se refiere a diferentes conceptos, sin embargo, es un proceso que busca la obtención de la mejor alternativa utilizando criterios universales; es decir, la evaluación la cual implica asignar a un proyecto un determinado valor. Dicho de otra manera, se trata de comparar los flujos positivos (ingresos) con flujos negativos (costos) que genera el proyecto a través de su vida útil, con el propósito de asignar óptimamente los recursos financieros.

Todo lo anterior sirve para la toma de decisiones importantes:

- La decisión de inversión
- La decisión de financiamiento.

De esta forma el criterio de evaluación debe responder a la pregunta de cuál es la mejor alternativa y qué tan productiva es la utilización del recurso capital.

Los instrumentos para establecer este valor, son llamados coeficientes de evaluación y existen dos criterios:

---

<sup>30</sup> Montalván Garcés César. Los Recursos Humanos para la Pequeña y Mediana Empresa. México 1999.



- ✓ Evaluación económica privada.
- ✓ Evaluación económica social.

El análisis económico financiero nos proyecta una evaluación económica de cualquier proyecto de inversión. A través de un estudio o evaluaciones realizadas podemos saber si es rentable o no dicha inversión.

Por otra parte para los costos de producción están formados o constituidos por siete elementos los cuales son: Materias Primas, Mano de Obra Directa, Mano de Obra Indirecta, Material Indirectos, Costos de los Insumos, Costos de Mantenimiento, Cargos por Depreciación y Amortización.

La inversión se conoce como un gasto a la creación, encaminado a bienes de capital y a la realización de proyectos que se presumen lucrativos. Este se clasifica en: Inversiones Tradicionales, Inversiones no Tradicionales, Inversiones en Estudios, Inversiones en Gastos Previo a la puesta en marcha.

Analizar la viabilidad financiera de un proyecto. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación.”<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup>Baca, Urbina Gabriel. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 2005.

## **PLAN DE INVERSION**

“Este punto refleja la decisión de invertir en una empresa, y se plasmará en el destino que se dará a unos fondos financieros para obtener una serie de recursos necesarios para la realización de un determinado proceso productivo.

### **Activos fijos**

Al hablar en este punto de Plan de Inversiones hay que hacer referencia a lo que se denomina de forma genérica activos fijos, que constituyen una inversión a largo plazo y es una parte de la inversión global de la empresa.

La primera decisión de tipo estratégico que hay que plantearse es la ubicación, considerada en muchos casos vital para la viabilidad de un proyecto y que condicionará en el futuro el desarrollo del mismo.

En ocasiones, y dependiendo de la actividad, no tiene especial relevancia la ubicación.

En otras ocasiones, las características técnicas del producto, la naturaleza del servicio, la tecnología y otras muchas razones hacen que la localización de la empresa sea un problema importante. A veces son decisiones de las Administraciones (subvenciones, infraestructuras, etc.), las que condicionan la localización de la empresa.

Entre los factores de localización que hay que valorar están los siguientes:

- ✓ La proximidad con el mercado objetivo
- ✓ La cercanía a las materias primas
- ✓ Coste de transporte
- ✓ Oferta de mano d obra cualificada
- ✓ Existencia de buenas vías de comunicación.<sup>32</sup>
- ✓ Nivel de equipamiento de la zona.
- ✓ Posibilidad de tener empresas auxiliares en las proximidades
- ✓ Previsión de futuras ampliaciones

Una vez determinada la localización de la empresa, habrá que determinar la naturaleza y características de los activos inmovilizados necesarios para el desarrollo de la actividad.

La empresa no se enfrenta a una sola alternativa de inversión, sino a varias con características diversas, por lo que es necesario un estudio de las características técnicas, coste de adquisición, gastos operativos, vida técnica, etc.

Otra de las decisiones a realizar en este apartado es determinar si se deben adquirir los bienes nuevos o usados. Para la elección deben tenerse en cuenta tres factores: el precio, las condiciones de utilización y las posibles subvenciones por la adquisición de activos nuevos.

---

<sup>32</sup> BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 2005.

También hay que plantearse si es preferible comprar o alquilar los diferentes conceptos del activo. Esta decisión tiene un carácter económico financiero, que incluye consideraciones de carácter fiscal. No conviene olvidar en este tema, el componente estratégico de optar por tener la propiedad de los bienes o únicamente el derecho de uso de los mismos.<sup>33</sup>

### **Activo circulante**

- Caja y bancos
- Clientes, deudores y efectos a cobrar
- Existencias de materia prima
- Existencias de productos semielaborados
- Existencias de productos terminados
- Inversiones financieras a corto plazo.

### **Pasivo circulante**

- Proveedores y acreedores
- Efectos a pagar
- Anticipo de clientes
- Préstamos a corto
- Impuestos a pagar<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 2005.

<sup>34</sup> Caldas María Eugenia, Reyes Carrión, Antonio J. Eras. Empresa e Iniciativa Emprendedora. 2011.

## **CAPITAL DE TRABAJO**

“Se define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo.

El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno de la firma, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se concretan en ella.

En concreto, podemos establecer que todo capital de trabajo se sustenta o conforma a partir de la unión de varios elementos fundamentales. Entre los mismos, los que le otorgan sentido y forma, se encuentran los valores negociables, el inventario, el efectivo y finalmente lo que se da en llamar cuentas por cobrar.

Que la principal fuente del capital del trabajo son las ventas que se realizan a los clientes. Mientras, podemos determinar que el uso fundamental que se le da a ese mencionado capital es el de acometer los desembolsos de lo que es el costo de las mercancías que se han vendido y también el hacer frente a los distintos gastos que trae consigo las operaciones que se hayan acometido.

No obstante, entre otros usos están también la reducción de deuda, la compra de activos no corrientes o la recompra de acciones de capital en circulación.<sup>35</sup>

## **INVERSIÓN TOTAL**

“La inversión total del proyecto la obtenemos de la suma de la inversión fija, los activos intangibles y el capital de trabajo

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

“Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera.

---

<sup>35</sup> Van Horne James C y Wachowicz Jhon Jr. Fundamentos de Administración Financiera. México 2002.

## **FUENTES INTERNAS**

1. Emisión de acciones.
2. Aportes de capital.
3. Utilidades retenidas: Las utilidades no repartidas a socios.
4. Fondos de depreciación. O sea la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo éste rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones.
5. Venta de activos fijos.

## **FUENTES EXTERNAS**

1. Créditos de Proveedores
2. Créditos bancarios
3. Créditos de fomento

## **ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

“El Estado de Resultado o Estado de Ganancias y Pérdidas, es uno de los estados financieros básico, el cual muestra la utilidad o pérdida obtenida en un período determinado por actividades ordinarias y extraordinarias. Se habla de un período determinado, por cuanto una utilidad o pérdida se obtiene por actividades de diversa naturaleza y realizadas a lo largo del tiempo. Desde el punto de vista financiero, reviste una importancia fundamental el determinar la correspondencia de ingresos, costos y gastos

en diferentes períodos. El Estado de Resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos, cuyos saldos deben ser cerradas al finalizar el ejercicio contable. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.”<sup>36</sup>

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

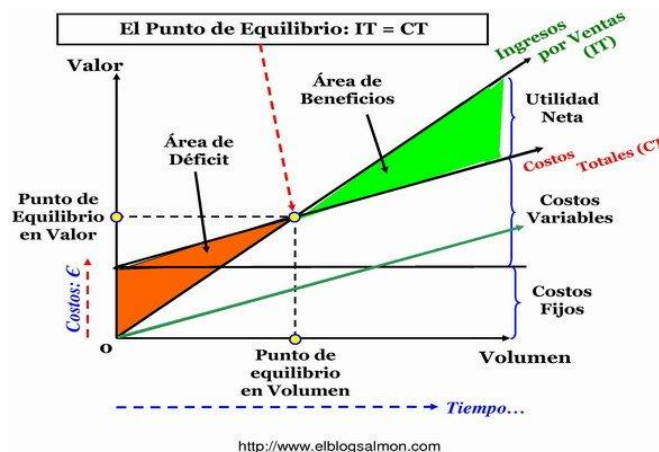
“El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará perdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

---

<sup>36</sup>Perdomo Moreno Abraham. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. México. 2000.





## “COSTOS FIJOS

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa.

## COSTOS VARIABLES

Como su nombre lo indica, el costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción.

Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable.”<sup>37</sup>

## **EVALUACIÓN ECONÓMICA**

Es el estudio más acabado, denominado "factibilidad", se elabora sobre la base de antecedentes precisos obtenidos mayoritariamente a través de fuentes primarias de información.

Debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de las opciones que se han considerado viables en la etapa anterior. Además, debe afinar todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociales o de rentabilidad.”<sup>38</sup>

## **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto cuyo acrónimo es VAN es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del  $p$  en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es

---

<sup>37</sup> <http://www.aulafacil.com/Anabala/Lecc-26.htm>

<sup>38</sup> Gallardo Cervantes, Juan. Evaluación Económica y Financiera. Universidad Autónoma de México. 2007.

mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:<sup>39</sup>

$$VAN = [SUMATORIA DE LOS FLUJOS ACTUALIZADOS - LA INVERSIÓN INICIAL]$$

### **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

“La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir".

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup>Gallardo Cervantes, Juan. Evaluación Económica y Financiera. Universidad Autónoma de México. 2007.

<sup>40</sup> Gallardo Cervantes, Juan. Evaluación Económica y Financiera. Universidad Autónoma de México. 2007.

La Tasa Interna de Retorno TIR es el tipo de descuento que hace igual a cero el VAN:

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencias\ de\ tasas \left( \frac{VAN\ tasa\ menor}{VAN\ tasa\ menor - VAN\ tasa\ mayor} \right)$$

## RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

“Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada "euro" ó "dólar" que se ha invertido.

Para el cómputo de la Relación Beneficio Costo (B/c) también se requiere de la existencia de una tasa de descuento para su cálculo.

En la relación de beneficio/costo, se establecen por separado los valores actuales de los ingresos y los egresos, luego se divide la suma de los valores actuales de los costos e ingresos.

Situaciones que se pueden presentar en la Relación Beneficio Costo:

- Relación B/C >0

Índice que por cada dólar de costos se obtiene más de un dólar de beneficio. En consecuencia, si el índice es positivo o cero, el proyecto debe aceptarse.

- Relación B/C < 0

Índice que por cada dólar de costos se obtiene menos de un dólar de beneficio.

Entonces, si el índice es negativo, el proyecto debe rechazarse.

El valor de la Relación Beneficio/Costo cambiará según la tasa de actualización seleccionada, o sea, que cuanto más elevada sea dicha tasa, menor será la relación en el índice resultante.

La fórmula que se utiliza es:<sup>41</sup>

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{\text{Sumatoria del Ingreso actualizado}}{\text{Sumatoria del Costo actualizado}}$$

## **PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)**

“Mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días, para calcularlo se utiliza la siguiente fórmula:

---

<sup>41</sup> Gallardo Cervantes, Juan. Evaluación Económica y Financiera. Universidad Autónoma de México. 2007.

$$P.R.C = \text{Año que cubre la inversión} - \left( \frac{\text{Inversión} - \text{suma primeros flujos}}{\text{flujo del periodo que supera la inversión}} \right)$$

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Se denomina Análisis de sensibilidad porque muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos.

El análisis de sensibilidad consiste en suponer variaciones que castiguen el presupuesto de caja, por ejemplo una disminución de cierto porcentaje en ingresos, o un aumento porcentual en los costos y/o gastos, etc. (Por ejemplo la tasa de interés, el volumen y/o el precio de ventas, el costo de la mano de obra, el de las materias primas, el de la tasa de impuestos, el monto del capital, etc.) y, a la vez, mostrar la holgura con que se cuenta para su realización ante eventuales cambios de tales variables en el mercado.

Algunas de las preguntas más frecuentes para indagar el Análisis de Sensibilidad son:

1. ¿Cuánto podrían variar los ingresos, costos y/o gastos?
2. ¿Qué porcentaje de variación debería suponerse?

La respuesta depende de cuál es la magnitud de riesgo existente en la actividad de la firma.

Para realizar el análisis de sensibilidad es aconsejable suponer variaciones en ingresos y costos de hasta un máximo del 10%, de las cifras originalmente calculadas sin riesgo, aunque no debería tomarse esta afirmación dogmáticamente.

Si se considera que, el riesgo es mayor al 10% de variaciones, por ejemplo el 18%, entonces es mejor preparar varios presupuestos de caja contingentes que incluyan variaciones del 15%, 18%, 20%, etc., o mejor aún recurrir a un modelo de simulación, que simule una gran gama de variaciones combinadas.

### **IMPORTANCIA DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la medición de sus resultados.

La evaluación del proyecto será sensible a las variaciones de uno o más parámetros si, al incluir estas variaciones en el criterio de evaluación empleado, la decisión inicial cambia. El análisis de sensibilidad, a través de los diferentes modelos, revela el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad en los pronósticos de las variables relevantes.

Es importante visualizar qué variables tienen mayor efecto en el resultado frente a distintos grados de error, en su estimación permite decidir acerca de la necesidad de realizar estudios más profundos de esas variables, para mejorar las estimaciones y reducir el grado de riesgo por error.

Sin embargo, son más frecuentes las equivocaciones en las estimaciones futuras por lo incierta que resulta la proyección de cualquier variable incontrolable, como los cambios en los niveles de los precios reales del producto o de sus insumos.

Dependiendo del número de variables que se sensibilicen en forma simultánea, el análisis puede clasificarse como unidimensional o multidimensional. En el análisis unidimensional, la sensibilización se aplica a una sola variable, mientras que en el multidimensional, se examinan los efectos sobre los resultados que se producen por la incorporación de variables simultáneas en dos o más variables relevantes.<sup>42</sup>

#### **Fórmulas:**

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$Diferencia\ del\ TIR = TIR\ del\ Proyecto - Nueva\ T$$

---

<sup>42</sup>Gallardo Cervantes, Juan. Evaluación Económica y Financiera. Universidad Autónoma de México. 2007.



$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencia del TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **MATERIALES**

Entre los materiales utilizados en el desarrollo del trabajo investigativo se encuentran los siguientes:

#### **Materiales de oficina:**

- ✓ Hojas de papel bond para impresión tamaño A4
- ✓ Clips
- ✓ Grapadora
- ✓ Perforadora
- ✓ Carpetas
- ✓ Lapiceros
- ✓ Esferográficos

#### **Equipo Tecnológico:**

- ✓ Computador
- ✓ Impresora
- ✓ Copiadora
- ✓ Scanner
- ✓ Sumadora

**Materiales de Bibliográfico:**

- ✓ Libros
- ✓ Revistas
- ✓ Tesis
- ✓ Publicaciones

**MÉTODOS****Método Inductivo**

Este método permitió en la investigación el análisis, la concepción y comprensión de la realidad específica del sector de reclutamiento y capacitación laboral, obtenido con la aplicación de encuestas para luego proyectarla a una población o realidad, esta información servirá para definir premisas y características generales de segmentación de mercado de la población objetivo.

**Método Deductivo**

Este método proporcionó información acerca del mercado en estudio para determinar el tamaño de la muestra, además ayudó en la recopilación de información de las necesidades colectivas y afirmaciones generales del mercado laboral y empresarial, que debieron ser particularizadas para establecer el estudio de mercado, técnico, financiero, y otros que requería

el proyecto para determinar la viabilidad de la inversión, así como, en la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

### **Método Analítico**

A través de este método se pudo analizar e interpretar los resultados que se obtuvieron de las encuestas a ser aplicadas, de tal modo que se pudo estructurar el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero del presente proyecto.

### **Método Descriptivo**

Este método permitió analizar y determinar las características de los servicios a ofertarse en base a las necesidades del consumidor, y describir todas las características de la agencia de gestión de talento humano para empresas del cantón Quevedo.

### **Método Científico**

Con este método se utilizaron los conocimientos adquiridos durante la preparación académica, tanto en su aspecto teórico como en su fase práctica para que la información recabada en esta investigación sea utilizada en la elaboración del estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas del cantón Quevedo.

### **Método Matemático**

Permitió realizar cálculos de matemáticas básica en aspectos de ponderación de porcentajes, reglas de tres, y más cálculos necesarios aplicados en la secuencia cuantitativa del presente trabajo.

### **TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN:**

Para el presente proyecto se aplicarán las siguientes técnicas de investigación:

#### **La Observación**

Esta técnica permitió realizar la observación directa e indirecta en el sector de demanda y oferta laboral y empresarial, con el propósito de obtener datos para la investigación.

#### **Encuesta**

Esta técnica ayudó a recolectar la información mediante formularios, de esta manera se obtuvo datos estadísticos de la información que se requiere para determinar el tipo de necesidad que tiene el cliente y a la vez poder desarrollar alternativas de solución a las mismas.

## POBLACION Y MUESTRA

### Población

Para objeto de esta investigación se tomará como población a las 174 empresas del cantón Quevedo, entre públicas y privadas, de acuerdo a información tomada de la base de datos del censo económico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el año 2010.

### Tipo de Muestra

La muestra a aplicarse es de tipo probabilística debido a que todas las empresas que forman la población tienen la misma probabilidad de ser elegidas como parte de la muestra.

A partir de los datos obtenidos sobre el número de empresas existentes en el cantón Quevedo que son 174, se proyectará esta información al 2014 con la siguiente fórmula a una tasa de crecimiento empresarial de 2,41% anual según fuentes determinadas por el Banco Central del Ecuador.

$$Pf = Pi (1 + i)^n$$

$$Pf = 174 (1 + 0.037)^3$$

$$Pf = 174 (1,04629) = 194 \text{ empresas al 2014}$$

## Tamaño de la Muestra

Para obtener el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

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

$$n = \frac{194}{1 + 0.05^2(194)} = \frac{194}{1,485} = 130,6 \cong 131 \text{ encuestas}$$

El total de encuestas a aplicarse es de 131 encuestas a empresas del cantón Quevedo.

TAMAÑO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Grandes	57	43
Medianas	35	27
Pequeñas	39	30
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

## f. RESULTADOS

### 1) TIPO DE EMPRESA:

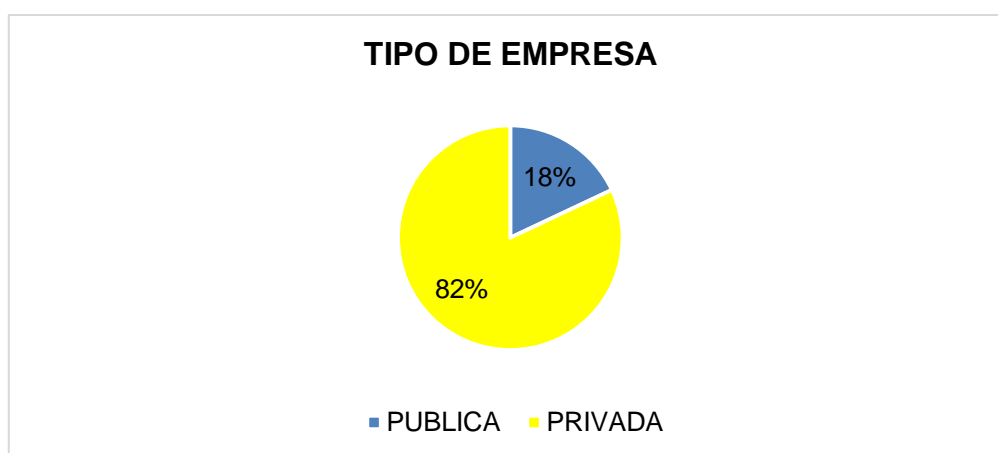
**Cuadro Nº 1**

#### TIPO DE EMPRESA

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Pública	23	18%
Privada	108	82%
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico Nº 1**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la población encuestada se determina que el 82% corresponde a empresas privadas y el 18% corresponde a empresas públicas. Este dato nos permite conocer que aunque el tipo de empresa que en mayor medida están establecidas en el Cantón Quevedo.



2) ¿Conoce Ud. de la existencia de alguna empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para las empresas del cantón Quevedo?

**Cuadro N° 2**

**CONOCIMIENTO DE EXISTENCIA DE EMPRESAS DE SERVICIOS**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
SI	117	89%
NO	14	11%
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 2**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra encuestada se puede observar que el 89% de las empresas si conocen de la existencia de alguna otra empresa que brinde servicios de asesoría en temas de recurso humano. El 11% desconoce la existencia de este tipo de empresas.

3) ¿Ha contratado por lo menos una vez los servicios de una empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para las empresas del Cantón Quevedo?

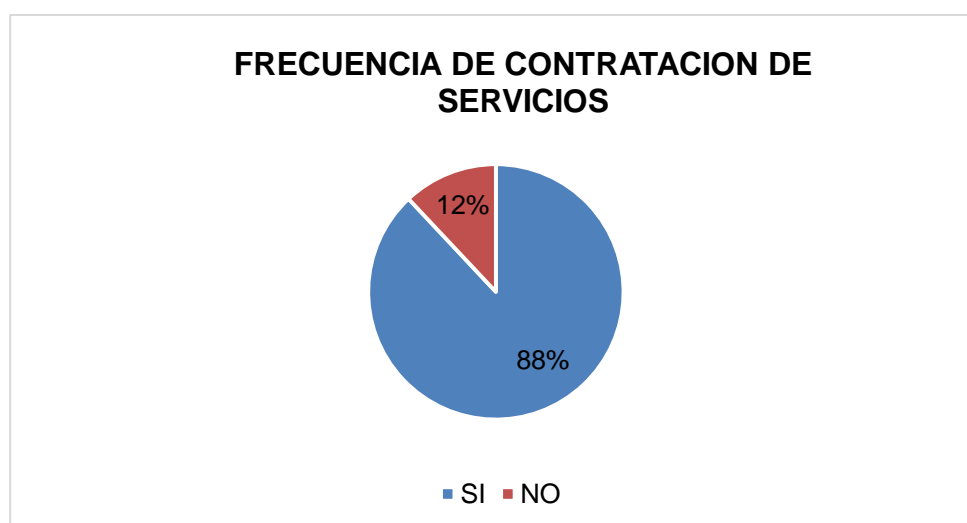
**Cuadro N° 3**

**CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE ASESORIA**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
SI	103	88%
NO	14	12%
<b>TOTAL</b>	<b>117</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 3**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra encuestada el 88% de las empresas tanto públicas como privadas en el Cantón Quevedo han contratado al menos una vez los servicios de asesoría en el área de recurso humano. 12% no ha optado por la contratación de estos servicios.

- 4) ¿Cuántas veces al año usted contrata los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para su empresa?

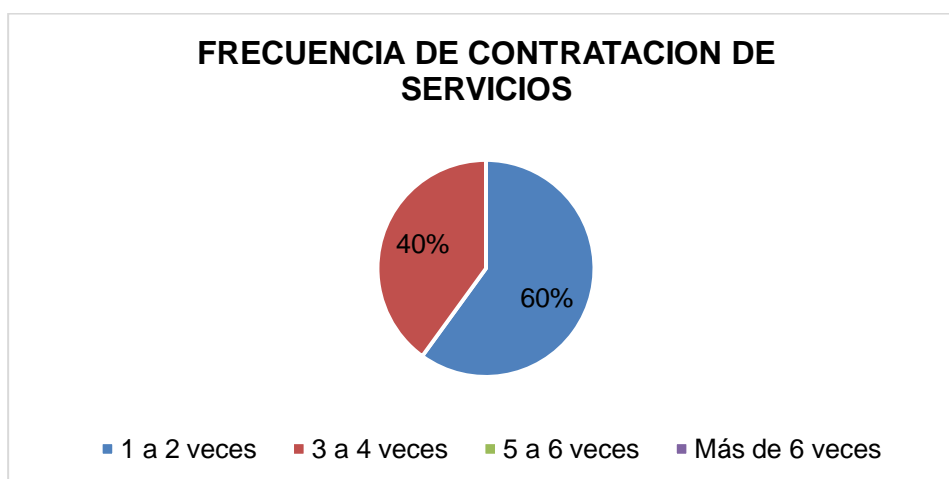
Cuadro Nº 4

### FRECUENCIA DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 veces	62	60%
3 a 4 veces	41	40%
5 a 6 veces	0	0%
Más de 6 veces	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

Gráfico Nº 4



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se puede determinar que el 60% de la muestra encuestada de 1 a 2 veces al año los servidores de asesoría en temas de recursos humanos, mientras el 40% lo hace entre 3 a 4 veces al año. De lo que podemos establecer que hay mercado en el Cantón Quevedo para la contratación de estos servicios, por tanto hay necesidad.

5) ¿Cuál es el servicio que en mayor frecuencia contrata de una empresa que brinda los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica?

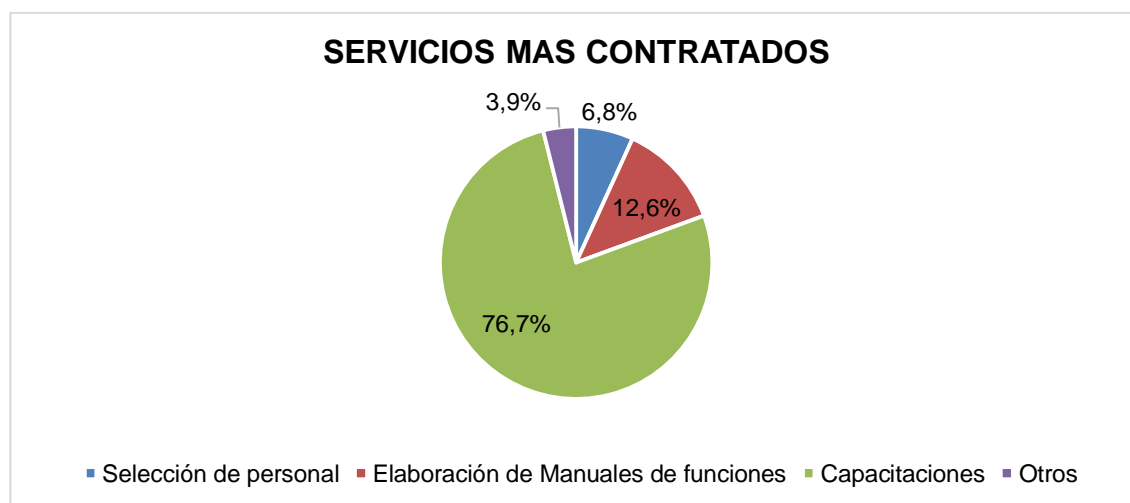
**Cuadro N° 5**

**SERVICIOS MÁS CONTRATADOS**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Selección de personal	7	6,8%
Elaboración de Manuales de funciones	13	12,6%
Capacitaciones	79	76,7%
Otros	4	3,9%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 5**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Del total de las empresas encuestadas se puede determinar que el 77% contrata servicios de capacitaciones. El 12% contrata para la elaboración de manual de funciones. El 7 % para servicios de selección de personal. Y el 4 % para otros servicio

6) ¿Cuál es el precio promedio que usted paga por servicios de asesoría en procesos de selección de personal?

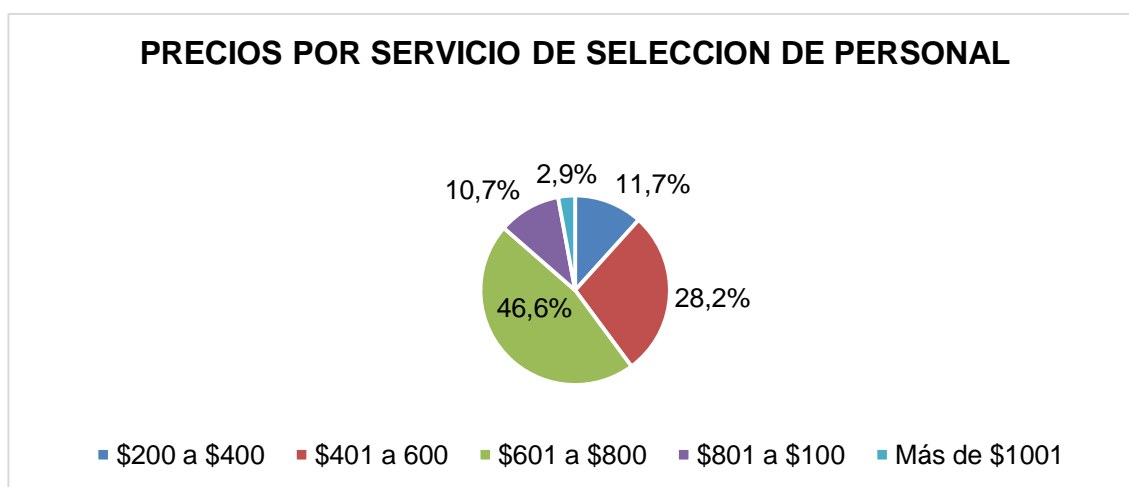
**Cuadro Nº 6**

**PRECIOS POR SERVICIOS DE SELECCIÓN DE PERSONAL**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
\$200 a \$400	12	11,7%
\$401 a 600	29	28,2%
\$601 a \$800	48	46,6%
\$801 a \$100	11	10,7%
Más de \$1001	3	2,9%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico Nº 6**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra encuestada el 46% de las empresas que contratan los servicios de personal pagan entre \$601 a \$800. El 28% entre \$401 a 600. El 12% a \$400. El 11% entre \$801 a 1000. Y el 3% más de \$1000. Lo que nos indica que este tipo de servicios amerita un costo medio y es pagado por los clientes.

7) ¿Cuál es el precio promedio que usted paga por servicios de elaboración de manual de funciones?

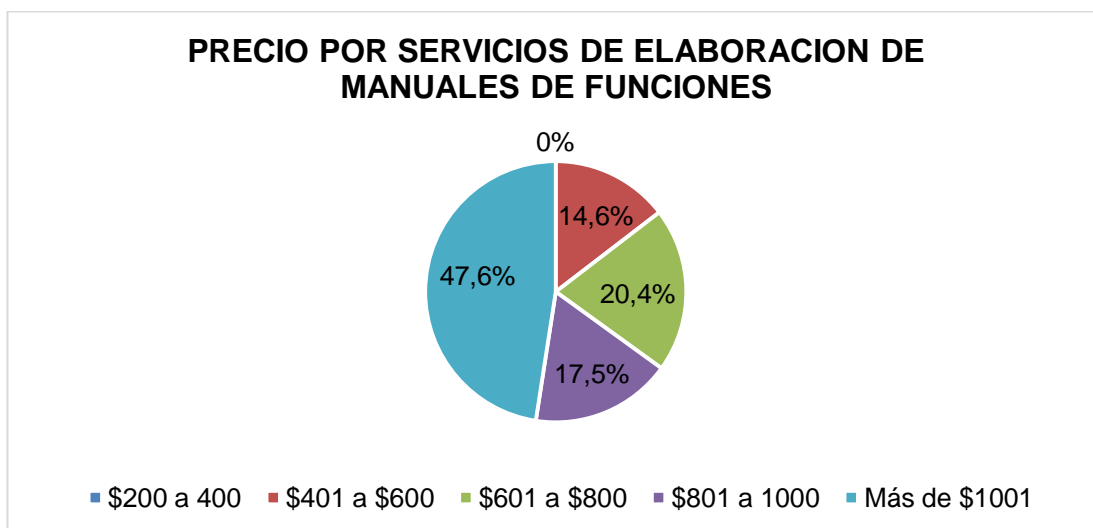
### Cuadro N° 7

#### PRECIO POR SERVICIOS DE ELABORACIÓN DE MANUALES DE FUNCIONES

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
\$200 a 400	0	0%
\$401 a \$600	15	14,6%
\$601 a \$800	21	20,4%
\$801 a 1000	18	17,5%
Más de \$1001	49	47,6%
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

### Gráfico N° 7



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se pudo determinar que el 48% de las empresas que contratan los servicios de elaboración de manual de funciones pagan más de \$1001. El 20% a \$800. El 17% entre \$801 a \$1000. Y el 15% entre \$400 a \$600.

8) ¿Cuál es el precio que usted paga por servicios de capacitación para su empresa?

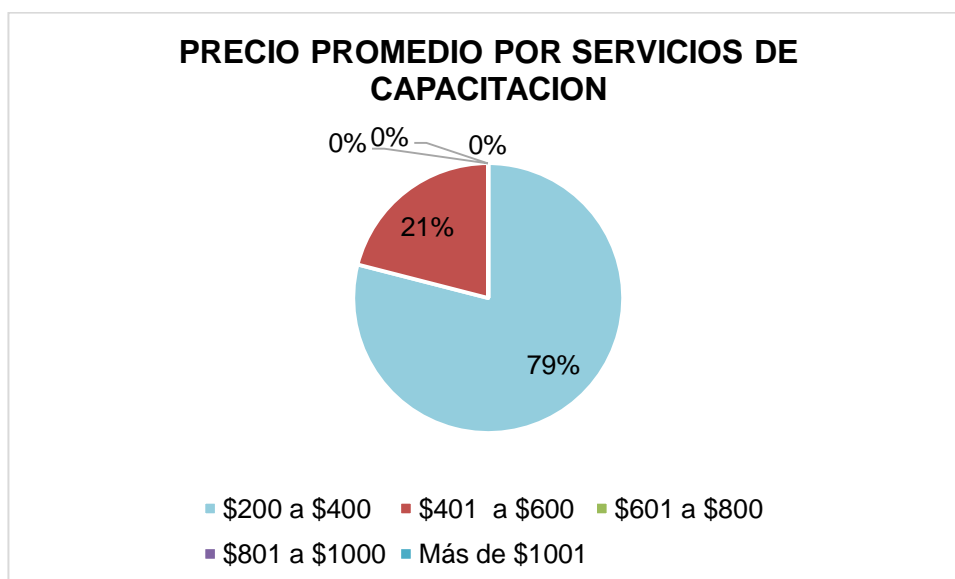
### Cuadro Nº 8

#### PRECIOS PROMEDIOS POR SERVICIOS DE CAPACITACIÓN

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
\$200 a \$400	81	79%
\$401 a \$600	22	21%
\$601 a \$800	0	0%
\$801 a \$1000	0	0%
Más de \$1001	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

### Gráfico Nº 8



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De la encuesta realizada se pudo determinar que el 79% de las empresas que contratan los servicios de capacitación pagan entre \$200 a \$400. El 21% entre \$401 a \$600.

9) ¿A través de qué medio de publicidad le gustaría que se publicite la empresa de alquiler de canchas con césped sintético?

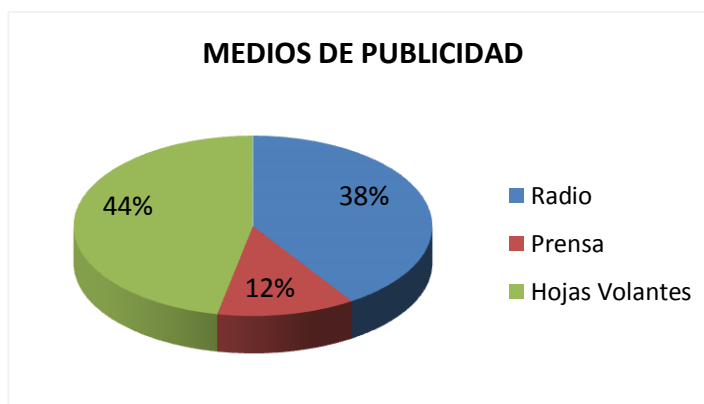
**Cuadro N° 9**

**MEDIOS DE PUBLICIDAD**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Radio	134	38%
Prensa	41	12%
Hojas Volantes	154	44%
Otros	20	6%
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 9**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la encuesta realizada se obtiene que al 44% de la muestra le gustaría la publicidad de la empresa por medio de volantes. El 38% prefiere la promoción a través de la radio y finalmente el 12% a través de la prensa. Lo cual nos demuestra que hay predilección por el medio de hojas volantes para la promoción de la empresa de alquiler de canchas con césped sintético.



10) Según su criterio ¿cuál de las siguientes características es preponderante al momento de contratar a una empresa de servicios de asesoría e temas de recurso humano?

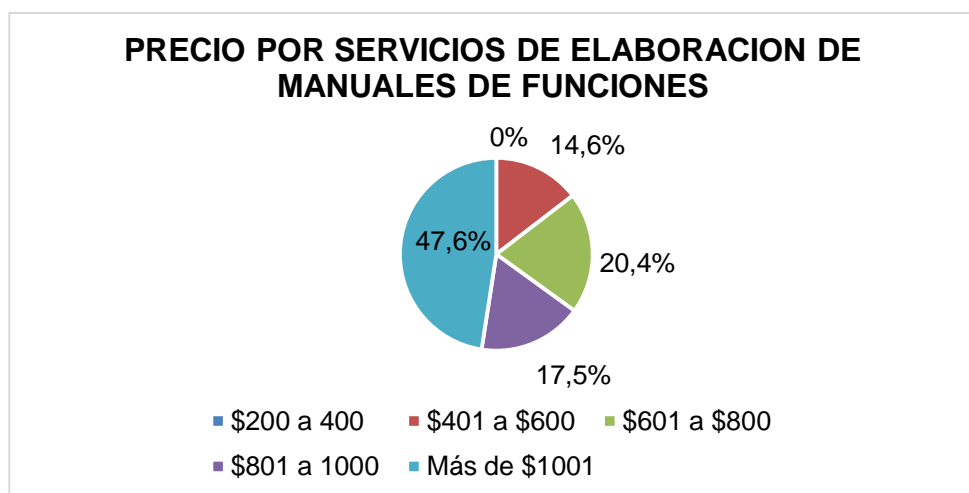
**Cuadro Nº 10**

**CARACTERÍSTICA DESEABLES**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Calidad de servicios prestados	52	50%
Puntualidad en cumplimiento	13	13%
Facilidades de pago	38	37%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico Nº 10**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la encuesta realizada se obtiene que para el 50% de la muestra es determinante la calidad de los servicios brindados por parte de la empresa contratada para brindar los servicios de asesoría en temas de recurso humano. El 37% se inclina por aquella que se le ofrezca facilidades de pago. Y el 13% por aquellas que brinde puntualidad y cumplimiento.

11) ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría recibir información sobre una empresa de servicios de asesoría en temas de recurso humano?

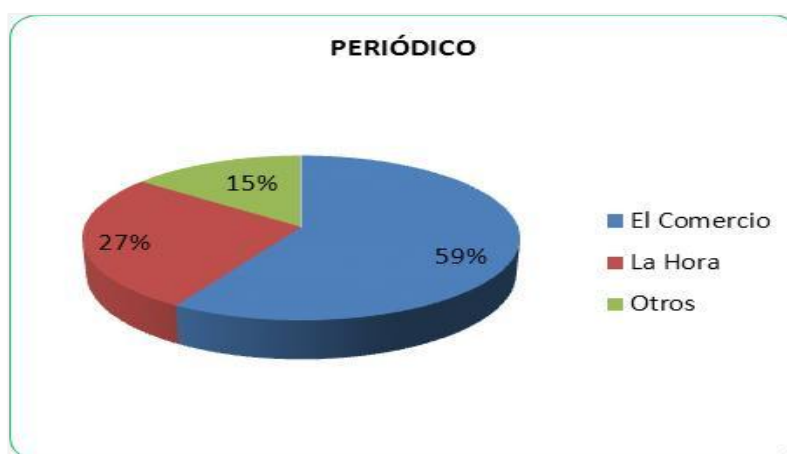
**Cuadro Nº 11**

**MEDIOS DE PUBLICIDAD**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Radio	38	37%
Televisión	3	3%
Prensa	52	50%
Otros	10	10%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**Gráfico Nº 11**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Del total de la muestra se determina que el 50% prefieren la prensa para recibir información de un nuevo producto o servicios. El 37% prefiere la radio. Un 10% la televisión. Y un 3% a través de otros medios de comunicación.

12) ¿De los medios de comunicación a continuación cuáles son de su preferencia?

Cuadro Nº 12

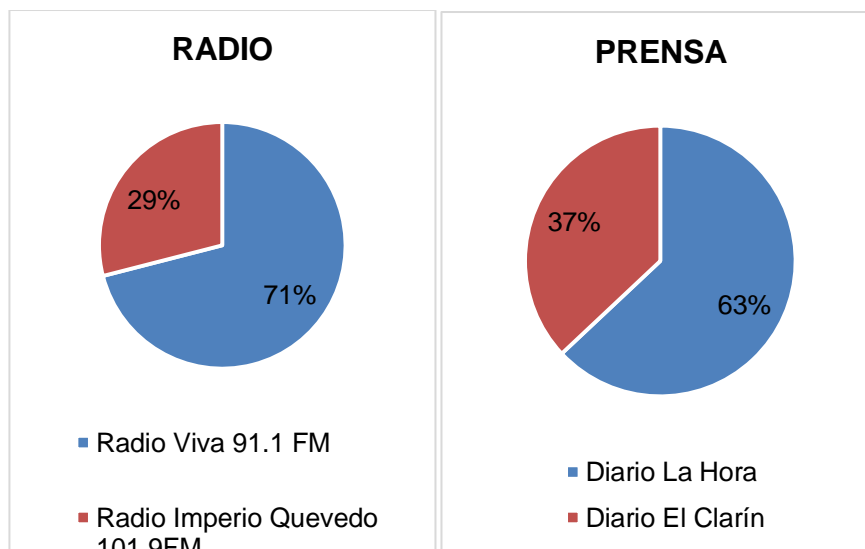
PREFERENCIA

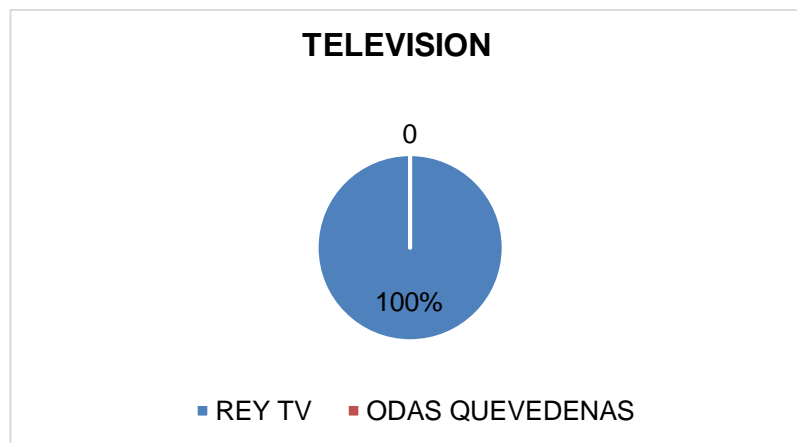
Indicador	Frecuencia	Porcentaje
<b>RADIO</b>		
Radio Viva 91.1 FM	27	71%
Radio Imperio Quevedo 101.9FM	11	29%
<b>PRENSA</b>		
Diario La Hora	33	63%
Diario El Clarín	19	37%
<b>TELEVISIÓN</b>		
Rey TV	3	100%
<b>TOTAL</b>		100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

Gráfico Nº 12





### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la encuesta realizada se puede observar que aquellos que prefieren como medio de comunicación la Radio, tienen mayor preferencia por la emisora Radio Viva 91.1 FM.

Aquellos que prefieren la prensa les gustaría recibir información a través de Diario La Hora.

Un segmento muy pequeño prefiere la televisión y en este caso mayor sintonía tiene Rey TV. Sin embargo este es un medio de comunicación que no entra en el Plan de publicidad de la nueva empresa por no tener mayor acogida por los clientes potenciales.

14) ¿En el caso de que se creará una empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica, estaría dispuestos a acudir y hacer uso de los mismos?

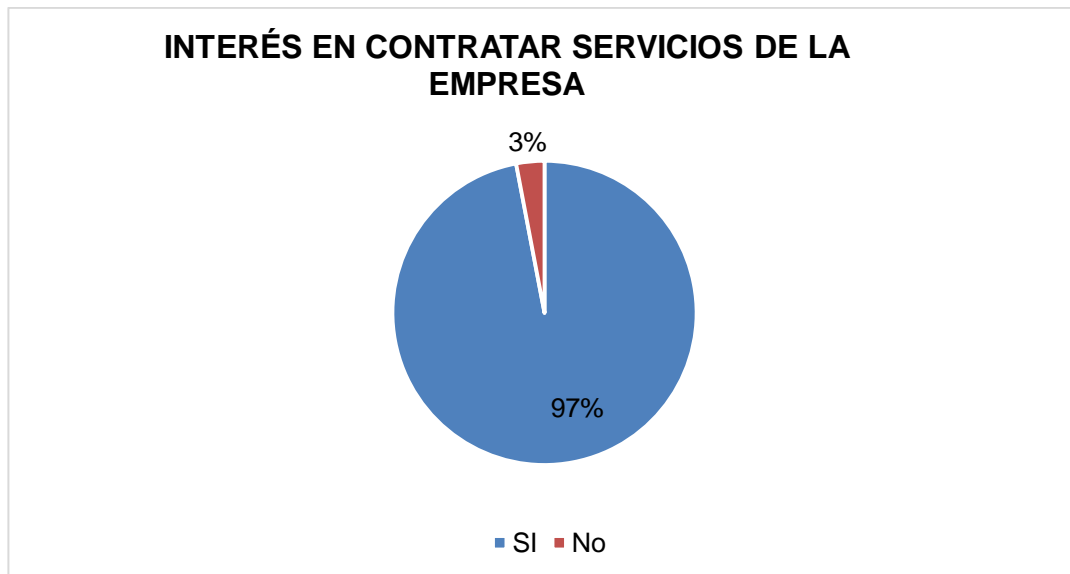
**Cuadro N° 14**

**INTERÉS EN CONTRATAR SERVICIOS DE LA EMPRESA**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
SI	97	94%
No	3	3%
<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora

**GRÁFICO No.14**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra se obtiene que el 33% de los encuestados considera su nivel de precios altos. Otro 33% similar lo considera medio. Y 33% final lo considera en nivel bajo.

## RESULTADOS DE ENCUESTAS PARA OFERENTES

### 1) ¿Cuál es el tiempo de funcionamiento de su empresa?

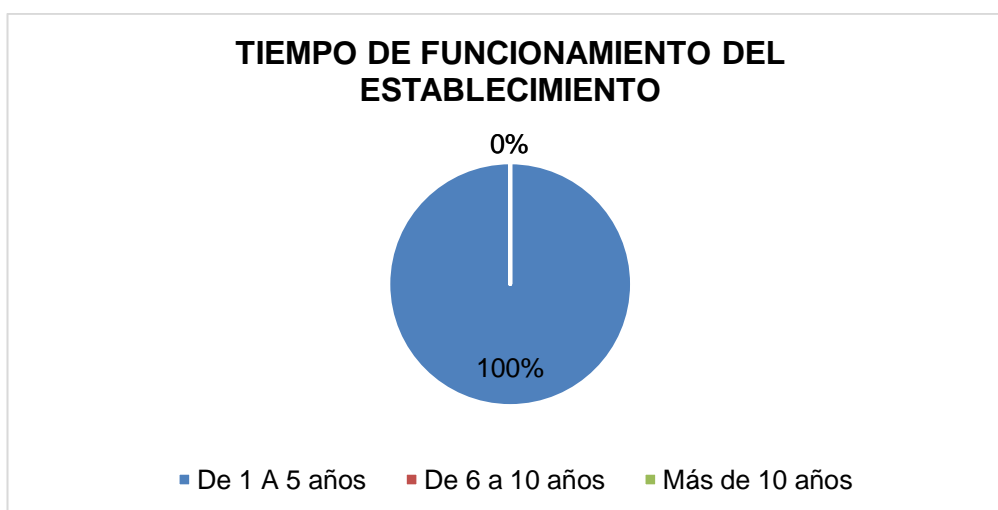
Cuadro Nº 15

#### TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DEL ESTABLECIMIENTO

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
De 1 A 5 años	3	100%
De 6 a 10 años	0	0%
Más de 10 años	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a Oferentes  
Elaboración: La Autora

Gráfico Nº 15



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de los oferentes encuestados en el Cantón Quevedo, el 100% tiene un tiempo de funcionamiento en el lugar entre 1 y 5 años. Considerándose relativamente nueva esta actividad en la ciudad referida.

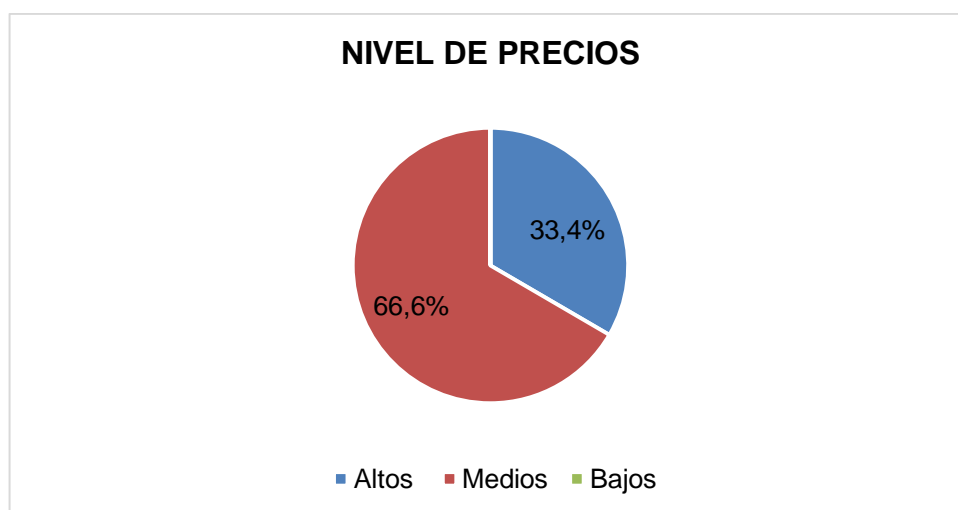
2) ¿Considera que los precios que ofrece su empresa por los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica, son:

**Cuadro N°16**  
**NIVEL DE PRECIOS**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Altos	1	33,40%
Medios	2	66,60%
Bajos	0	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a Oferentes  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 16**



### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra se obtiene que el 33% de los encuestados considera su nivel de precios alto. Otro 33% similar lo considera medio. Y un 33% final lo considera en nivel bajo.

3) ¿Cómo califica la calidad de los servicios que ofrece su empresa en servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación técnica?

**Cuadro N°17**  
**CALIDAD DE SERVICIOS**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	3	100%
Bueno	0	0%
Regular	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a Oferentes  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 17**



### **ANALISIS E INTERPRETACIÓN**

Del total de los encuestados se pudo determinar que todas las empresas que brindan servicios de asesoría en temas de recurso humano brindan servicios de excelente calidad a consideración de cada uno de ellos.



#### 4) ¿Qué cantidad de empresas contrata mensualmente sus servicios?

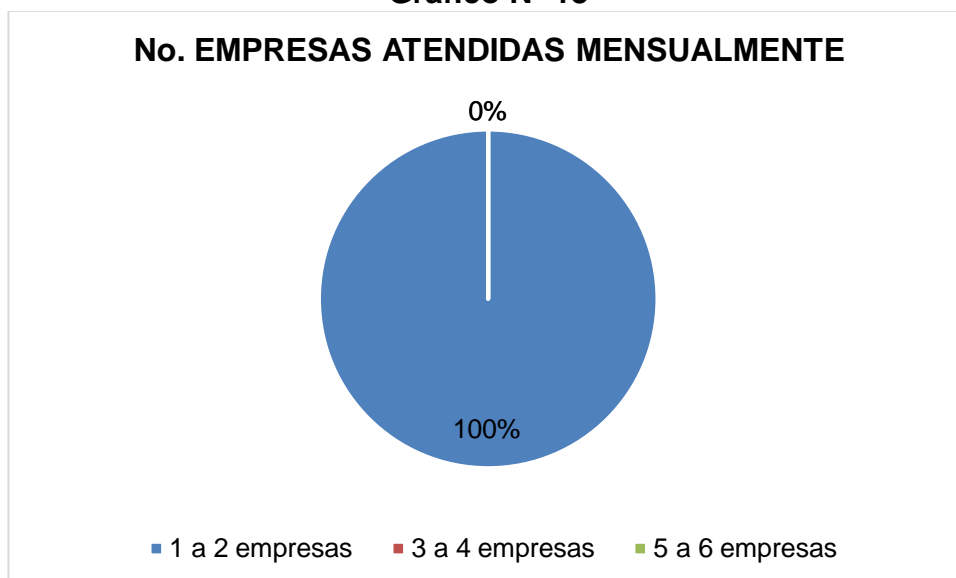
**Cuadro Nº 18**

**CANTIDAD DE CLIENTES MENSUALES**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 empresas	3	100%
3 a 4 empresas	0	0%
5 a 6 empresas	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a Oferentes  
Elaboración: La Autora

**Gráfico Nº 18**



#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra de oferentes encuestados se pudo notar que todos, es decir el 100% atiende un promedio de clientes mensuales entre 1 a 2 empresas.

Evidentemente que existe una considerable demanda de clientes para servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica.

5) ¿Según su criterio cuál es la característica preponderante al momento de una empresa decidirse por sus servicios?

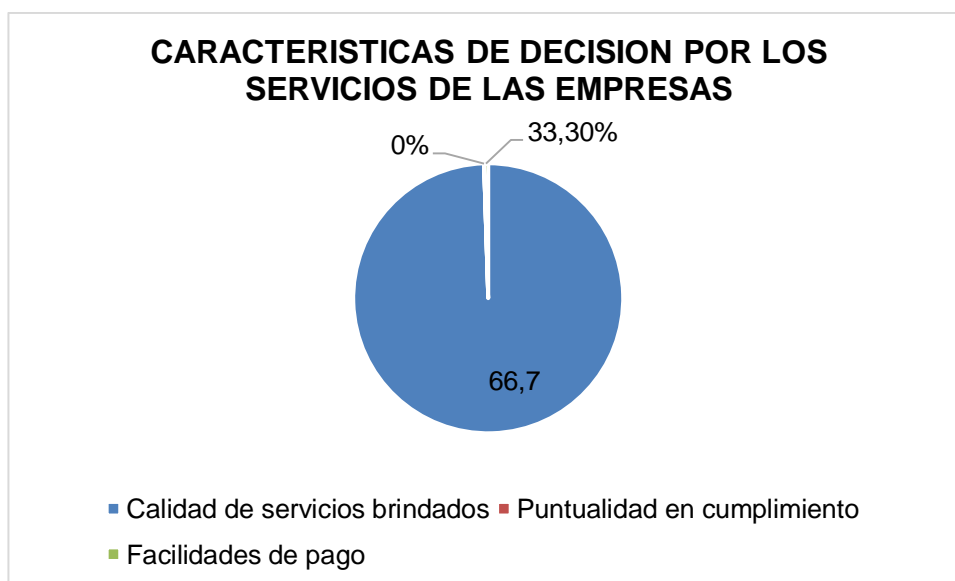
**Cuadro N°19**

**CARACTERISTICA DE DECISION POR LOS SERVICIOS DE LAS EMPRESAS**

Indicador	Frecuencia	Porcentaje
Calidad de servicios brindados	2	67%%
Puntualidad en cumplimiento	0	0%
Facilidades de pago	1	33%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a Oferentes  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 19**



**ANALISIS E INTERPRETACIÓN**

De la muestra de oferentes encuestados el 67% indican que los clientes se inclinan por la calidad en los servicios brindados. El 33% por las facilidades que les presenten al momento de hacer la contratación.

## 6) ¿A través de qué medios de publicidad da a conocer su oferta?

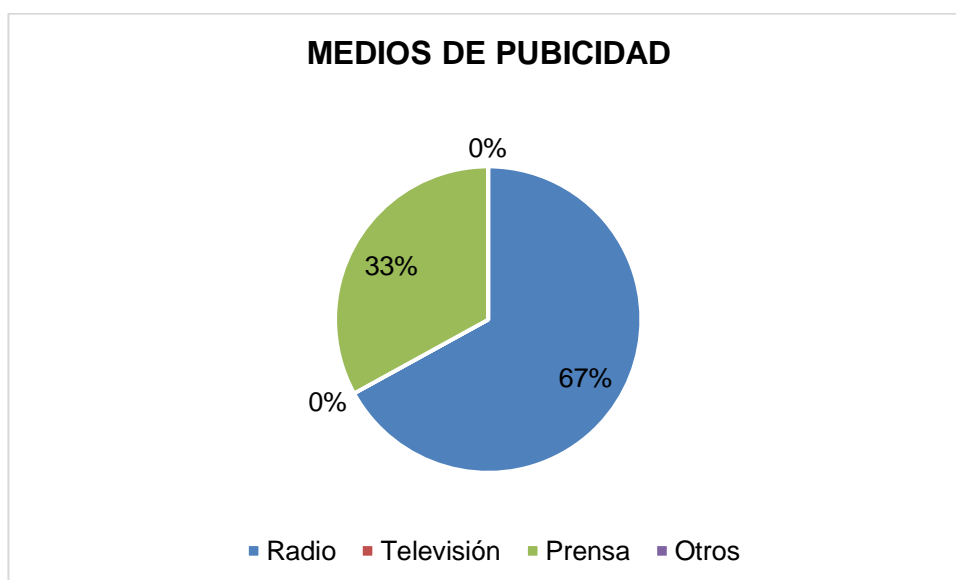
**Cuadro N° 20**

### **MEDIOS DE PUBLICIDAD**

<b>Indicador</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Radio	2	67%
Televisión	0	0%
Prensa	1	33%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a Oferentes  
Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 20**



## **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De la encuesta realizada a los competidores podemos observar que el 67% realizan publicidad a través de la radio. Mientras el 33% lo hace a través de la prensa. Esta información es importante al momento de determinar estos factores en el plan de medios de publicidad.

## g. DISCUSIÓN

### ESTUDIO DE MERCADO

#### ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda de este tipo de empresas, está conformada por la cantidad de servicios requeridos por los clientes en un momento determinado, para establecer la demanda se acudió a información estadística, además de acuerdo a la muestra seleccionada se aplicó encuestas para luego obtener la información y realizar el respectivo análisis e interpretación de los resultados.

A continuación se muestra el detalle de las empresas tanto públicas como privadas establecidas en el Cantón Quevedo y proyectadas para los cinco años de vida útil del proyecto.

**Cuadro Nº 21**

#### PROYECTO DE NÚMERO DE EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO

<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN PROYECTADA DE LAS EMPRESAS DE QUEVEDO</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>
2014	194	2.41%
2015	199	2.41%
2016	203	2.41%
2017	208	2.41%
2018	213	2.41%
2019	219	2.41%

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

## DEMANDA POTENCIAL

La Demanda potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas y monetarias.

Para determinar la demanda potencial de contratación de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales de capacitación en área técnica. Se tomó en cuenta el total número de empresas tanto públicas como privadas establecidas en el Cantón Quevedo, información detallada en el cuadro No. 19. El dato del año base es decir 2015 se multiplica por el porcentaje obtenido en la pregunta No.2 cuadro No.2) el cual determina que el 89% de la muestra encuestada conoce de la existencia de alguna empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica.

**Cuadro N° 22**

### PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL EN EL CANTÓN QUEVEDO

<b>AÑO</b>	<b>Proyección de No. Empresas para Quevedo</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Demanda Potencial de empresa</b>
2014	195	89%	173
2015	196		177
2016	201		181
2017	206		185
2018	211		190
2019	216		194

Fuente: Encuestas y cuadro 2

Elaboración: La autora

## DEMANDA REAL

Para determinar la demanda real se tomó en cuenta la demanda potencial que es de 174 empresas que requieren los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica al 2015, el cual se lo multiplicó por el 88% que corresponde a la pregunta No.3 cuadro No. 3 donde se indica el porcentaje.

### Cuadro Nº 23

#### PROYECCION DEMANDA REAL PARA EL CANTÓN QUEVEDO

AÑO	Demanda Potencial de empresas que requieren los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica	Porcentaje	Demanda Real de empresas que requieren los servicios de asesoría en proceso de selección de personal, elaboración de demanda y capacitación en área técnica
2014	173	88%	152
2015	177		156
2016	181		159
2017	185		163
2018	190		167
2019	194		171

Fuente: Encuestas y cuadro 3

Elaboración: La autora

## CONSUMO PER CAPITA O CONSUMO PROMEDIO ANUAL

Luego de que se obtiene la demanda real se procede a calcular el consumo per cápita o consumo promedio anual. Este consumo es el número de veces que las empresas requieren servicios de asesoría en procesos de selección. Para determinar este valor de consumo promedio anual procedemos a

elaborar una tabla rescatando la información de la pregunta No. 4 cuadro 9 y luego aplicaremos la siguiente fórmula:

$$X = \frac{\sum X_m(F)}{N}$$

**Cuadro Nº 24**

**CONSUMO PER CÁPITA POR SERVICIOS DE ASESORÍA EN PROCESOS  
DE SELECCIÓN DE PERSONAL. ELABORACIÓN DE MANUALES Y  
CAPACITACIÓN EN ÁREA TÉCNICA**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>Xm</b>	<b>F</b>	<b>Xm(F)</b>
1 a 2 veces	1,5	62	93,00
3 a 4 veces	3,5	41	144
5 a 6 veces	5,5	0	0
Más de 6 veces	6	0	0
<b><math>\sum X_m (F)</math></b>			<b>237</b>

Fuente: Encuestas y cuadro 4  
Elaboración: La autora

$$X = \frac{\sum X_m(F)}{N}$$

Promedio Per cápita Anual de Servicios =  $\frac{237}{103} = 2,3$  contratos de servicios

El consumo promedio per cápita anual por los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica es de 2,3 contratos por estos servicios al año por cliente o empresa.

**Cuadro Nº 25**  
**PROYECCION CONSUMO PER CÁPITA**

<b>AÑO</b>	<b>Demanda Real de empresas que requieren los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica</b>	<b>Promedio Anual Per Cápita</b>	<b>Promedio real de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para empresas en Quevedo</b>
<b>2014</b>	152	2,3	349
<b>2015</b>	156		358
<b>2016</b>	159		367
<b>2017</b>	163		375
<b>2018</b>	167		384
<b>2019</b>	171		394

Fuente: Encuestas, cuadro 23 y cuadro 24

Elaboración: La autora

### **DEMANDA EFECTIVA**

La demanda efectiva se la calculó tomando en cuenta los resultados obtenidos del consumo per cápita en el cuadro No.23, a los cuales se los multiplicó por el 94% que corresponde a la pregunta No.14 cuadro No.14 de las encuestas realizadas a los demandantes que manifestaron que en el caso de que se creará una empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica, si estarían dispuestos a acudir y hacer uso de los mismos.



Cuadro Nº 26

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA**

<b>AÑO</b>	<b>Demanda real de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manual y capacitación en área técnica</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Demanda Efectiva de Servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales, y capacitación en área técnica en Quevedo</b>
2014	349	94%	328
2015	358		336
2016	367		345
2017	375		353
2018	384		361
2019	394		370

Fuente: Encuestas cuadro 25 y cuadro 14

Elaboración: La autora

**ESTUDIO DE LA OFERTA**

De acuerdo con la investigación realizada se pudo determinar que existen 3 empresas de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica y demás temas relacionados con el recurso humano. En base a la información recogida con la pregunta No. 4 cuadro No. 16 de la encuesta a los competidores se determinará la frecuencia de comercialización promedio de servicios

CUADRO Nº 26

INDICADOR	Xm	F	Xm(F)	Porcentaje
1 a 2	1,5	3	4,5	100%
3 a 4	3,5	0	0	0%
5 a 6	5,5	0	0	0%
<b><math>\sum X_m (F)</math></b>		<b>3</b>	<b>4,5</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

4,5 x 12 meses = 54 contratos de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica.

$$X = \frac{\sum X_m(F)}{N}$$

$$\text{Promedio} = \frac{54}{3} = 18 \text{ contratos de servicios anuales por competidos}$$

Con ello se tiene que el promedio anual de contratación de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica es de 18 contratos para cada uno de los competidores del Cantón Quevedo. Si a este valor lo multiplicamos por el número de oferentes para obtener la oferta total, que resulta en 54 contratos de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica.

**Cuadro Nº 27**  
**ESTUDIO DE OFERTA**

Ofertantes de Servicios de asesoría en temas de recursos humano	Servicios de asesoría en temas de recurso humano ofertados anualmente x oferente	Total de ofertas Servicios anual
<b>3</b>	18	54

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

La proyección de la oferta se la realizará con la tasa de crecimiento económica determinada para el 2015 en 2,70% de acuerdo a los anuarios del Banco Central del Ecuador.

**Cuadro Nº 28**  
**PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Años	Tasa de Crecimiento Empresarial	Oferta Anual Proyectada
2014	2,70%	54
2015	2,70%	56
2016	2,70%	58
2017	2,70%	60
2018	2,70%	62
2019	2,70%	65

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

### **DEMANDA INSATISFECHA**

El Balance entre la oferta y la demanda nos permite obtener la Demanda insatisfecha, para lo cual se ha tomado en cuenta la cantidad de demanda

efectiva que es de 336 servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para el primer año; la oferta es de 54 servicios ofertados, la diferencia entre éstos dos valores nos da como resultado la demanda insatisfecha. El mismo procedimiento se usa para calcular la demanda insatisfecha para los 5 años de vida útil del proyecto.

## PROYECCIÓN DE DEMANDA INSATISFECHA

**Cuadro N° 29**

<b>AÑO</b>	<b>Demanda Efectiva de Servicios en procesos de selección de personal elaboración de manuales y capacitación en área técnica para empresas en el Cantón Quevedo</b>	<b>Oferta Anual</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
1	336	55	281
2	345	57	288
3	353	58	294
4	361	60	301
5	370	62	308

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

## PLAN DE MARKETING MIX

La estructuración de un Plan de Marketing se convierte en un medio de sustentación importante para la empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica, puesto que la utilización adecuada de cada uno de sus elementos, puede determinar el grado de consecución de los objetivos propuestos, con respecto a la implementación de estrategias enfocadas a

mejorar la atención al cliente y el mercado, que permita incrementar su participación dentro del segmento al cual pertenece de tal forma que se genere una mayor rentabilidad para la empresa.

Los componentes de marketing mix son: producto, precio, plaza y promoción; los mismos que serán analizados de manera particular a fin de establecer la mejor estructuración que se ajusta a los requerimientos de la empresa.

## **ESTRATEGIA DE PRODUCTO-SERVICIO**

Esta estrategia se basa en el servicio que se va a brindar:

- Realizar convenios con las empresas cuando realicen selección de personal, cursos de ventas, capacitaciones, o algún otro evento y así se pueda aprovechar el momento para poder impartir los procesos de asesoría.
- Escuchar al cliente de forma atenta y cordial esto le hará sentir valorado e importante.
- Es importante que el clima interno fluya de manera satisfactoria para toda a empresa, puesto que la calidad interna impulsa la satisfacción tanto para los empleados como para los clientes.
- Enfatizar en el servicio de calidad que prestará la empresa a la amabilidad con que se dará.

- Además es importante definir en este punto el nombre y logo de la empresa para una fácil identificación por parte del cliente se ha decidido llamar a esta nueva empresa TALENCOMP a continuación el logo representativo.

### **GRAFICO No. 21**

#### **NOMBRE Y LOGO DE LA EMPRESA**



#### **PRECIO**

Para determinar el precio, la empresa deberá tener en cuenta lo siguiente:

- Los costos de producción
- El margen que se desea obtener
- Los elementos del entorno: principalmente la competencia
- Las estrategias de mercadotecnia adoptadas
- Los objetivos establecidos.

#### **PLAZA Y DISTRIBUCIÓN**

La empresa utilizará como estrategia de plaza:

- Dirigir sus operaciones en el sector centro de Quevedo, ya que en ese se concentra la mayoría de las empresas a las que nos enfocaremos.
- La consultora ofrecerá el servicio vía internet, llamadas telefónicas, envío de correos, visitas a domicilio con previa anticipación.
- Conforme la consulta va creciendo, lograr mayor cobertura de nuestros servicios, aumentando nuestros puntos de servicios.

## **PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

Entre las estrategias de promoción a implementarse tenemos:

- Elaborar trípticos, catálogos, donde se informe los servicios que brindará el presente proyecto. Además realizar propaganda del servicio a través de medios publicitarios como revista, diarios, panfletos, gigantografía, entre otros.
- Diseño de página web para la propia empresa
- Realizar ofertas y promociones a empresas a través de visitas personalizadas.
- Para la estrategia de publicidad, la empresa, hará uso de los recursos de radio y prensa, ya que de acuerdo al estudio de mercado aplicado con las encuestas se obtuvo como información que estas son herramientas publicitarias que prefieren los clientes para enterarse de los servicios de este tipo de empresas.

- Los resultados de las empresas aplicadas mostraron que la emisora radial Radio Viva 91.1 FM. Se pasaran anuncios radiales en esta emisora una vez al día de lunes a viernes por un tiempo de tres meses mientras que para los anuncios escritos se contará espacios en Diario La Hora los sábados y domingos durante tres meses

### GRAFICO Nº 23

#### TARJETAS DE PRESENTACIÓN



### GRAFICO Nº 24

#### HOJAS MEMBRETADAS





**CUADRO 28  
RADIO**

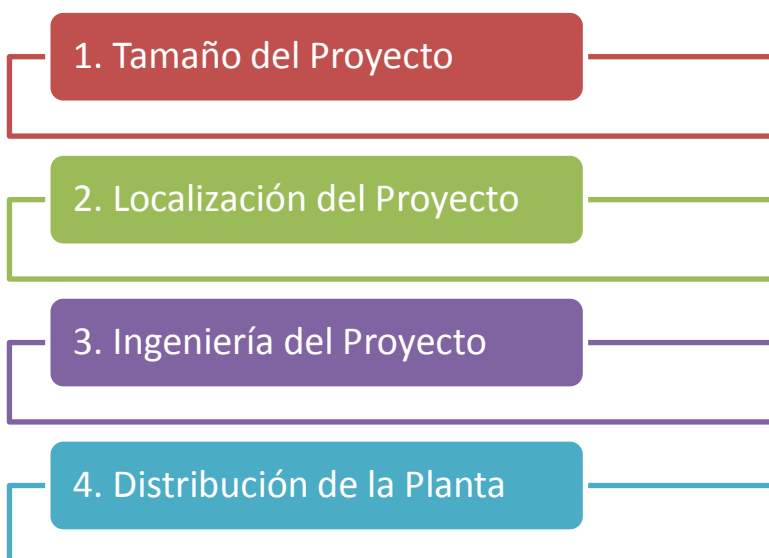
DETALLE	CANTIDAD	V/U	V/T
Trípticos y catálogos	100,00	\$ 1,00	\$ 100,00
Página Web	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Radio	30	\$ 2.50	\$ 75,00
Prensa Escrita	30	% 3,00	\$ 90,00
<b>TOTAL</b>			\$ 515,00

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** La. Autora.

### **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio Técnico de este proyecto comprenderá del estudio de los siguientes aspectos:



### **TAMAÑO DEL PROYECTO**

La determinación y análisis de este punto resulta importante para la posterior realización y evaluación del proyecto porque permitirá en primer instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones

necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto, que conlleven a un grado óptimo de aprovechamiento conforme a lo requerido por un tamaño y capacidad determinados.

El tamaño de este proyecto se lo medirá a la capacidad instalada y utilizada.

### **Capacidad Instalada**

Se refiere a la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de los equipos de una empresa. Este aspecto puntualiza el nivel máximo de la oferta del servicio al que podrá llegar la empresa, haciendo uso del 100% de su capacidad en el proceso de generación del servicio.

En vista de que se trata de una empresa nueva se decidió que la capacidad instalada estará de acuerdo a la capacidad de los servicios ofertados que se contará con 1 psicólogo, 1 capacitador, 1 asesor jurídico, 1 gerente Y 1 secretaria; además del mobiliario para los asistentes (45 sillas), 1 pantalla portátil para proyección y 1 pizarra acrílica.

Se realiza el siguiente proceso para brindar el servicio. Recepción de los participantes, previo a esto se ha seleccionado los temas de capacitación y el orden en que se darán, se imparte la charla con el psicólogo industrial en 3 días laborables (24 horas), seguidamente se capacitará en elaboración de manuales, aquí trabajarán los capacitadores y el asesor jurídico en conjunto en 13 días laborables (104 horas); 12 horas laborales corresponderá a finalizar todo los trámites pertinentes hasta completar 140 horas laborables.

24 horas de psicología + 104 horas de capacitación + 12 horas en finiquito de trámites= 140 horas laborables correspondiente a 1 mes de trabajo x 12 meses= 12 empresas atendidas en las cuales se indica en el siguiente cuadro.

En base a lo expuesto se cubrirá el 50% de la demanda insatisfecha proyectada (279 empresas), que correspondiendo a 140 empresas que anualmente no han sido atendidas en asesoría de procesos de selección de personal y elaboración de manuales, por lo que si se considera 12 meses al año se podrá atender 12 empresas, es decir, un aproximado de una empresa mensualmente.

Por lo tanto, para iniciar la oferta de servicios de asesoría, la capacidad instalada tanto a nivel de infraestructura física (instalaciones adecuadas. Ver gráfico 29. Distribución de la planta) y recurso humano capacitado profesionalmente (un gerente que realizara las funciones de técnico asesor y una secretaria), cumple las expectativas planteadas.

### **Cuadro Nº 31**

#### **PROYECCIÓN DE COBERTURA ANUAL DE LA CAPACIDAD**

#### **INSTALADA**

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>% De participación en el mercado</b>	<b>Capacidad anual de cobertura de servicios</b>
1	281	58%	162

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

## Capacidad Utilizada

La capacidad utilizada tiene como base la aceptación del producto en el mercado de consumo así como también la cobertura de ventas y es la fracción de la capacidad instalada que se utiliza y se mide en porcentaje. Es aconsejable que las empresas no trabajen con un porcentaje de capacidad instalada superior al 95% porque en condiciones normales, pueden presentarse factores que mermen el uso de la capacidad total de la planta.

Con los antecedentes mencionados se planifica que para el primer año se utilizará el 85%, de la capacidad instalada, luego se incrementara el 2% anual, hasta alcanzar el nivel de 93% como nivel máximo. Por lo tanto, para el segundo año el 87%, para el tercer año el 89%, para el cuarto año el 91% y para el quinto año de vida del proyecto se utilizará el 93% de la capacidad.

**Cuadro Nº 32**

### DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1	162	85%	138
2	162	87%	140
3	162	89%	143
4	162	90%	146
5	162	93%	150

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

## **LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

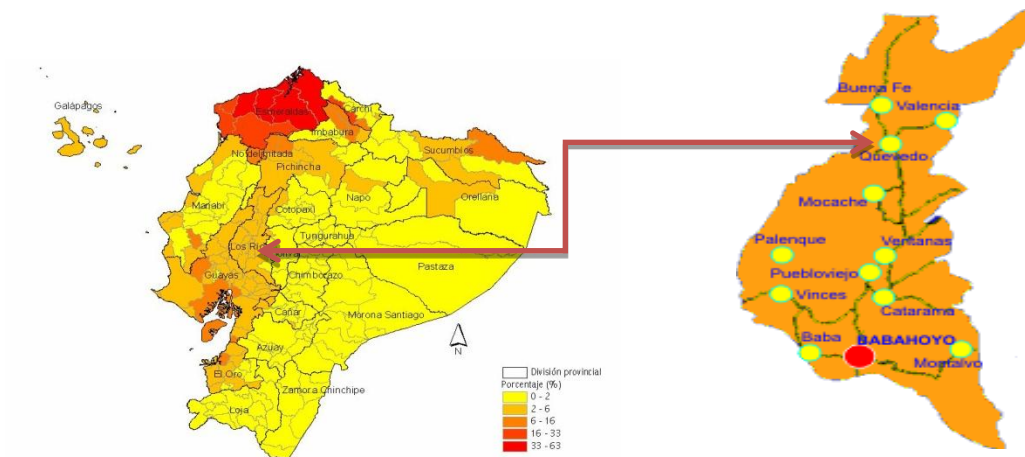
La localización del proyecto es una parte importante del mismo, ya que de éste depende el éxito o fracaso de la empresa, de tal manera que de determinará los factores que inciden de la rentabilidad; es decir, es menester evaluar de forma correcta la disponibilidad de los medios de transporte y comunicación, la cercanía con las fuentes de abastecimiento de insumos, la cercanía al segmento meta, los factores ambientales, la estructura legal etc. ya que estos factores permitirán identificar las diversas alternativas de localización y en base a una ponderación subjetiva, se selecciona el sitio con mayor calificación. El análisis de la ubicación del proyecto se debe realizar dos etapas importantes que son: localización y dentro de la misma una micro localización definitiva.

### **MACROLOCALIZACIÓN**

A la selección del área donde se ubicará el proyecto se lo conoce como “Estudio de macro localización” La macro localización permite tener varias opciones óptimas en la cual se pueda saturar el presente proyecto. En este caso se ha tomado a la ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos.

## GRAFICO N° 27

### MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN



### MICROLOCALIZACIÓN

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar el lugar exacto para instalar las oficinas del proyecto, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad.

El análisis de la microlocalización lleva a la definición puntual del sitio del proyecto, en cual se cumpla con las expectativas de la demanda potencial. En lo que se refiere a la microlocalización, tienen especial importancia entre otros, los siguientes factores:

La ubicación de las oficinas es importante por lo tanto se ubicará en el sector céntrico de la ciudad de Quevedo, donde se analizará un conjunto de variables, la misma que de acuerdo a sus resultados, permitirá tomar las decisiones oportunas.

La facilidad de transporte es otro de los factores importantes, por lo que las oficinas deben estar en un lugar cercano y así los representantes de las empresas no tengan inconveniente en visitar las instalaciones donde se ubicará el presente proyecto.

Las vías de acceso deben ser adecuadas, con la facilidad que los medios de transporte puedan ingresar y así no tenga inconvenientes para poder llegar al sitio donde se ubicarán las oficinas del presente proyecto.

Los servicios básicos son indispensables pero al estar ubicadas en una zona céntrica estos servicios son continuos.

## **CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS**

Para la evaluación del mejor sector a ubicarse este proyecto se aplicó la matriz de microlocalización.

Las alternativas de localización dependerán básicamente de las características del servicio.

**Ubicación:** este factor es importante ya que el sector donde se ubiquen las oficinas del servicio tiene que ser unas oficinas confortables de status para que funcione el área administrativa. Las tres localizaciones a ser evaluadas y en donde se pretenderá desarrollar el proyecto serán:

- **Localización A:** Av. 7 de Octubre entre Séptima y Octava
- **Localización B:** Av. Estados Unidos y Juan Montalvo
- **Localización C:** Calle 5ta entre Bolívar y Malecón

La ponderación para este criterio es del 25% de la calificación total.

**Vías de Acceso:** Entre las alternativas de localización es ideal que se tome en cuenta la factibilidad del acceso, la congestión del tráfico y la fluencia de medios de transporte para llegar al lugar donde se ubique el proyecto.

La ponderación para llegar al lugar donde se ubique el proyecto.

La ponderación para este criterio es del 25% de la calificación total.

**Disponibilidad de servicios básicos:** Aquí influyen los servicios públicos de electricidad, agua y teléfono, así la comunicación es rápida y segura.

La ponderación para este criterio es del 10% de la calificación total.

**Internet:** Es indispensable que se pueda contar con el servicios de internet, el cual tendrá una ponderación de 10% de la calificación total.

**Cercanía al Mercado:** Este factor es indispensable, ya que los futuros clientes visitaran las oficinas para llegar a u acuerdo sobre el servicio que se brindará o si es requerido por ellos, se realizará una reunión en su propia



empresa para lo cual es importante las instalaciones estén cerca al mercado.

La ponderación para este criterio es de 30% de la calificación total.

### MATRIZ DE MICROLOCALIZACIÓN

Para realizar la selección óptima se asignó una calificación entre 1-10, siendo 1 menos importante y 10 más importante. Posteriormente se multiplicó el peso por la calificación, de esta manera se pudo escoger el sitio con mayor puntuación.

A continuación la tabla indica la clasificación y ponderación en base a los criterios de selección que se asignaron a las operaciones de ubicación del proyecto.

**CUADRO No. 33**

Criterios de Selección	Ponderación	Alternativa 1		Alternativa 2		Alternativa 3	
		C	Total	C	Total	C	Total
Ubicación	0,25	8	2	7	1,75	9	2,25
Vías de Acceso	0,25	9	2,25	8	2,00	9	2,25
Servicios Básicos	0,10	10	1,00	9	0,90	10	1,00
Internet	0,10	9	0,90	8	0,80	9	0,90
Cercanía al Mercado	0,30	7	2,10	6	1,80	9	2,70
<b>CALIF. TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>8,25</b>	<b>7,25</b>	<b>9,10</b>			

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

La matriz de microlocalización aplicada ha permitido determinar que la mejor alternativa de ubicación para la empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica en el Cantón Quevedo, es la alternativa C es decir en la Av. 7 de octubre entre Séptima y Octava. Este sector es un lugar muy comercial, donde existen vías de acceso o comunicación y medios de transporte, buena infraestructura, los servicios básicos necesarios y es de fácil acceso para los clientes.

## GRAFICO No.28

### Mapa de microlocalización del proyecto



## INGENIERIA DEL PROYECTO

La ingeniería de un proyecto tiene por objeto llenar una doble función

- La de aportar la información que permita hacer una evaluación económica del proyecto
- La de establecer las bases técnicas sobre las que se construirá e instalará la planta, en caso de que el proyecto demuestre ser económicamente atractivo.
- Con esta información se responderá a la capacidad instalada del proyecto para cubrir demanda insatisfecha en el primer año y en los años siguientes.

## **REQUERIMIENTO DEL EQUIPO**

Como el presente proyecto en desarrollo se dedicará a la selección y capacitación de acuerdo al grupo objetivo establecido y considerando la demanda insatisfecha proyectada, la cual fue el resultado de la investigación de mercado, se estableció que se requerirán los siguientes equipos y tecnología:

### **COMPUTADORAS DESKTOP**

Computador Intel atom 330  
1.6 ghz  
Pantalla LCD 17" marca LG  
6 puertos usb  
Memoria ram 1gb  
Disco duro 160 gb. Sata



## LAPTO HP

WINDOWS 8 – ESPAÑOL

Intel core 7-3630QM 3ra Gen.

Turbo 12.8 GHZ/n Vidia 2 GB

DED/8GB

Ram/ 1 TB disco

LED 17.3 pulg. HD+ 1600x900px/BLURAY

Teclado Iluminado huellas recovery



## INFOCUS BENQ

Puerto HDMI,

Corrección horizontal

Opcional Wireless

Proyectar fotos sin PC

Proyectar con cable USB



## PANTALLA PORTÁTIL PARA PROYECCIÓN

Demostrables, son las más polivalentes, se puede poner, distintos tipos de tela, transformándose en una pantalla de proyección frontal, o en una

pantalla de Retroproyección, o utilizar telas, para proyectar y ver en las dos caras.

Estas pantallas de proyección, permiten variar su altura del suelo. Son sólidas y estéticas.

Sus reducidas dimensiones una vez plegada y su muy corto tiempo de montaje y recogida hacen de ella la pantalla ideal para profesionales que necesiten una gran movilidad y a la vez, una pantalla robusta resistente y de gran calidad de proyección.



### **PARLANTES GENIUS**

Parlantes USB coloful, potencia total de 3 Wats RMS

Potencia de cada parlante 1,5 watts cada uno.



## **OPERACIONES RELACIONADAS CON EL SERVICIO**

Para determinar las operaciones más importantes con relación al servicio que se ofrecerá se realizó un análisis minucioso para determinar la secuencia entre las diferentes etapas, los requerimientos de equipos, insumos materiales y humano. Hojas Volantes, tiempos de procesamiento, espacios ocupados, etc. Una vez realizado este análisis se determinaron las operaciones más importantes que contribuirán con el correcto funcionamiento y gestión del servicio

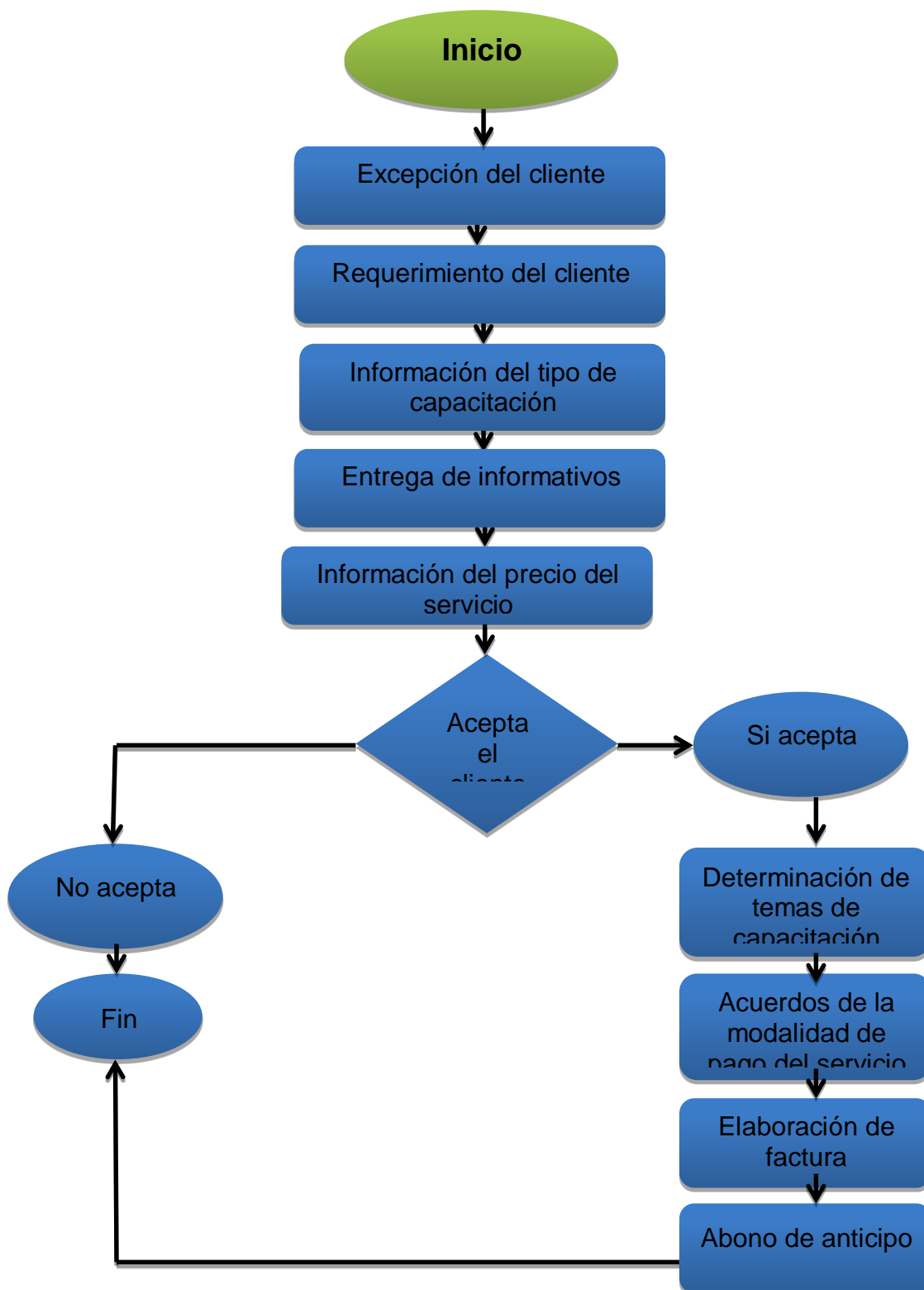
## **DIAGRAMA DE FLUJO**

“Un diagrama de flujo es una representación gráfica de la secuencias de pasos a realizar para producir un cierto resultado, que pueda ser un producto material, una información, un servicio o una combinación de los tres.

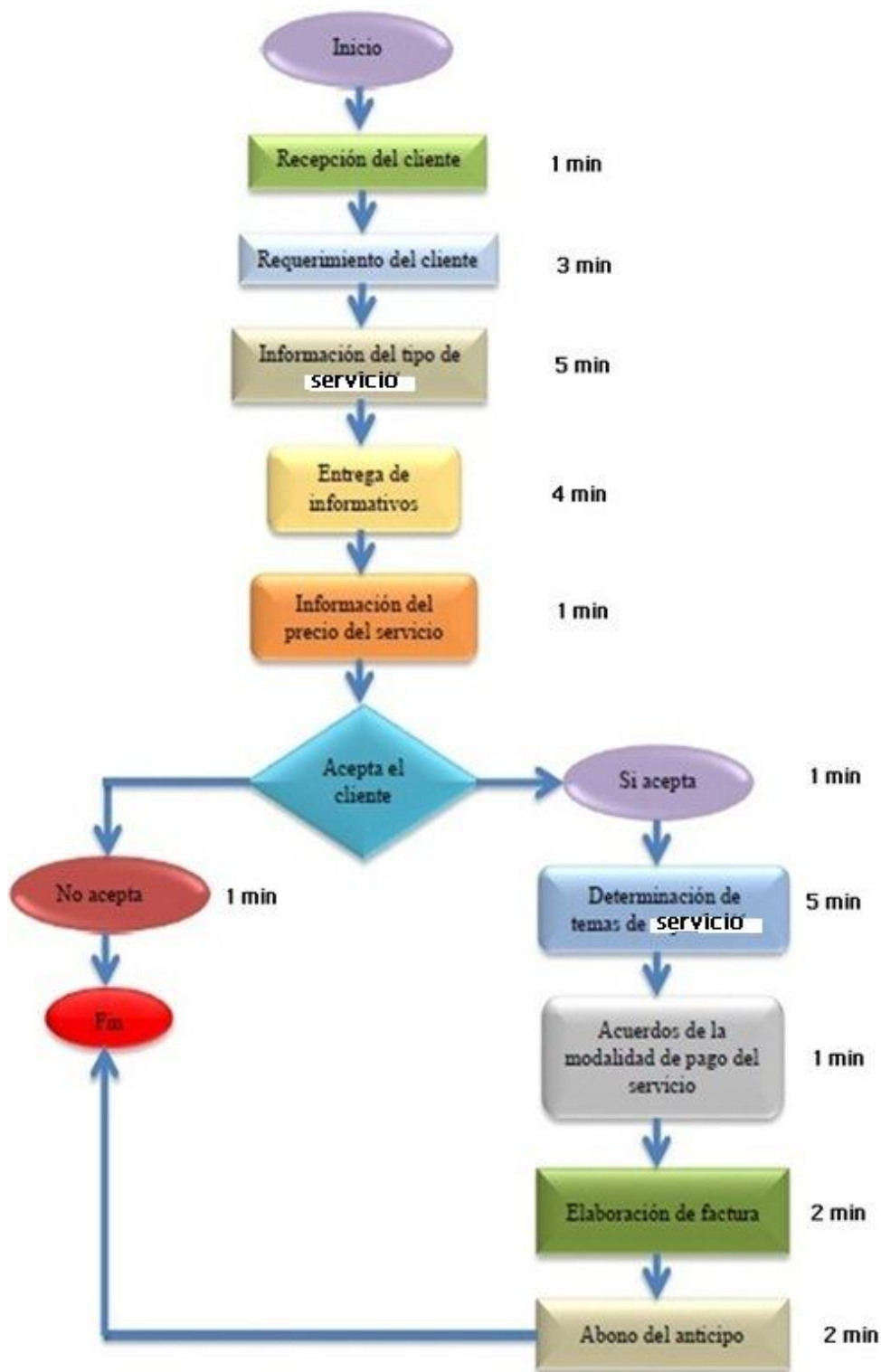
Existen dos niveles de interpretación, comprensión del proceso y mejora del mismo. La mejor manera de adquirir conocimiento sobre un proceso en curso es recorrer el proceso representado en el diagrama de flujo, paso a paso, siguiendo el flujo indicado por las flechas. Por esto y dado que los equipos de mejora suelen estar constituidos por representantes de departamentos que sólo conocen la profundidad una de las partes del proceso, es recomendable plantearse como primer objetivo el de adquirir un mejor conocimiento común completo del proceso en su conjunto. El error más común es no documentar el proceso real no actualizado.

Diagrama N° 1

## FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO



**Diagrama N° 2**  
**FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE SERVICIOS DE ASESORÍA**

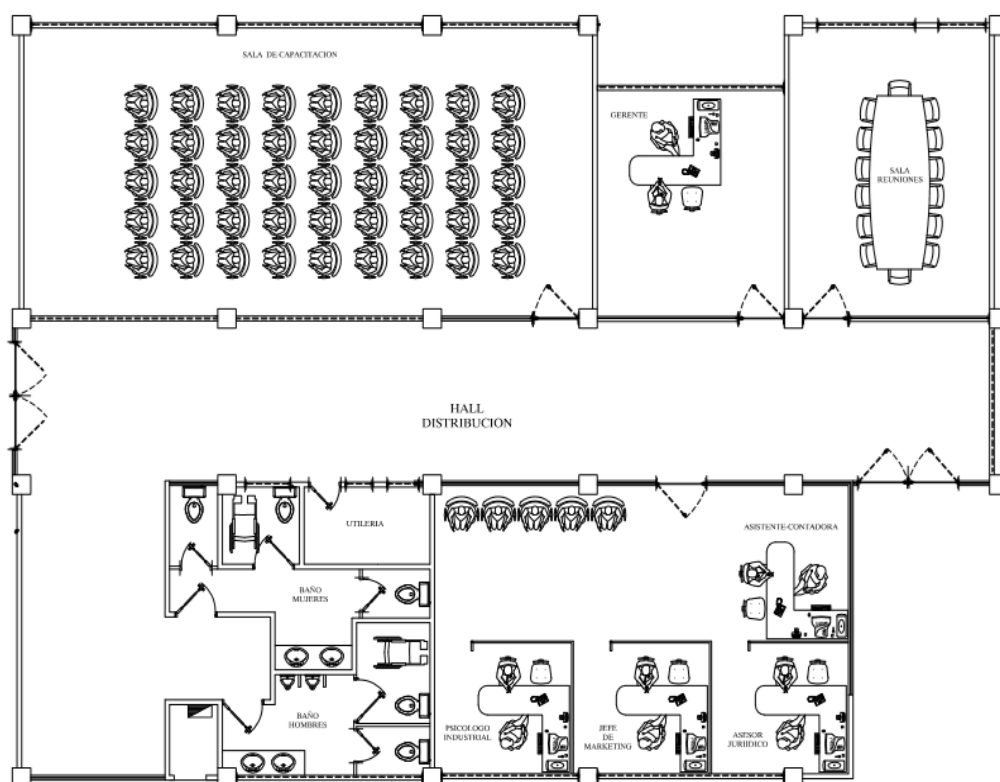




## DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Las oficinas de este servicio estarán ubicadas de la siguiente manera, según las necesidades requerida para la parte administrativa del nuevo proyecto.

**GRAFICO 33**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**



### REQUERIMIENTO HUMANO.

#### RECURSOS HUMANOS.

- 1.- Gerente.
- 2.- Asesor Jurídico.
- 3.- Secretaria – Contadora.

4.- Jefe de Producción.

5.- Obreros.

#### **EQUIPO DE OFICINA.**

1.- Escritorios.

2.- Sillas.

#### **EQUIPO DE COMPUTACIÓN.**

1.- Computadoras.

#### **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

Para el presente proyecto se ha determinado contar con un Gerente, una Secretaria-Contadora, un Psicólogo Industrial, capacitadores y un Jefe de ventas. El asesor jurídico no está incluido en nómina porque el mismo prestará servicios eventuales para el segundo año se tomará en cuenta en la nómina, el pago de los fondos de reservas.

#### **MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA “TALENTCOMP” CIA. LTDA.**

En el registro de Escrituras Públicas a su cargo, dígnese incorporar una que contiene la Constitución de la Compañía de responsabilidad limitada “TALENTCOMP” CIA. LTDA., de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES:** Al otorgamiento de la presente escritura pública comparecen las señoras Ruth Elizabeth Racines y Diana Racines de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quevedo, con

capacidad para obligarse, sin impedimento para la constitución de la presente compañía.

**SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD:** Las ciudadanas mencionados en la cláusula anterior, declaran su voluntad de constituir una compañía de responsabilidad limitada que llevará el nombre de **“TALENTCOMP” CIA. LTDA.**, y que tendrá como marco legal la Constitución de la República, la ley de Compañías, el código de Comercio, los estatutos de la compañía, el Código Civil y demás normas supletorias pertinentes así como también de los reglamentos internos de la sociedad y otros emanados de la potestad de la Superintendencia de Compañías la que ejercerá sobre esta compañía un control parcial.

**TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA “TALENTCOMP” CIA. LTDA.- CAPÍTULO PRIMERO: NOMBRE, DOMICILIO, PLAZO DE DURACIÓN Y OBJETO SOCIAL DE LA COMPAÑÍA.- Art. UNO: NOMBRE.-** La Compañía tendrá por nombre una denominación objetiva más una expresión peculiar, a saber: **“TALENTCOMP” CIA. LTDA.**

Art. DOS: DOMICILIO.- La Compañía tiene su domicilio principal en la ciudad de Quevedo, pero podrá establecer sucursales, agencias, oficinas, representaciones y establecimientos en cualquier parte del territorio nacional o del extranjero, si así lo resuelve la Junta General de Socios de acuerdo al presente estatuto y a la ley de Compañías.

Art. TRES: OBJETO SOCIAL.- La compañía tendrá por objeto social las siguientes actividades: a) Producción de servicios de asesoría (procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas de la ciudad de Quevedo.

ART. CUATRO.- DURACIÓN: Constitúyase la presente compañía de responsabilidad limitada para un período de cuarenta años contados a partir de la fecha de inscripción de la compañía en el Registro Mercantil del domicilio principal; pero la misma podrá disolverse o prorrogarse de acuerdo a la anuencia de la Junta General de socios, que procederá para ello conforme lo señala la ley de compañías, y requerirá tanto para la prórroga como para la disolución anticipada, el voto favorable de la totalidad de los socios. Esto sin perjuicio de que la Compañía pueda disolverse mediante resolución motivada de la Superintendencia de Compañías atendiendo a las causales legales, o por el ministerio de la ley de ser el caso.

**CAPÍTULO SEGUNDO: CAPITAL SOCIAL, PARTICIPACIONES Y RESERVA LEGAL DE LA COMPAÑÍA.- ART. CINCO.- CAPITAL:** El capital social de la compañía será suscrito y pagado en su totalidad por todos los socios conforme consta del cuadro de integración de capital anexo. **ART. SEIS.- PARTICIPACIONES:** El capital se encuentra dividido en cien mil participaciones, iguales, acumulativas e indivisibles de un dólar cada una. Las mismas constarán de certificados de aportación donde conste su carácter de no negociable, dichos certificados serán nominativos y no podrán cederse o transferirse libremente sino con el consentimiento unánime del capital social; estos certificados estarán firmados por el Gerente General y

por el Presidente de la compañía.- **ART. SIETE.- AUMENTO:** La Junta General de Socios podrá acordar el aumento del Capital en cualquier tiempo, el cual podrá hacerse en la forma que establece la Ley de compañías Arts. 140 y 104. El aumento de todas maneras no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública. En el aumento los socios tendrán derecho de suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.- **ART. OCHO.- REDUCCIÓN:** La reducción del capital se regirá por lo previsto en la ley de compañías, y en ningún caso se tomará resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicare la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, con las excepciones de ley. **ART. NUEVE.- FONDO DE RESERVA LEGAL:** La compañía formará forzosamente un fondo de reserva legal por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

**CAPÍTULO TERCERO.- DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.- ART. DIEZ.- OBLIGACIONES:** son obligaciones de los socios: a) Las que señala la ley de compañías; b) cumplir las funciones, actividades y deberes que les asigne la junta general de socios, el Gerente General y el Presidente de la compañía; c) Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuvieren en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y, d) las demás que señale el Estatuto. **ART. ONCE.- ATRIBUCIONES:** a) Intervenir con voz y voto en las sesiones de junta general de socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya

se trate de poder notarial o de carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión, y el poder a un extraño será necesariamente notarial. **ART.**

**DOCE.- RESPONSABILIDAD:** La responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales se limita al monto de sus aportaciones individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

**CAPÍTULO CUARTO.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA: SECCIÓN UNO.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:**

**ART. TRECE.- DE LA JUNTA GENERAL:** La Junta General de Socios es el órgano Supremo de Gobierno de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum, habrá un Presidente y un Gerente General cuyas atribuciones estarán singularizadas en el presente Estatuto.

**ART. CATORCE.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:** Son atribuciones privativas de la Junta general de Socios las siguientes: a) Designar y remover administradores y Gerentes y señalar su remuneración; b) Aprobar las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores y gerentes; c) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales; d) Consentir en la cesión de las partes sociales, y la admisión de nuevos socios; e) decidir acerca del aumento o disminución del capital, fusión o transformación de la compañía, disolución anticipada, la prórroga del contrato social, y en general conocer sobre cualquier reforma al contrato constitutivo y al Estatuto; f) Resolver sobre el gravamen o enajenación de inmuebles propios de la compañía; g) Resolver sobre la forma del reparto de utilidades; h) acordar la exclusión del socio por

las causales previstas en el Art. 82 de la Ley de Compañías; i) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes; j) resolver sobre la creación de reservas facultativas; k) resolver los asuntos que no sean de competencia privativa del Presidente o del Gerente General y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía; l) Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del Estatuto y sobre las convenciones que rigen la vida social; m) Aprobar los reglamentos de la compañía; n) Aprobar el presupuesto de la compañía; o) Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones y oficinas de la compañía; p) Fijar la clase y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores de la compañía; q) Las demás que señale la Ley de compañías y este Estatuto.

**ART. QUINCE.- SESIONES:** Las sesiones de Junta general serán ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía previa convocatoria del PRESIDENTE. A ellas concurrirán los socios personalmente o por medio de representante, al cual conferirán poder escrito para cada junta. Las **ordinarias** se llevarán a cabo una vez al año por lo menos, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, en el domicilio de la compañía, y sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad. Las **extraordinarias** se llevarán a cabo en cualquier época en que fueren convocadas, de igual manera se efectuarán en el domicilio de la compañía, y

sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo pena de nulidad.

**ART. DIECISÉIS.- CONVOCATORIA:** La convocatoria para las juntas generales las realizará el Presidente mediante comunicación escrita a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos entre el día de la convocatoria y el día fijado para la reunión. No obstante, el o los socios que representen el diez por ciento del capital social podrán solicitar al Superintendente de Compañías la convocatoria a junta si creyeren conveniente. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión.

**ART. DIECISIETE.- QUÓRUM:** La junta se entenderá válidamente reunida para deliberar en primera convocatoria si se encuentran presentes más de la mitad del capital social por lo menos; en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.

**ART. DIECIOCHO.- DECISIONES:** Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la reunión, con las excepciones que señale el estatuto y la ley de compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Las resoluciones tomadas con arreglo a la ley obligarán a todos los socios hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuviesen o no de acuerdo con dichas resoluciones.



**ART. DIECINUEVE.- PRESIDENCIA:** Las sesiones de Junta General de Socios serán presididas por el Presidente de la Compañía, y a su falta por el Gerente General. **ART. VEINTE.- ACTAS:** De cada sesión se elaborará un expediente que contenga además la copia del acta donde conste lo tratado en ella, y los demás documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, y los demás documentos que hubiesen sido conocidos por la Junta. Las actas de las sesiones de Junta General de Socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas, numeradas, escritas en el anverso y reverso, anulados los espacios en blanco, las que llevarán la firma del Presidente y Secretaria. En todo caso, en lo que se refiere a las actas y expedientes, se estará a lo dispuesto en el Reglamento sobre Juntas Generales de Socios y Accionistas.

#### SECCIÓN DOS.- DEL PRESIDENTE.

**ART. VEINTIUNO.- DEL PRESIDENTE:** El Presidente será nombrado por la junta general de socios para un período de dos años, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no. **ART. VEINTE DOS.- DEBERES Y ATRIBUCIONES:** Son deberes y atribuciones del Presidente de la compañía: a) Vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de las funciones de los servidores de la misma e informar de estos particulares a la junta general de socios; b) Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas; c) Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las políticas de la entidad; d) Reemplazar al Gerente General, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure

la ausencia o hasta que la junta general de socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento, y aunque no se le hubiere encargado por escrito; e) Firmar el nombramiento del Gerente General y conferir certificaciones sobre el mismo; f) Actuar conjuntamente con el Gerente General en la toma de decisiones trascendentales de la empresa, como inversiones, adquisiciones y negocios que superen la cuantía que señale la junta general de socios; g) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Gerente General; h) Las demás que le señale la Ley de compañías, el Estatuto y Reglamento de la compañía; y, la junta general de socios.

### SECCIÓN TRES.- DEL GERENTE GENERAL.

**ART. VEINTE Y TRES.- DEL GERENTE GENERAL:** El Gerente General será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en su cargo pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

**ART. VEINTE Y CUATRO.- DEBERES Y ATRIBUCIONES:** Son deberes y atribuciones del Gerente General de la compañía: a) Representar legalmente a la compañía, en forma judicial y extrajudicial; b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía; c) Dirigir la gestión económico-financiera de la compañía; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta la cuantía que fije la junta general de socios; g) Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y

certificaciones sobre el mismo; h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; i) Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta; j) Manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones; k) Presentar a la junta general de socios un informe, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la Ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; l) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios; ll) Designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Presidente; m) Subrogar al Presidente en su falta o ausencia o cuando tuviere impedimento temporal o definitivo; n) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley; el presente Estatuto y Reglamentos de la Compañía, y las que señale la Junta General de Socios.

#### **CAPITULO QUINTO.- DE LA FISCALIZACIÓN Y CONTROL.- ARTÍCULO**

**VEINTICINCO.- AUDITORIA:** La Junta General de Socios podrá contratar, en cualquier tiempo, la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia. En lo que se refiere a auditoría externa se estará a lo que dispone la Ley.

#### **CAPITULO SEXTO.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.**

**ART. VEINTISÉIS.- DISOLUCIÓN:** La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección doce de esta

Ley, así como por el Reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente Estatuto.

**ART. VEINTISIETE.- EXCEPCIÓN:** No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

**CLÁUSULA CUARTA.-DECLARACIONES:** UNO: El capital con que se constituye la compañía ha sido suscrito íntegramente y pagado en la siguiente forma: a) Cada uno de los socios:, suscriben ..... participaciones de un dólar cada una y así mismo cada socio paga en numerario la suma de cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América, con lo cual las participaciones quedan suscritas y pagadas en su totalidad, conforme consta del cuadro de integración que a continuación se inserta.- El pago del capital suscrito consta de la papeleta de depósito en la cuenta de integración de capital abierta a nombre de la Compañía en el Banco de Loja, la misma que se agrega a esta escritura.- DOS: Los socios fundadores de la Compañía nombran por unanimidad a la señora: Ruth Elizabeth Racines, como **Gerente General de la compañía “TALENTCOMP” CIA. LTDA.**y, autorizan al Gerente General para que, realice los trámites y gestiones necesarias para la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y todos los trámites pertinentes a fin de que la compañía pueda operar.- Usted Señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo que aseguren la plena validez de la constitución de la compañía antes nombrada.

## **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

La empresa estará conformada por los siguientes niveles administrativos jerárquicos:

**Nivel ejecutivo:** conformado por el gerente general, responsable de la gestión operativa del proyecto.

**Nivel Auxiliar:** este nivel trabaja en actividades de apoyo para la prestación del servicio, tal es el caso de la secretaria Contadora.

**Nivel Operativo:** Lo conforman directamente las personas dedicadas a la prestación de servicios; estos son el psicólogo industrial, los capacitadores y el asesor jurídico.

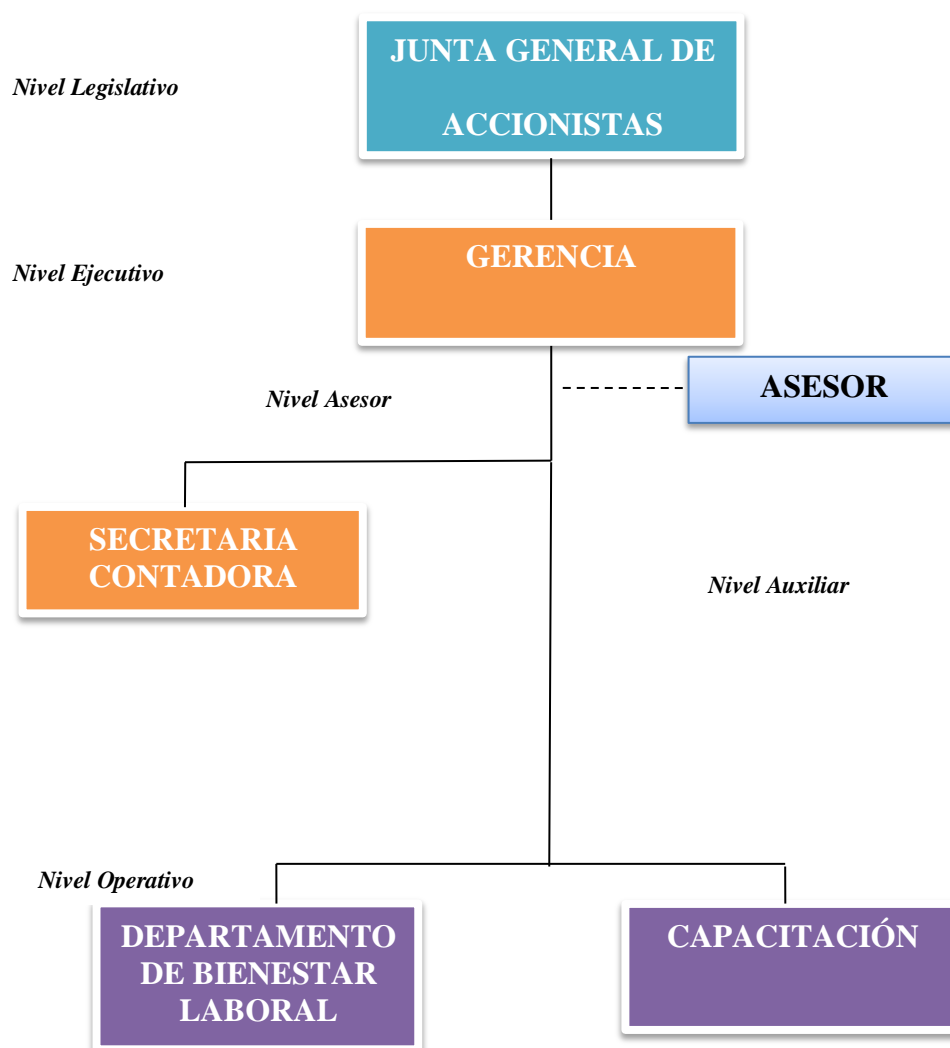
## **ORGANIGRAMA**

Se empleara una relación de tipo formal y simple de tal forma que permita efectuar rápidamente las funciones y actividades encomendadas; y así mismo establecer la autoridad y jerarquía que para el presente proyecto serán de primer nivel.

El organigrama que se utilizará para este proyecto, será vertical o de tipo clásico, representa casi una estructura plana; las unidades se desplazan

según su jerarquía de arriba Junta de General de Socios hacia abajo cargos operativos

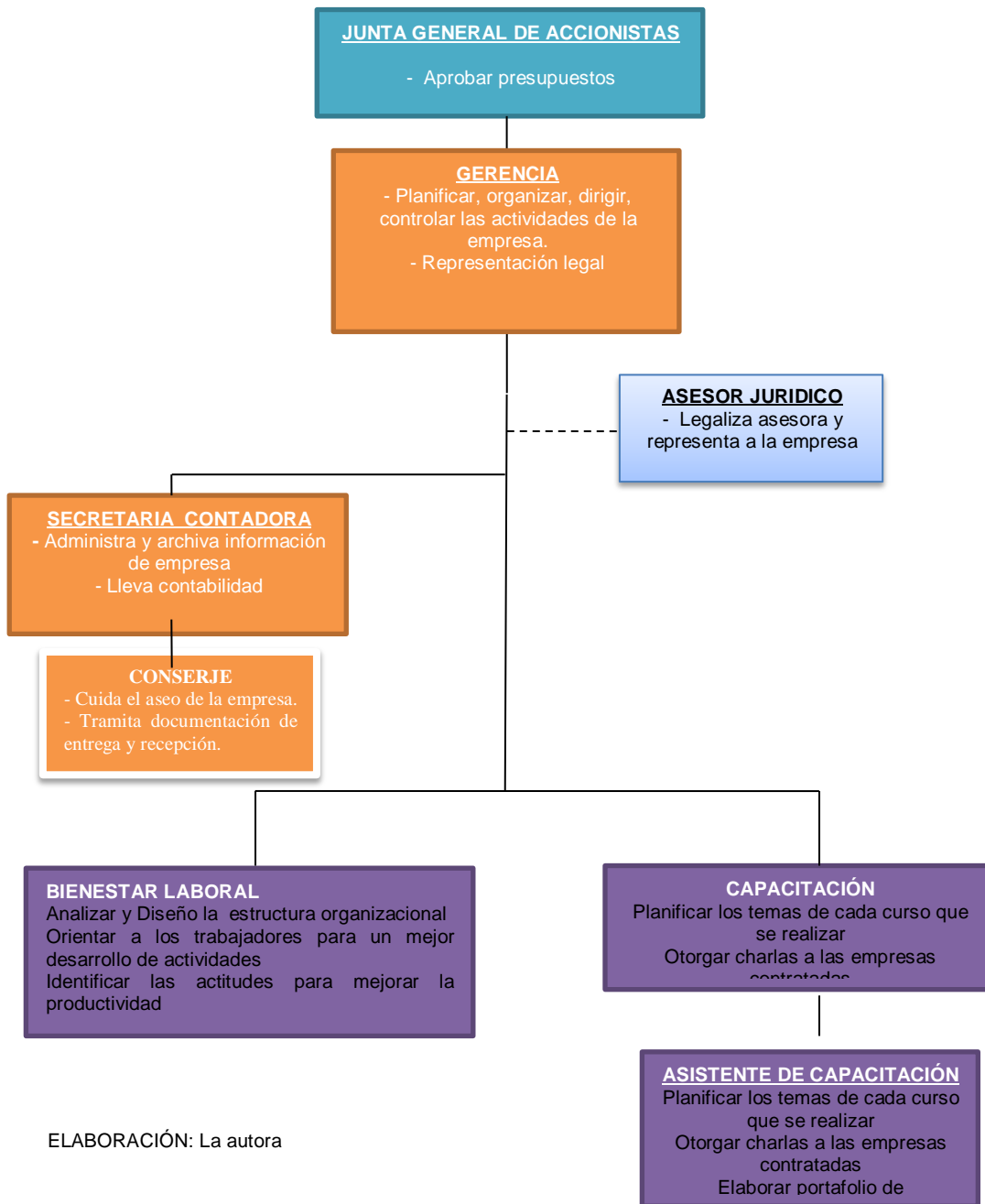
**GRAFICO Nº 24**  
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



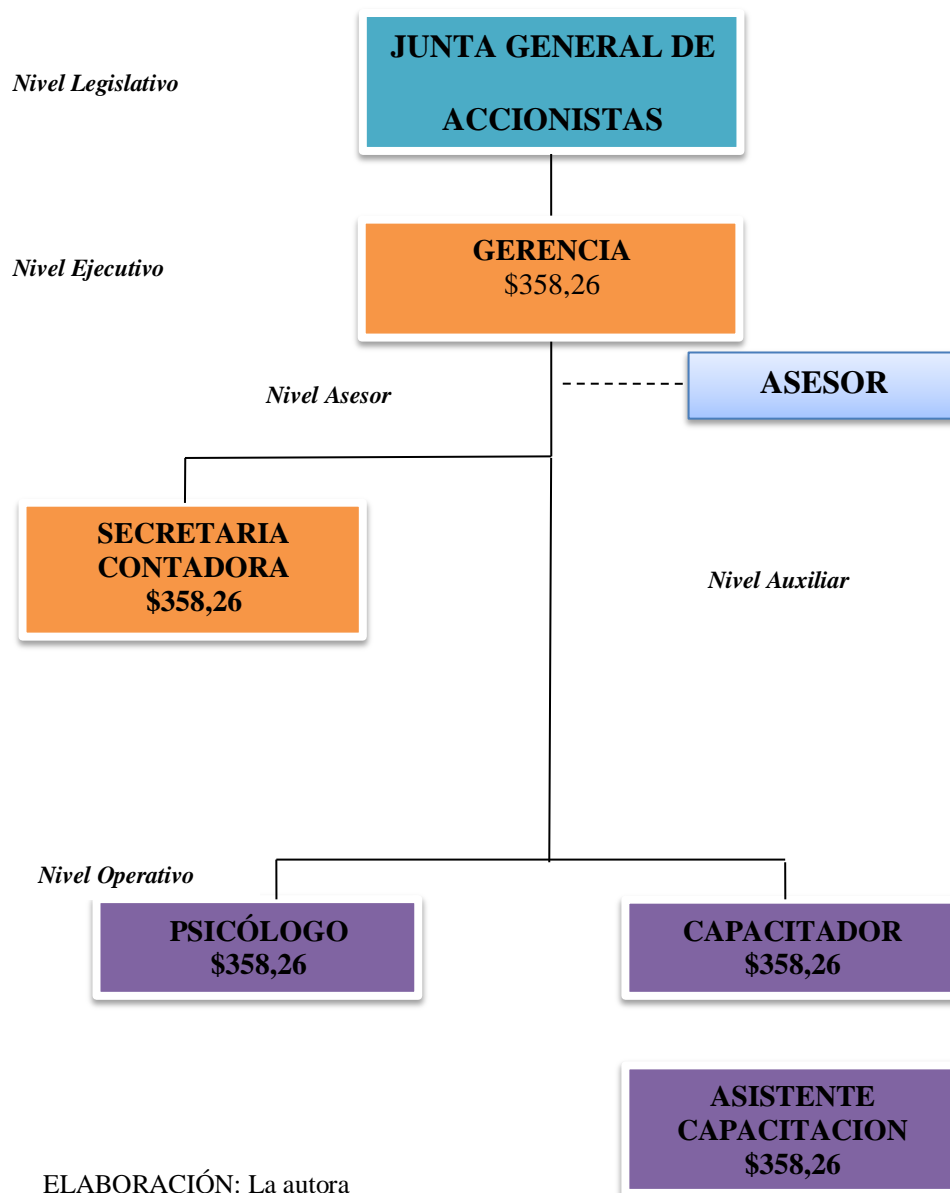
ELABORACIÓN: La autora

## GRAFICO Nº 25

### ORGANIGRAMA FUNCIONAL



**GRAFICO Nº 26**  
**ORGANIGRAMA POSICIONAL**





A continuación se describen las funciones de cada uno de los trabajadores.

### CUADRO Nº 34

#### DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DEL GERENTE

<b>TALENTCOMP CÍA. LTDA</b>	
<b>CÓDIGO:</b>	001
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>
GERENCIA GENERAL	Gerente General
<b>SUELDO O SALARIO</b>	<b>LUGAR DE TRABAJO</b>
358,26 USD	QUEVEDO
<b>Objetivo del Puesto</b>	
Administrar los negocios y bienes de la empresa	
<b>Detalle de Funciones</b>	
Coordinar la formulación del plan estratégico de operaciones Formular estrategias de mercadeo del servicio Supervisar el cumplimiento de las funciones de los trabajadores Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas.	
<b>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:</b>	
Conducción General de la Empresa Éxito o fracaso en la consecución de objetivos. Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos. Buena utilización de los recursos de la empresa Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa	
<b>Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:</b>	
Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente en busca de provisiones	
<b>Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo</b>	
Computador Teléfono Internet	
<b>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:</b>	
Educación Formal: Superior Título: Ingeniero(a) en Administración de Empresas. Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo, liderazgo, trabajo bajo presión, negociación.	

Fuente: : Dirección y Gestión de Recursos Humano Pucho I, Luis  
 Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 35  
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE LA SECRETARIA-CONTADORA**

TALENTCOMP CÍA. LTDA	
<b>CÓDIGO:</b>	002
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>
Secretaría-Contabilidad	Secretaria-Contadora
<b>SUELDO O SALARIO</b>	<b>LUGAR DE TRABAJO</b>
358,26 USD	QUEVEDO
<b>Objetivo del Puesto</b>	
Colaborar en el área financiera y administrativa de la empresa	
<b>Detalle de Funciones</b>	
<p>           Digitar y redactar oficios informes, asistir a reuniones y apoyar al Gerente en Reuniones,            Realizar y recibir llamadas telefónicas, transmitir mensajes a las personas indicadas            Atender al público dar información, concertar entrevistas, responder por los documentos a su cargo.            Participar activamente en la organización de eventos            Archivar Documentos contables            Manejar software contable         </p>	
<b>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:</b>	
<p>           Colaboración continúa en el área de contabilidad.            Ingreso eficiente de datos en el sistema contable.            Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe.            Correcta utilización de los recursos de la organización.            Contribuir con el cuidado del prestigio y el buen nombre de la empresa         </p>	
<b>Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:</b>	
Trabajo en oficina.	
<b>Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo</b>	
<p>           Computador            Teléfono            Internet            Impresora            Calculadora         </p>	
<b>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:</b>	
<p>           Educación Formal: Superior            Título: CPA o Secretariado Ejecutivo            Tiempo y Experiencia previa: tres años            Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámica, proactiva, Liderazgo.         </p>	

Fuente: : Dirección y Gestión de Recursos Humano Pucho 1, Luis  
Elaboración: La autora

**CUADRO N° 36**  
**DESCRIPCIÓN DEL PUESTO ASESOR JURIDICO**

<b>TALENTCOMP CÍA. LTDA</b>	
<b>CÓDIGO:</b>	003
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>
ASESOR JURIDICO	ASESOR JURIDICO
<b>SUELDO O SALARIO</b>	<b>LUGAR DE TRABAJO</b>
358,26 USD	QUEVEDO
<b>Objetivo del Puesto</b>	
Planificar, controlar, asesorar y defender a la empresa desde el punto de vista legal	
<b>Detalle de Funciones</b>	
<p>Asesorar en la constitución y disolución de cualquier tipo de sociedad mercantil</p> <p>Estudia y resuelve problemas laborales relacionados con la empresa, contratos Convenios, normas legales</p> <p>Asesora en normativa fiscal legal</p> <p>Realizar informes jurídicos</p> <p>Asesorar en materia de derecho empresarial</p>	
<b>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:</b>	
Asesoramiento, y control, legal	
<b>Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:</b>	
Trabajo en oficina y en organizaciones aledañas	
<b>Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo</b>	
<p>Computador</p> <p>Teléfono</p> <p>Internet</p>	
<b>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:</b>	
<p>Educación Formal: Ing. En Marketing</p> <p>Tiempo y Experiencia previa: 2 años</p> <p>Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo.</p>	

Fuente: Dirección y Gestión de Recursos Humano Pucho I, Luis  
Elaboración: La autora

### CUADRO N° 37

#### DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DEL PSICOLOGO INDUSTRIAL

<b>TALENTCOMP CÍA. LTDA</b>	
<b>CÓDIGO:</b>	004
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>
PSICOLOGO INDUSTRIAL	PSICOLOGO INDUSTRIAL
<b>SUELDO O SALARIO</b>	<b>LUGAR DE TRABAJO</b>
358,26 USD	QUEVEDO
<b>Objetivo del Puesto</b>	
Contribuir a las organizaciones y a la comunidad organizacional la gestión y desarrollo del Talento Humano.	
<b>Detalle de Funciones</b>	
<p>Analizar y Diseñar la estructura organizacional            Orientar a los trabajadores para un mejor desarrollo de actividades            Identificar las actitudes para mejorar la productividad            Diseñar programas de motivación            Desarrollar programas de prevención y riesgo laboral            Planificar y ejecutar procesos            Diseñar y validar reactivos psicológicos para el diagnóstico organizacional            Contribuir al establecimiento de herramientas y mecanismos y desarrollo de selección de personal            Asesorar sobre clima laboral            Gestión de procesos            Valoración de Puestos de Trabajo            Elaboración de Manuales            Selección de personal            Realizar informes sobre los procesos de selección y capacitación</p>	
<b>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:</b>	
Planificar, diseñar, desarrollar y ejecutar programas para el desarrollo de organizaciones y capacitación profesional del Talento Humano.	
<b>Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:</b>	
Trabajo en campo y oficina	
<b>Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo</b>	
<p>Computador            Teléfono            Internet</p>	
<b>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:</b>	
<p>Educación Formal: Psicólogo Industrial            Tiempo y Experiencia previa: dos años            Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo.</p>	

Fuente: : Dirección y Gestión de Recursos Humano Pucho I, Luis  
 Elaboración: La autora

**CUADRO N° 38**  
**DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE CAPACITADORES**

<b>TALETALENNTCOMP CÍA. LTDA</b>	
<b>CÓDIGO:</b>	005
<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>
Capacitador	Capacitador
<b>SUELDO O SALARIO</b>	<b>LUGAR DE TRABAJO</b>
358,26 USD	QUEVEDO
<b>Objetivo del Puesto</b>	
Aplicar métodos de educación y experiencia sobre buenas prácticas Dictar charlas o conferencias	
<b>Detalle de Funciones</b>	
Realizar Análisis situacional	
Definir los contenidos temáticos	
Diseñar presentaciones del producto o servicio	
Planificar los temas de cada curso que se realizar	
Otorgar charlas a la empresas contratadas	
Elaborar portafolio de capacitación	
Solicitar requerimientos de materiales para su apoyo logístico	
Desarrollar actividades recreativas y culturales	
Elaborar un plan de programa de capacitación	
<b>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto:</b>	
Realizar informes	
<b>Condiciones ambientales en las que se desarrolla las actividades del puesto:</b>	
Trabajo en oficina y en campo	
<b>Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo</b>	
Computador	
Teléfono	
Internet	
<b>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto:</b>	
Educación Formal: Estudios Universitario de acuerdo al área a capacitar	
Tiempo y Experiencia previa: dos años	
Condiciones personales especiales: Dominio del tema, dinámico, proactivo, liderazgo.	

Fuente: : Dirección y Gestión de Recursos Humano Pucho I, Luis  
Elaboración: La autora

## **ESTUDIO LEGAL**

Toda organización social posee un andamiaje jurídico que regula deberes y derechos, en las relaciones entre sus diferentes miembros. Este contexto jurídico e institucional parte desde la constitución hasta los reglamentos y regulaciones a los que debe someterse para poder operar.

### **Tipo de compañía**

Con la finalidad de elegir una organización jurídica adecuada para la empresa que se pretende establecer con el presente proyecto, y considerando que las compañías anónimas y compañías limitadas son los dos tipos más comunes de organizaciones que se establecen en el país, se procedió a evaluar sus ventajas, así como sus riesgos, desventajas e inconvenientes, de lo que se pudo concluir que: la Compañía Anónima requiere de mayores procedimientos de constitución, así como de mayor capital inicial, minimiza la posibilidad de intervención activa de los accionistas en la administración de la compañía, es decir los accionistas no pueden controlar la cesión de derechos.

Conforme a las características que presentan las Compañías Limitadas, con respecto al capital mínimo de constitución, el número de socios y el grado de responsabilidad ante terceros, se considera conveniente que la futura compañía se constituya como “Compañía Limitada” amparada en las leyes

de la República del Ecuador y regulada por la Superintendencia de Compañías.

### **PASOS PARA CONSTITUIR LA COMPAÑÍA**

Para la constitución de la compañía se procederá a realizar una serie de trámites en Instituciones como la Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil, Administración Zonal Sangolquí, Distrito Metropolitano de Quevedo, SRI y agencia de algún banco local; lugares en donde se entregarán los siguientes documentos:

- 1) Se reservará el nombre de la compañía en la Ventanilla única Empresarial, presentando tres alternativas, en caso de no elegirse el nombre previamente seleccionado.
- 2) Se abrirá una “Cuenta de Integración de Capital” en algún banco local a nombre de la empresa, en donde se depositarán los \$400,00 que exige la ley como garantía para constituir la compañía.
- 3) El abogado patrocinador elaborará la minuta de Constitución de la Compañía, una vez aprobado el nombre del futuro negocio.
- 4) Si no presenta ningún error la minuta, se procederá a la elaboración de la escritura pública por parte del abogado.
- 5) El abogado patrocinador presentará en la Ventanilla de la Superintendencia de Compañías tres ejemplares de la escritura pública con una solicitud de aprobación firmada por él mismo.

- 6) Si cumple con las disposiciones de Ley, se procederá a emitir en Ventanilla de la Superintendencia de Compañías, la resolución de aprobación y el extracto correspondiente.
- 7) El extracto de la escritura se publicará por una sola vez en un diario local, ya que el domicilio de la compañía será en la ciudad de Quevedo.
- 8) El abogado hará marginar la resolución aprobatoria en la Notaría.
- 9) Se procede a afiliar a la compañía a la Cámara de Comercio de Quevedo por tratarse de una empresa comercial.
- 10) Se realizará la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil.
- 11) La junta de socios deberá emitir los nombramientos de los administradores.
- 12) Se inscriben los nombramientos de los administradores en el Registro Mercantil.
- 13) Se entregará en la Ventanilla de la Superintendencia de compañías la siguiente documentación:
  - Publicación por la prensa
  - Un ejemplar de la Escritura y la Resolución ya marginada e inscrita.
  - Copia del formulario 01-A RUC y 01-B RUC que el SRI emite para el efecto.
  - Nombramiento de los Administradores.



- 14) La Superintendencia de Compañías emitirá una hoja de datos generales, para que el interesado pueda obtener el RUC en la Ventanilla del SRI.
- 15) La Superintendencia de Compañías autoriza la devolución del capital de la compañía depositado en el banco local.
- 16) En la Ventanilla del SRI se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

En general como conclusión del estudio legal se puede concluir que todos los parámetros legales previstos son de fácil cumplimiento, por lo que no representan una restricción para la implementación del proyecto. Los costos del estudio legal se resumen en el cuadro a continuación:

## **ESTUDIO FINANCIERO**

### **INVERSIONES DEL PROYECTO**

El estudio financiero para la creación de la empresa de servicios de asesoría en el área técnica de recursos humanos en la ciudad de Quevedo presenta una inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del proyecto así como la elaboración de la estructura financiera, las proyecciones de los ingresos, gastos, costos, estados financieros, las proyecciones de los ingresos, gastos costos, estados de resultados, balance general y el análisis de los indicadores financieros necesarios para un buen desarrollo del proyecto.

Este proyecto contemplará la inversión en tres tipos de activos: Fijos, Corrientes y de Capital.

### **ACTIVOS FIJOS**

Los activos fijos son aquellos que permanecen en la empresa durante todo el proceso de producción y venta del servicio, es decir todos los bienes tangibles de la empresa que a través del tiempo están sujetas a amortizaciones y a depreciaciones. Ya que los activos fijos son poco líquidos perduran en la empresa a través del tiempo.

A continuación los valores totales de cada uno de los activos fijos que son considerados para el proyecto

### **CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES**

#### **CUADRO N° 40**

#### **CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES**

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
Pintura Decorativa Interior	756,00
Pintura Exterior	345,00
Puerta de vidrio principal	265,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.366,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaboración : La Autora

## CUADRO N° 41

## DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES

Valor del Activo	1366.00	Vida Útil 10 años	Depreciación 10%	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1.366,00	136,6		1.229,40
1	1.229,40		122,94	1.106,46
2	1.106,46		122,94	983,52
3	983,52		122,94	860,58
4	860,58		122,94	737,64
5	737,64		122,94	614,70
6	614,70		122,94	491,76
7	614,70		122,94	368,82
8	368,82		122,94	245,88
9	245,88		122,94	122,94
10	122,94		122,94	0,00

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

**EQUIPOS E IMPLEMENTOS****CUADRO Nº 42****EQUIPOS E IMPLEMENTOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Infocus Benq	4	847,00	3.388,00
Pantalla Portátil para Proyección	4	225,00	900,00
Parlantes Portátiles	4	25,00	100,00
Micrófonos	4	45,00	180,00
Pizarra Líquida	2	88,00	176,00
<b>TOTAL</b>			<b>4.744,00</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 43****DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS E IMPLEMENTOS**

<b>Valor del Activo</b>	<b>4744,00</b>	<b>Vida Útil 10 años</b>	<b>Depreciación 10%</b>	<b>Valor del Activo</b>
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL.RES.</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	4744,00	474,40		4269,60
1	4269,60		426,96	3842,64
2	3842,64		426,96	3415,68
3	3415,68		426,96	2988,72
4	2988,72		426,96	2561,76
5	2561,76		426,96	2134,80
6	2134,80		426,96	1707,84
7	1707,84		426,96	1280,88
8	1280,88		426,96	853,92
9	853,92		426,96	426,96
10	426,96		426,96	0,00

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

**MUEBLES Y ENSERES****CUADRO Nº 44****MUEBLES Y ENSERES**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
1	Escritorio Gerencial	223,00	223,00
1	Escritorio Secretaria	145,00	145,00
1	Silla Giratoria Gerencial	75,00	75,00
1	Silla Secretaria	54,00	54,00
1	Mesa para Reuniones	350,00	350,00
8	Sillas	43,00	344,00
45	Sillas pupitre para capacitación	31,68	1425,60
1	Archivador	115,00	115,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.731,60</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 45****DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES**

<b>Valor del Activo :</b>	<b>2.731,60</b>	<b>Depreciación 10%</b>	<b>Años vida Útil 10</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL.RES.</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	2.731,60	273,16		2.458,44
1	2.212,60		245,84	2.212,60
2	1.966,75		245,84	1.966,75
3	1.720,91		245,84	1.720,91
4	1.475,06		245,84	1.475,06
5	1.229,22		245,84	1.229,22
6	983,38		245,84	983,38
7	737,53		245,84	737,53
8	491,69		245,84	491,69
9	245,84		245,84	245,84
10	0,00		245,84	0,00

Fuente: La Tablita Tributaria y Laboral Año 2014  
Elaboración: El Autora

**EQUIPO DE COMPUTACIÓN****CUADRO Nº 46****EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO U.</b>	<b>COSTO TOT</b>
2	Computadora Intel Pentium	650,00	1.300,00
3	Laptop HP	767,00	2.301,00
1	Impresora Multifunción	95,00	95,00
1	Impresora Matricial	282,20	282,20
<b>TOTAL</b>			<b>3.978,30</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

**CUADRO Nº 47****DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

<b>Valor del Activo:</b>	<b>3.978,00</b>	<b>Vida Útil 3 Años</b>	<b>Depreciación 33%</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VALORES.</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	3.978,30	1.312,74		2.665,26
1	2.665,26		879,54	1.785,72
2	1.785,72		879,54	906,19
3	906,19		906,19	0,00

Fuente: La Tablita Contable

Elaboración: La Autora

**EQUIPOS DE OFICINA****CUADRO Nº 48****EQUIPOS DE OFICINA**

<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO U.</b>	<b>COSTO TOT</b>
1	Telefax	185,00	185,00
1	Calculadora	18,00	18,00
2	Teléfono Panasonic Inalámbrico	143,00	286,00
1	Reloj de pared	25,00	25,00
<b>TOTAL</b>			<b>514,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

**CUADRO Nº 49****DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA**

<b>Valor del Activo</b>	<b>514,00</b>	<b>Años Vida Útil 10</b>	<b>Depreciación 10 %</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL.RES.</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	514,00	51,40		462,60
1	462,60		46,26	416,34
2	416,34		46,26	108,36
3	379,08		46,26	323,82
4	323,82		46,26	277,56
5	277,56		46,26	231,30
6	231,30		46,26	185,04
7	185,04		46,26	138,78
8	138,78		46,26	92,52
9	92,52		46,26	46,26
10	46,26		46,26	0,00

Fuente: La Tablita Contable

Elaboración: La Autora

## RESUMEN DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

### CUADRO Nº 50

ACTIV. COSTOS FIJOS	CUADRO NO.	VALOR
Equipos e Implementos	41	4.744,00
Adecuaciones e Instalaciones	43	1.366,00
Muebles de Oficina	44	2.731,60
Equipo de Computación	47	3.978,30
Equipo de Oficina	49	514,00
<b>TOTAL</b>		<b>13.333,90</b>

Fuente: Presupuestos de Activos Fijos

Elaboración: La Autora

### REINVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Es necesario tomar en cuenta que el equipo de cómputo tiene solo un tiempo de vida útil de 3 años, por lo que al final de este tiempo se debe hacer una nueva adquisición, siendo necesario reinvertir en este activo. A continuación el detalle del nuevo valor a reinvertir en base al costo original con un porcentaje de incremento del 5%.

### CUADRO Nº 51

#### REINVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

AÑO	COSTO	% INCREMENTO	VALOR INCREMENTO	COSTO INCREMENTADO ANUALMENTE
1	3.978,00	5%	198,90	4.176,90
2	4.176,90	5%	208,85	4.385,75
3	4.385,75	5%	219,29	4.605,03
4	4.605,03	5%	230,25	4.835,28

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora



El costo total a ser reinvertido en este activo fijo será de \$4.835,28 en el cuarto año.

### **ACTIVOS DIFERIDOS**

#### **CUADRO N° 52**

#### **INVERSIONES ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Total</b>
Proyecto de Factibilidad	750,00
Permiso de Funcionamiento	85,00
Notaría	50,00
Pago Patente Municipal	150,00
Afiliación Cámara de Comercio	45,80
Honorarios de Abogado	150,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.180,80</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

#### **CUADRO N° 53**

#### **AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACUMULADA</b>	<b>AMORTIZACIÓN ANUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	1.180,00	236.16	944,64
2	944,64	236.16	708,48
3	708,48	236.16	472,32
4	472,32	236.16	236,16
5	236,16	236.16	0,00

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

**ACTIVO CIRCULANTE****COSTOS DE PRODUCCIÓN****MATERIA PRIMA**

Es el material necesario para la producción de un bien o servicio. En este caso los materiales primos constituyen los siguientes rubros:

Para determinar la materia prima directa se toma en cuenta los materiales necesarios para brindar la capacitación a la empresa demandante que en este caso es 45 personas por empresas y se detalla los requerimientos de materiales por dicha cantidad.

**CUADRO Nº 54****MATERIALES DIRECTOS**

DESCRIPCIÓN	CANT. DE MEDIDA	CANT. MENSUAL	PRECIO UNIT	VALOR.TOT MENSUAL	VALOR TOT ANUAL
Cuadernos	Unidad	45	1,5	67,50	810,00
Esferográficos	Unidad	45	0,3	13,50	162,00
Hojas papel bond A4	Resmas	1	3,1	3,10	37,20
Carpetas de Cartón	Unidad	45	0,45	20,25	243,00
<b>TOTAL</b>				<b>104,35</b>	<b>1.252,20</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

**MANO DE OBRA DIRECTA**

**CUADRO N°.56**  
**MANO DE OBRA DIRECTA**

DESCRIPCIÓN	PSICÓLOGO	CAPACITADOR
Salario	358,26	358,26
Décimo Tercero	29,855	29,855
Décimo Cuarto	29,855	29,855
Vacaciones	29,86	29,86
Aporte Patronal IESS 12,15%	39,95	39,95
<b>TOTAL</b>	<b>487,77</b>	<b>487,77</b>
Nº de Empleados	1	1
<b>Total Mensual x Empleado</b>	<b>487,77</b>	<b>487,77</b>
<b>Total Anual x empleado</b>	<b>5853,25</b>	<b>5853,25</b>
<b>TOTAL ANUAL: 11.706,50</b>		

Fuente: Tablas Sectoriales 2014 MRL

Elaboración: La Autora

**MANO DE OBRA INDIRECTA**

**CUADRO N° 58**  
**MANO DE OBRA INDIRECTA**

Descripción	ASISTENTE DE CAPACITACIÓN
Salario	358,26
Décimo Tercero	29,855
Décimo Cuarto	29,855
Vacaciones	29,86
Aporte al IESS 12,15%	39,95
Total	<b>487,77</b>
No. Empleados	1
Total Mensual	<b>487,77</b>
Total Anual	<b>5.853,25</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

## RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN

### CUADRO Nº 60

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materiales Directos	104,35	1.252,20
Mano de Obra Directa	975,54	11.706,50
Mano de Obra Indirecta	487,77	5.853,25
<b>Total</b>	<b>1.567,66</b>	<b>18.811,95</b>
Total Anual por Pagar	<b>20.379,61</b>	

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora

## COSTOS DE ADMINISTRACIÓN

### ÚTILES DE OFICINA

### CUADRO Nº 61

### ÚTILES DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuaderno de Contabilidad	1	0,26	3,14
Corrector	1	0,80	9,58
Talonario de factura	1	0,99	11,88
Tinta para impresora	1	4,00	48,00
Libros	1	5,00	60,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>11,05</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>132,60</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora

## CUADRO Nº 62

## MATERIALES DE LIMPIEZA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Materiales de limpieza varios	1	3,72	3,72
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>3,72</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>44,64</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora

## SUELDOS ADMINISTRATIVOS

## CUADRO Nº 65

## SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	GERENTE	SECRETARIA
Salario	358,26	358,26
Décimo Tercero	29,86	29,86
Décimo Cuarto	29,86	29,86
Vacaciones	29,86	29,86
Aporte Patronal IESS 11,15%	39,95	39,95
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>487,77</b>	<b>487,77</b>
<b>TOTAL ANUAL X EMPLEADO</b>	<b>5.853,25</b>	<b>5.853,25</b>
<b>TOTAL ANUAL POR PAGAR</b>	<b>11.706,50</b>	

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

**SERVICIOS BÁSICOS****Cuadro Nº 67****PRESUPUESTOS SERVICIOS BÁSICOS**

DENOMINACIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua potable	m3	15	0,48	7,20	86,4
Energía Eléctrica	Kw	250	0.095	23,75	285,00
Teléfono	Min	450	0,10	45,00	540,00
<b>TOTAL</b>				<b>75,95</b>	<b>911,40</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

**ARRIENDO LOCAL****Cuadro Nº 69****PRESUPUESTO ARRIENDO DE LOCAL**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo de Local	300,00	3.600,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

**RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVO****Cuadro Nº 71**

DENOMINACIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos Administrativos	944,34	11.875,68
Local de Arriendo	300,00	3.60,00
Materiales de oficina	11,05	132,600
Materiales de Limpieza	3,72	44,67
Servicios Básicos	75,95	911,40
<b>TOTAL</b>	<b>1.335,06</b>	<b>12.964,35</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

**GASTOS DE VENTAS (Publicidad y Promoción)****PUBLICIDAD****Cuadro Nº 72****PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD**

DENOMINACIÓN	TIEMPO	VALOR	VALOR
		MENSUAL	ANUAL
Publicidad radial	6 meses	90,00	540,00
Anuncio en prensa	6 meses	148,00	888,00
<b>TOTAL</b>		<b>238,00</b>	<b>1.428,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora

**PROMOCIÓN****Cuadro Nº 74****PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN**

DENOMINACION	VALOR	VALOR
	MENSUAL	ANUAL
Tarjetas de Presentación	22,50	135,00
Papel Membretado	8,00	48,00
<b>TOTAL</b>	<b>30,50</b>	<b>183,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora

**RESUMEN GASTO DE VENTA****Cuadro Nº 76**

DENOMINACIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	228,00	1.428,00
Promoción	30,050	3183,00
<b>TOTAL</b>	<b>268,50</b>	<b>1.611,00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora

**TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES  
PARA 1 AÑO DE OPERACIÓN**

**Cuadro Nº 77**

<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Materiales (Materia prima)		
Directos	104,35	1.252,20
Mano de Obra Directa	975,54	11.706,60
Mano de Obra Indirecta	487,77	5.853,25
Sueldos Administrativos	975,54	11.706,60
Local de Arriendo	300,00	3.600,00
Materiales de oficina	11,05	132,60
Materiales de Limpieza	3,72	44,67
Servicios Básicos	75,95	911,40
Publicidad	238,00	1.428,00
Promoción	30,50	183,00
<b>TOTAL</b>	<b>3202.41</b>	<b>36.817,92</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora



**RESUMEN DE LA  
INVERSIÓN TOTAL**

**CUADRO Nº 78**

DESCRIPCIÓN		
ACTIVOS FIJOS		MONTO
Equipos e Implementos		4.744,00
Adecuaciones e Instalaciones		1.366,00
Muebles de oficina		2.731,60
Equipo de Computación		3.978,30
Equipo de Oficina		514,00
<b>Total Inversión Activos Fijos</b>		<b>13.333,90</b>
ACTIVOS DIFERIDOS		
Proyecto de factibilidad		750,00
Permiso de Funcionamiento		85,00
Pago Pago de Patente Municipal		150,00
Afiliación a la Cámara de Comercio		45,80
Honorarios de Abogado		150,00
<b>Total Activos en Activos Diferidos</b>		<b>1.180,80</b>
ACTIVO CIRCULANTE		
Materia Prima Directa		104,35
Mano de Obra Directa		957,54
Mano de Obra Indirecta		487,77
Sueldos Administrativos		975,54
Local de Arriendo		300,00
Materiales de limpieza		3,72
Servicios Básicos		75,95
Publicidad		238,00
Promoción		30,50
<b>Total de Inversión Activos Circulante</b>		<b>3202,41</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>17.717,11</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

## FINANCIACIÓN

La inversión total del proyecto corresponde a 17.717.11, por lo que se ha determinado que el proyecto será financiado por dos fuentes: Internas y Externas a la empresa.

### FUENTES INTERNAS

En este proyecto participarán dos socios que aportarán el 34,10% del total del proyecto y de este valor a cada uno le corresponderá el siguiente porcentaje de acuerdo a su propio capital:

**CUADRO Nº 79**  
**CONTRIBUCIÓN DE SOCIOS**

17677.40	PORCENTAJE	VALOR
Aportación de dos socios	34,10%	6.042,93
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>34,10%</b>	<b>6.042,93</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: La Autora

### FUENTE EXTERNA

Esta la constituye el préstamo bancario que se solicitará al Banco Pacífico, por el cual se establece una tasa activa referencial de 12,00%.

**CUADRO Nº 80**  
**PRÉSTAMO BANCARIO**

<b>17</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Valor</b>
Crédito Bancario	65.90%	11.674,18
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>65.90%</b>	<b>11.674,18</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 81**  
**RESUMEN FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

<b>DETALLE</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Valor</b>
Capital propio	34.10%	6.042,93
Crédito Bancario	65,90%	11.674,18
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>100,00%</b>	<b>17.717.11</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

**AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO BANCARIO**

Amortizar es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes. En este caso, se procede a calcular la amortización para el préstamos bancario que se solicitará para el financiamiento de este proyecto

## CUADRO Nº 82

## TABLA DE AMORTIZACIÓN DE PRESTAMO BANCARIO

No.	VENCIMIENTO	DIVIDENDO	INTERÉS	ABONO A CAPITAL	SALDO/ OBLIGACION
0					11.674,18
1	01/12/2015	137,76	399,90	262,15	11.412,03
2	01/01/2016	134,66	399,90	265,24	11.146,79
3	01/02/2016	131,53	399,90	268,37	10.878,42
4	01/03/2016	128,37	399,90	271,54	10.606,88
5	01/04/2016	125,16	399,90	274,74	10.332,14
6	01/04/2016	121,92	399,90	277,98	10.054,15
7	01/06/2016	118,64	399,90	281,26	9.772,89
8	01/07/2016	115,32	399,90	284,58	9.488,31
9	01/08/2016	111,96	399,90	287,94	9.200,36
10	01/09/2016	108,56	399,90	291,34	8.909,02
11	01/10/2016	105,13	399,90	294,78	8.614,25
12	01/11/2016	101,65	399,90	298,26	8.315,99
13	01/12/2016	98,13	399,90	301,77	8.014,22
14	01/01/2017	94,57	399,90	305,34	7.708,88
15	01/02/2017	90,96	399,90	308,94	7.399,94
16	01/03/2017	87,32	399,90	312,58	7.087,36
17	01/04/2017	83,63	399,90	316,27	6.771,09
18	01/05/2017	79,90	399,90	320,00	6.451,08
19	01/06/2017	76,12	399,90	323,78	6.127,30
20	01/07/2017	72,30	399,90	327,60	5.799,70
21	01/08/2017	68,44	399,90	331,47	5.468,23
22	01/09/2017	64,53	399,90	335,38	5.132,85
23	01/10/2017	60,57	399,90	339,34	4.793,52
24	01/11/2017	56,56	399,90	343,34	4.450,18
25	01/12/2017	52,51	399,90	347,39	4.102,78
26	01/01/2018	48,41	399,90	351,49	3.751,29
27	01/02/2018	44,27	399,90	355,64	3.395,66
28	01/03/2018	40,07	399,90	359,83	3.035,82
29	01/04/2018	35,82	399,90	364,08	2.671,74
30	01/05/2018	31,53	399,90	368,38	2.303,36
31	01/06/2018	27,18	399,90	372,72	1.930,64
32	01/07/2018	22,78	399,90	377,12	1.553,52
33	01/08/2018	18,33	399,90	381,57	1.171,94
34	01/09/2018	13,83	399,90	386,07	785,87
35	01/10/2018	9,27	399,90	390,63	395,24
36	01/11/2018	4,66	399,90	395,24	0,00
			<b>14.396,53</b>	<b>11.674,18</b>	

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

## ESTRUCTURA DE COSTOS

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable.

### CUADRO Nº 83

#### PRESUPUESTOS DE COSTOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1 COSTOS TOTALES	AÑO 2 COSTOS TOTALES	AÑO 3 COSTOS TOTALES	AÑO 4 COSTOS TOTALES	AÑO 5 COSTOS TOTALES
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>COSTO PRIMO</b>					
Materiales directos	1.252,20	1.296,53	1.342,42	1.389,95	1.439,15
Mano de obra directa	11.054,22	11.352,68	11,659,20	11974,00	12.629,33
<b>Total Costos Primos</b>	<b>12.306,42</b>	<b>12.649,21</b>	<b>1.342,42</b>	<b>13.363,95</b>	<b>14.068,48</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
Mano de obra indirecta	5.853,25	6.060,46	6.275,00	6.497,13	6.727,13
Depreciación máquina y equipo	426,96	426,96	426,96	426,96	426,96
Depreciación de adecuación e instalación	879,54	879,54	879,54	879,54	879,54
<b>Total Costos Indirectos de Producción</b>	<b>7.159,75</b>	<b>6.955,23</b>	<b>6.621,72</b>	<b>6.765,23</b>	<b>7.063,98</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>19.466,17</b>	<b>20.841,72</b>	<b>20.883,15</b>	<b>21.411,72</b>	<b>22.437,95</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos Administrativos	11.706,60	12.120,91	12.549,99	12.994,26	13.454,26
Depreciación Muebles de Oficina	117,54	117,54	117,54	117,54	117,54
Depreciación de equipos de computación	879,54	879,54	879,54	879,54	879,54
Materiales de oficina	137,29	142,15	147,19	152,4	157,79
Materiales de limpieza	44,67	45,88	47,11	48,39	49,69
Arriendo de local	3.600,00	3.727,44	3.828,08	3.931,43	4.038
Servicios básicos	911,40	936,01	961,28	987,23	1.013,89
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>17.397,04</b>	<b>17.969,47</b>	<b>18.530,73</b>	<b>19.110,79</b>	<b>19.710,29</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Publicidad	1.428,00	1.466,56	1.506,15	1.546,82	1.588,58
Promoción	183,00	187,94	193,02	198,23	203,58
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>1.611,00</b>	<b>1.654,50</b>	<b>1.699,17</b>	<b>1.745,05</b>	<b>1.792,16</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés del préstamo	1300,21	5383,04	4968,96		
<b>Total de Gastos financieros</b>	<b>1300,21</b>	<b>690,59</b>	<b>690,59</b>		
<b>OTROS GASTOS</b>					
Amortización de Activos Diferidos	236,16	236,16	236,16	236,16	236,16
<b>Total Otros Gastos</b>	<b>236,16</b>	<b>236,16</b>	<b>236,16</b>	<b>236,16</b>	<b>236,16</b>
<b>TOAL GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>20.544,41</b>	<b>20.550,72</b>	<b>21.156,65</b>	<b>21.092,00</b>	<b>21.738,61</b>
<b>COSTOS TOTALES DE PRODUCCION</b>	<b>40.010,58</b>	<b>41.392,44</b>	<b>42.039,80</b>	<b>42.503,72</b>	<b>44.176,56</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora

## COSTOS FIJOS Y VARIABLES

RUBROS	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5	
	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>						
Materiales directos		1.252,20		1.342,42		1.439,15
Mano de obra directa		11.054,22		11.652,20		12.629,33
Mano de obra indirecta	5853,25		6.275,00		6727,13	
Dep. Maquinaria y equipo	426,96		426,96		426,96	
Dep. Adecuación e instalación	879,54		879,54		879,54	
<b>Subtotal costos de producción</b>	<b>7.159,75</b>	<b>12.306,42</b>	<b>7.581,50</b>	<b>12.994,62</b>	<b>8.033,63</b>	<b>14.068,48</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>						
Sueldos administrativos	11.706,60		12.549,99		13.454,26	
Dep. muebles de oficina	117,54		117,54		117,54	
Deprec. Equipos de computación	879,54		879,54		879,54	
materiales de oficina	137,29		147,19		157,79	
materiales de limpieza	44,67		47,11		49,69	
arriendo de local	3.600,00		3.828,08		4.038,00	
servicios básicos	911,40		961,28		1.013,89	
<b>Subtotal gastos administrativos</b>	<b>17.397,04</b>		<b>18.530,73</b>		<b>19.710,71</b>	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>						
Publicidad	1.428,00		1.506,15		1.588,58	
Promoción	183,00		193,02		203,58	
<b>Subtotal Gastos de Ventas</b>	<b>1.611,00</b>		<b>1.699,17</b>		<b>1.792,16</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
Interés por préstamo	1.300,21		4.968,96			
<b>Subtotal gastos financieros</b>	<b>1.300,21</b>		<b>4.968,96</b>			
<b>OTROS GASTOS</b>						
Amortización de activos diferidos	236,16		236,16		236,16	
<b>Total otros gastos</b>	<b>236,16</b>		<b>236,16</b>		<b>236,16</b>	
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>27.704,16</b>	<b>12.306,42</b>	<b>32.780,36</b>	<b>12.994,62</b>	<b>29.536,50</b>	<b>14.068,48</b>
<b>TOTAL FIJOS Y VARIABLES</b>	<b>27.704,16</b>	<b>12.306,42</b>	<b>29.045,18</b>	<b>12.994,62</b>	<b>30.108,08</b>	<b>14.068,48</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

## INGRESOS TOTALES

Los ingresos son producto de la venta de bienes y servicios que produce el proyecto. A continuación se presenta el cuadro de proyección de ingresos,

determinados con un 30% de margen de utilidad para calcular el correspondiente precio de venta por el servicio:

### CUADRO N° 84

#### Ingresos Totales

Año	Costo Total	Cantidad Servicios Anuales Ofertados	Costo Unitario	Margen Utilidad 30%	PVP	Ingresos por Ventas
1	40.010,58	138	289,93	86,98	376,91	52.013,75
2	41.392,44	140	295,66	88,70	384,36	53.810,17
3	42.039,80	143	293,98	88,20	382,18	54.651,74
4	42.503,72	146	291,12	87,34	378,46	55.254,84
5	44.176,56	150	294,51	88,35	382,86	57.429,53

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

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.

### 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.

### Cuadro Nº 85

#### Estado de Pérdidas y Ganancias

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos por ventas	52.013,75	53.810,17	54.651,74	55.254,84	57.429,53
( - ) Costo Total	40.010,58	41.392,44	42.039,80	42.503,72	44.176,56
( = ) Utilidad Bruta en Ventas	12.003,17	12.417,73	12.611,94	12.751,12	13.252,97
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores	1.800,48	1.862,66	1.891,79	1.912,67	1.987,95
( = ) Utilidad antes de IR	10.202,70	10.555,07	10.720,15	10.838,45	11.265,02
( - ) Impuesto a la Renta	2.550,67	2.638,77	2.680,04	2.709,61	2.816,26
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL</b>	<b>7.652,02</b>	<b>7.916,30</b>	<b>8.040,11</b>	<b>8.128,84</b>	<b>8.448,77</b>
(-) 10% Reserva legal	765,20	791,63	804,01	812,88	844,88
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>6.886,82</b>	<b>7.124,67</b>	<b>7.236,10</b>	<b>7.315,95</b>	<b>7.603,89</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

## PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos.

También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades.

*“Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida”*



Los elementos determinantes del punto de equilibrio son los costos fijos y los costos variables.

El punto de equilibrio se calcula mediante dos métodos: matemáticamente y gráficamente.

### PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	INGRESOS TOTALES
27.704,16	12.306,42	52.013,75

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

#### Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{27704,16}{52013,75 - 12306,42} \times 100$$

**PE = 69,77 %**

#### Punto de Equilibrio en Función de los Ingresos

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{27704,16}{1 - \frac{12306,42}{52013,75}}$$

**PE = \$ 36.290,46**

Gráfico N° 31



**ANÁLISIS:** Como se puede apreciar en el gráfico, la empresa en el año 1 se encuentra en un punto de equilibrio cuando alcance unas ventas de \$36.290,46 y ocupe el 69,77% de su capacidad instalada.

### PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	INGRESOS TOTALES
29045.18	12.994,62	54.651,74

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

#### Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{29045,18}{54651,74 - 12994,62} \times 100$$

$$PE = 69,72 \%$$

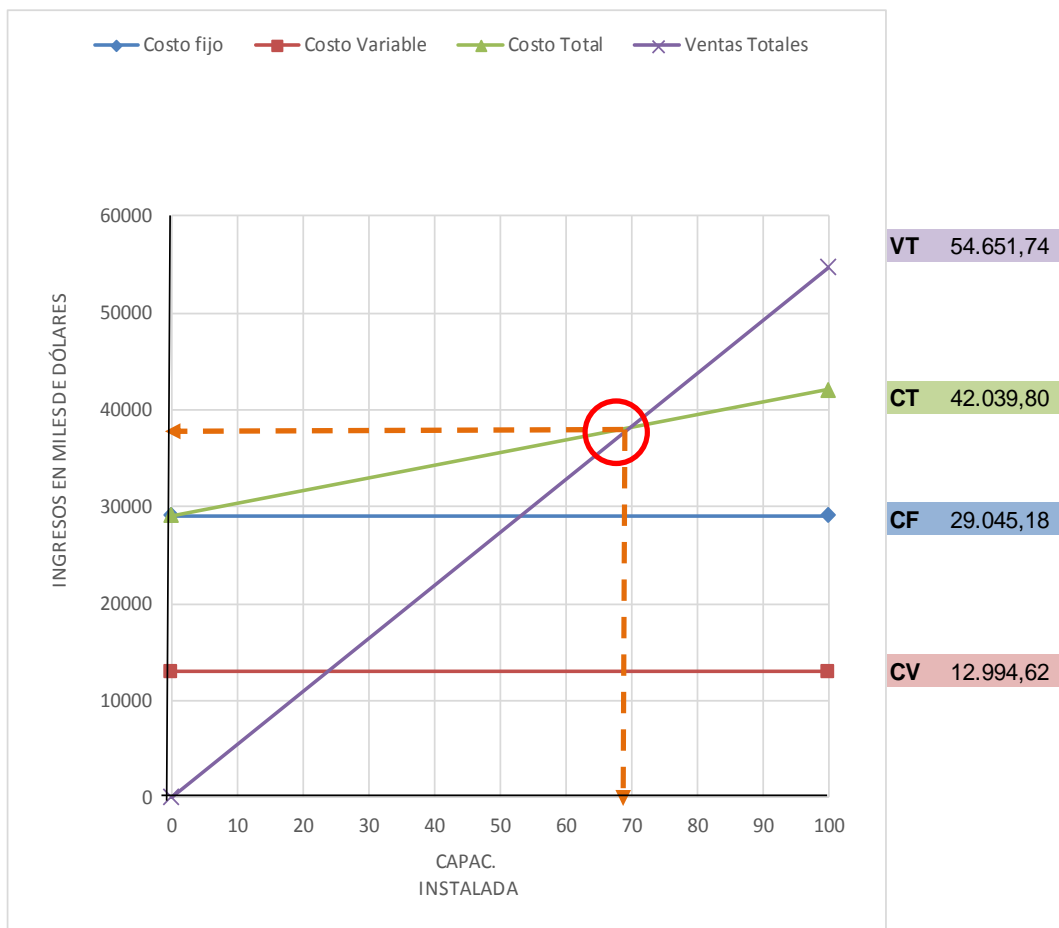
#### Punto de Equilibrio en Función de los Ingresos

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{29045,18}{1 - \frac{12994,62}{54651,74}}$$

$$PE = \$ 38.105,60$$

Gráfico N° 32



**ANÁLISIS:** Como se puede apreciar en el gráfico, la empresa en el año 1 se encuentra en un punto de equilibrio cuando alcance unas ventas de \$38.105,80 y ocupe el 69,72% de su capacidad instalada.

### PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	INGRESOS TOTALES
<b>30.108,08</b>	<b>14068,48</b>	<b>57.429,53</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

#### Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{30108,08}{57429,53 - 14068,48} \times 100$$

**PE = 69,44 %**

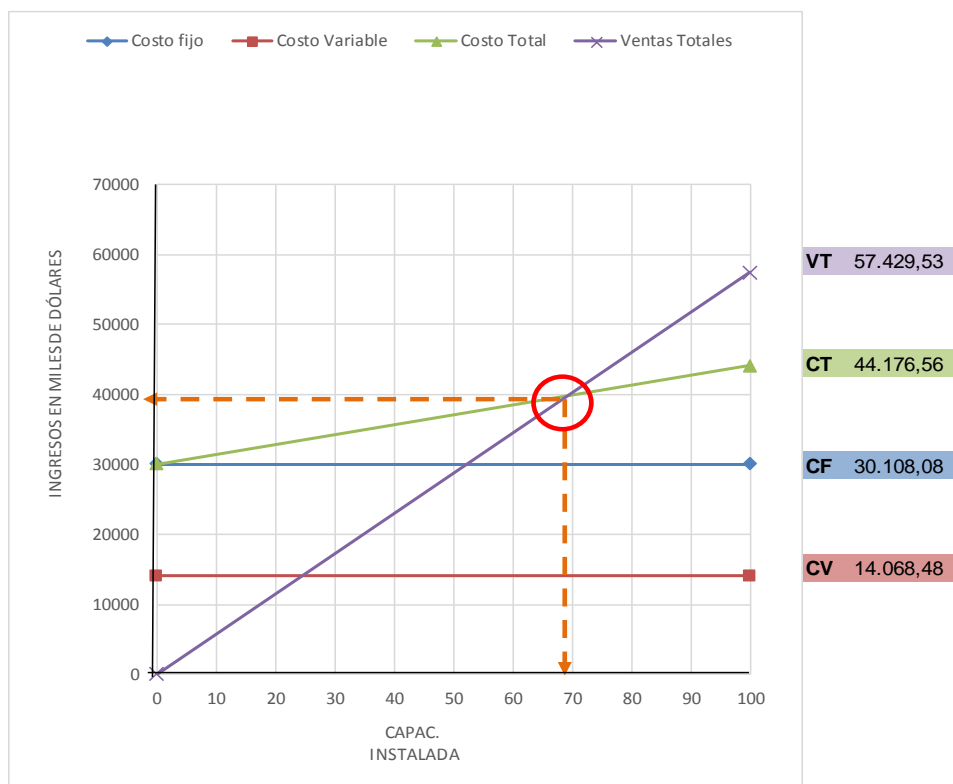
#### Punto de Equilibrio en Función de los Ingresos

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{30108,08}{1 - \frac{14068,48}{57429,53}}$$

**PE = \$ 39.876,64**

Gráfico N° 33



**ANÁLISIS:** Como se puede apreciar en el gráfico, la empresa en el año 1 se encuentra en un punto de equilibrio cuando alcance unas ventas de \$39.876,64 y ocupe el 69,44% de su capacidad instalada.

## EVALUACIÓN FINANCIERA

Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto.

La evaluación financiera de proyectos está destinada a observar los factores involucrados en la concreción de un proyecto. Sin ella, una entidad comercial no tiene la información necesaria para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto.

Cuadro Nº 86

## FLUJO DE CAJA PROYECTADO

AÑOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>1. Ingreso</b>						
Ventas		52.013,75	53.810,17	54.651,74	55.254,84	57.429,53
Valor Residual				1.353,55		
Capital	16.677,40					
<b>Total Ingresos</b>	<b>16.677,40</b>	<b>52.013,75</b>	<b>53.810,17</b>	<b>56.005,29</b>	<b>55.254,84</b>	<b>57.429,53</b>
<b>2. Egresos</b>						
Costo de Producción y operación		40.010,58	41.392,44	42.039,80	42.503,72	44.176,56
Activos fijos	13.333,90					
Activos diferidos	1.180,80					
Activos circulantes	3.162,70					
<b>( - ) Costo Total</b>	<b>17.677,40</b>	<b>40.010,58</b>	<b>41.392,44</b>	<b>42.039,80</b>	<b>42.503,72</b>	<b>44.176,56</b>
( = ) Utilidad Bruta en Ventas		<b>12.003,17</b>	<b>12.417,73</b>	<b>13.965,49</b>	<b>12.751,12</b>	<b>13.252,97</b>
( - ) 15% Utilidad de Trabajadores		1.800,48	1.862,66	2.094,82	1.912,67	1.987,95
( = ) Utilidad antes de IR.		10.202,70	10.555,07	11.870,67	10.838,45	11.265,02
( - ) Impuesto a la renta		2.550,67	2.638,77	2.967,67	2.709,61	2.816,26
<b>Utilidad líquida</b>		<b>7.652,02</b>	<b>7.916,30</b>	<b>8.903,00</b>	<b>8.128,84</b>	<b>8.448,77</b>
Reinversión de activos fijos					4872,34	
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>0</b>	<b>7.652,02</b>	<b>7.916,30</b>	<b>8.903,00</b>	<b>3.256,50</b>	<b>8.448,77</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La autora

Una evaluación financiera completa abarca el análisis de 5 indicadores:

1. Valor Actual Neto
2. Periodo de Recuperación de Capital
3. Relación Beneficio/Costo
4. Tasa interna de Retorno
5. Análisis de Sensibilidad

## VALOR ACTUAL NETO

El **valor actual neto**, también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

El valor actual neto se lo obtuvo de la siguiente manera:

Para obtener el Valor Actual Neto (VAN) aplicaremos las fórmulas siguientes:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujo Neto de Caja} - \text{Inversión}$$

Fórmula del Factor de actualización:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Este proyecto ha contemplado la solicitud de un crédito bancario, por lo tanto para este estudio financiero se aplicó la tasa de interés bancaria fijada en 14,20%.



**Cuadro Nº 87**  
**VALOR ACTUAL NETO**

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZ.  12,00%	VALOR ACTUALIZADO
0	16.677,40		
1	7.652,02	0,8929	6.832,16
2	7.916,30	0,7972	6.310,83
3	8.903,00	0,7118	6.336,98
4	3.256,50	0,6355	2.069,56
5	8.448,77	0,5674	4.794,06
			26.343,59
			16.677,40
			9.666,19

$$FA = 1 / (1 + i)^n$$

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 26.343,59 - 16.677,40$$

$$VAN = 9.666,19$$

**Análisis:** Si el VAN es mayor a uno el proyecto se acepta  
 Si el VAN es igual a uno el proyecto es indiferente  
 Si el VAN es menor a uno el proyecto se rechaza

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su VAN es mayor a uno.

**ANÁLISIS.-** El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a uno, por lo tanto nos demuestra que es conveniente realizar este proyecto.

## TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. En el contexto de ahorro y préstamos a la TIR también se le conoce como la tasa de interés efectiva. El término interno se refiere al hecho de que su cálculo no incorpora factores externos (por ejemplo, la tasa de interés o la inflación).

Para obtener la TIR se aplicaron las siguientes fórmulas:

**Fórmula del Factor de actualización:**

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

**Cuadro Nº 88**  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

PERIODO	FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 34,00%	ACTUALIZACIÓN		VAN MAYOR
			VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 35,00%	
0		-	16.677,40		- 16.677,40
1	7.652,02	0,74627	5.710,47	0,74074	5.668,17
2	7.916,30	0,55692	4.408,72	0,54870	4.343,65
3	8.903,00	0,41561	3.700,17	0,40644	3.618,55
4	3.256,50	0,31016	1.010,02	0,30107	980,43
5	8.448,77	0,23146	1.955,55	0,22301	1.884,19
			107,54		- 182,41

$$TIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$| \quad 34 \quad + \quad 1,00 \quad \left( \frac{107,54}{289,95} \right)$$

$$TIR = 34,37 \quad \%$$

**Análisis :** 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.

**ANÁLISIS.-** El resultado obtenido de la TIR es 34,379%, el mismo que es mayor que la tasa del costo de capital 12,00%, lo que nos indica que si es conveniente realizar este proyecto.

### RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presente neto se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

**Cuadro Nº 89**

**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTOS			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 12,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	40.010,58	0,89286	35.723,73	52.013,75	0,89286	46.440,85
2	41.392,44	0,79719	32.997,80	53.810,17	0,79719	42.897,14
3	42.039,80	0,71178	29.923,10	56.005,29	0,71178	39.863,46
4	42.503,72	0,63552	27.011,88	55.254,84	0,63552	35.115,45
5	44.176,56	0,56743	25.066,97	57.429,53	0,56743	32.587,06
			150.723,48			196.903,95

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{196.903,95}{150.723,48}$$

$$R (B/C) = 1,31 \quad \text{Dólares}$$

**Análisis :** Si R (B/C) es mayor a uno se acepta el proyecto  
 Si R (B/C) es igual a uno el proyecto es indiferente  
 Si R (B/C) es menor a uno no se acepta el proyecto

**ANÁLISIS.-** Según el resultado obtenido la relación beneficio costo para el proyecto es mayor que uno (1.31), por lo tanto es financieramente aceptado lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,31 centavos de rentabilidad o utilidad.

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

**Cuadro N° 90**

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	16.677,40		
1		7.652,02	
2		7.916,30	15.568,33
3		8.903,00	24.471,33
4		3.256,50	27.727,82
5		8.448,77	36.176,59
		<b>36.176,59</b>	

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior cubrir la inversión}}{\frac{\sum \text{Primeros flujos actualizados} - \text{Inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}}$$

$$\text{PRC} = 1 \frac{24471,33 - 16677,40}{8903,00}$$

$$\text{PRC} = 1,88$$

		<b>1</b>	<b>Años</b>
0,88 * 12 =	10,56	<b>10</b>	<b>Meses</b>
0,56	30	<b>30</b>	<b>Días</b>

**ANÁLISIS.-** La empresa recuperará su inversión en 1 año, 10 meses y 30 días.

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 15,52%

Para realizar el análisis de sensibilidad en los costos, se consideró un incremento del 15,52%.

### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 15,52%

PERIODO	COSTO	COSTO TOTAL	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL	ORIGINAL	TOTAL	FLUJO	FACT.	VAN	FACT.	VAN
	ORIGINAL	15,52%	ORIGINAL	NETO	ACTUALIZ. 26,00%	MENOR	ACTUALIZ. 27,00%	MAYOR
0						-16677,4		-16677,4
1	40.010,58	46.220,22	52.013,75	5793,53	0,7936507937	4598,04	0,7874015748	4561,84
2	41.392,44	47.816,55	53.810,17	5993,63	0,6298815823	3775,27	0,6200012400	3716,06
3	42.039,80	48.564,38	56.005,29	7440,91	0,4999060177	3719,76	0,4881899528	3632,58
4	42.503,72	49.100,30	55.254,84	6154,54	0,3967508077	2441,82	0,3844015376	2365,81
5	44.176,56	51.032,76	57.429,53	6396,77	0,3148815934	2014,22	0,3026783761	1936,16
						-128,29		-464,95

$$NTIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 26,00 + 1,00 \left( \frac{-128,29}{336,67} \right) = \mathbf{25,62\%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 34,37 - 25,62 = 8,75\%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 8,75 / 34,37 = 25,46\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 25,46 / 25,62 = \mathbf{0,99}$$

**Análisis :** Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.  
Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.  
Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

**ANÁLISIS.-** Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a un incremento de hasta el 15,52% en los costos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN DECREMENTO EN LOS INGRESOS DEL 11,87%**

Para realizar el análisis de sensibilidad en los ingresos, se ha considerado una disminución del 11,87%

**Cuadro Nº 91**  
**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS**  
**(11,87%)**

AÑO	COSTO	INGRESO	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL ORIGINAL	TOTAL ORIGINAL	TOTAL 11,87%	FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 26,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 27,00%	VAN MAYOR
0						-16677,4		-16677,4
1	40.010,58	52.013,75	45.839,72	5829,14	0,7936507937	4626,30	0,7874015748	4589,88
2	41.392,44	53.810,17	47.422,90	6030,46	0,6298815823	3798,48	0,6200012400	3738,90
3	42.039,80	56.005,29	49.357,46	7317,66	0,4999060177	3658,14	0,4881899528	3572,41
4	42.503,72	55.254,84	48.696,09	6192,37	0,3967508077	2456,83	0,3844015376	2380,36
5	44.176,56	57.429,53	50.612,64	6436,08	0,3148815934	2026,60	0,3026783761	1948,06
						-111,04		-447,80

$$NTIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 26,00 + 1,00 \left( \frac{-111,04}{336,76} \right) = 25,67 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 34,37 - 25,67 = 8,70 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 8,70 / 34,37 = 25,31 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = 25,31 / 25,67 = 0,99$$

**Análisis :** Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.  
Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.  
Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

**ANÁLISIS.-** Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a una disminución del 11,87% en los ingresos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.



## **h. CONCLUSIONES**

Después de haber realizado el estudio de mercado, el estudio técnico y administrativo, el estudio financiero y evaluación financiera de este trabajo investigativo se pudo concluir lo siguiente:

- Con un respaldo del estudio de mercado se determinó que el Cantón Quevedo, es un sitio óptimo para implementar una empresa de servicios de asesoría de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para las empresas del referido lugar, ya que la cantidad de empresas efectivos que existe en el cantón amerita su establecimiento, pues existe 65,9% de demanda insatisfecha.
- El presente proyecto con sus objetivos trazados llega a cubrir durante el primer año de actividades, el 50% de la demanda total insatisfecha.
- La Empresa aplica como estrategia de mercado la mezcla de mercadotecnia como son los 4P's Producto, Plaza y Promoción, con la agresión de diferenciación en la calidad de servicios de atención.
- En el estudio técnico se establece la macrolocalización y la microlocalización en el cual se llega a definir que la ubicación de la nueva empresa es óptima y adecuada para la atención, pues se ubicará en un sector céntrico y comercial de la ciudad.
- La empresa será debidamente constituida como compañía de responsabilidad limitada, los empleados realizarán sus funciones de acuerdo al manual de funciones establecidas, el mismo que esta detallado en este estudio.

- Mediante el estudio económico financiero se pudo concluir que si la empresa de servicios de asesoría de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica TALENCOM CIA LTAD, ofrece una amplia variedad de servicios en su área, si obtendrá ganancias, por consiguiente si es rentable sus servicios en la localidad.
- La inversión inicial de la empresa es de \$17.667,40 financiada el 30% con fuentes internas es decir, capital de sus socios y el otro 70% a través de préstamo bancario a una tasa de interés anual del 14,20%
- Al realizar la evaluación económica financiera, con los resultados obtenidos al aplicar el VAN Valor Actual Neto, el TIR Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio Costo, el período de recuperación de capital y el Análisis de Sensibilidad, se puede determinar que todos los resultados son positivos y favorables para realizar este proyecto, concluyendo que es ciento por ciento factible invertir capital para poner en marcha este proyecto.

## **i. RECOMENDACIONES**

La que se recomienda a esta nueva empresa es lo siguiente:

- Ejecutar en el menor tiempo posible la presente alternativa de negocio para mantener su atractivo y aprovechar las oportunidades de mercado que se presente con él.
- Se recomienda que en la ejecución del proyecto, se deban aplicar las estrategias de introducción al mercado para alcanzar con agresividad el 50% de la demanda insatisfecha con la empresa de servicios de asesoría de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica TALEN CÍA LTDA.
- Se recomienda ofrecer un servicio de calidad y diferenciado, basado en el valor agregado, orientado hacia la satisfacción de las necesidades de los clientes.
- Captar el porcentaje establecido de la demanda insatisfecha e forma progresiva, conforme a los resultados del Estudio de Mercado, tomando en cuenta que es la capacidad que tendrá la consultora.
- Que la nueva empresa amplíe con el tiempo su capacidad instalada para que pueda aumentar la cantidad de atención en servicios o que instale una sucursal para que trate de cubrir la demanda insatisfecha existente en el mercado y además, que todos los empleados cumplan con el manual de funciones para que exista un mejor desempeño laboral.
- Contratar expositores profesionales y capacitados en áreas que requiere el presente proyecto para ponerlo en marcha, acorde a las necesidades del mercado y la expectativa de los empresarios.

- Establecer la empresa acorde al Estudio Técnico basado en la matriz de microlocalización, donde se conjugan variables que permitieron determinar la ubicación idónea siendo en el sector céntrico de la ciudad de Quevedo.
- Que los socios de esta nueva empresa pongan en marcha este proyecto, ya que es factible realizarlo porque obtendrán las ganancias deseadas.

## j. BIBLIOGRAFÍA

- ACOSTA, Alberto CURSO BÁSICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MERCADEO. Edit. Norma SA. 1991
- GARCÍA Flor, GUÍA PARA ELABORAR PLANES DE ENEGOCIOS. Quito Ecuador Primera Edición 2006.
- GRAHAM Stefan Zhele EVALUACIÓN FINANCIERA Cit Buenos Aires 2008.
- KOTLER, Philip, DIRECCIÓN DE MARKETING, Prentice Hall Iberia Primera Edición España.
- MC EACHERN William MICROECONOMÍA: UNA INTRODUCCIÓN CONTEMPORÁNEA. México DF, Thomson Learning, 2003.
- QUILODRÁN R. Federico. MANUAL DE PREPARACIÓN DE PROYECTOS, Serie de Manuales Técnicos.
- QUEZADA GONZALEZ, Miguel Aurelio DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Universidad Particular de Loja Modalidad Abierta Loja Ecuador 1994.
- SANTOS Santos. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN 2008.
- SELDON, Arthur. DICCIONARIO DE ECONOMÍA Edit. Oikos S.A Barcelona España 1975.
- <http://crearunaempresaya.woedpress.com/2011/09/08/58>
- [www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)
- [www.monografias.com/ofertaydemanda](http://www.monografias.com/ofertaydemanda)

- [www.akuah.wordpress.com](http://www.akuah.wordpress.com)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/ingreso>
- <http://www.inec.gob.ec/ince/index>

**k. ANEXOS****ANEXO 1****RESUMEN DEL PLAN DE TESIS****a. TEMA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA (DE PROCESOS DE SELECCIÓN, ELABORACIÓN DE MANUALES Y CAPACITACIÓN EN ÁREA TÉCNICA) PARA LAS EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO”**

**b) PROBLEMÁTICA**

Una de las características que se observa en este mundo competitivo y globalizado es que las empresas se empeñan en ser cada vez mejores; es por eso que las empresas buscan métodos para que el personal pueda cumplir con sus objetivos. La selección y capacitación del Personal constituye uno de los factores importantes para el logro de objetivos empresariales y desarrollo del trabajador.

El empleo en Ecuador es un tema controversial debido a las diferentes incidencias que se han originado a lo largo del tiempo, las crisis económicas, financieras y sociales se han constituido en determinantes potenciales que incrementan el desempleo en el país.

Quevedo es una ciudad emprendedora y progresista, llenas de hombres y mujeres con espíritu de superación, otorgan constantemente a la comunidad grandes profesionales, los mismos que hoy en día pasan por el suplicio del desempleo, la gran realidad de estas ciudades es la falta de conocimiento por parte de los empresarios sobre la existencia del verdadero Talento Humano que a largo plazo ocasiona el gran porcentaje de desempleo.

Existen empresas que debido a su espacio, poca importancia o falta de organización, no cuentan con el departamento de Talento Humano lo que produce una desacertada selección del personal respecto a los diferentes cargos a ocuparse, la incomprensión por parte de los directivos de las entidades sobre las competencias laborales, así como la aplicación de prácticas incongruentes en el control y remuneración de los trabajadores incide en el desarrollo empresarial de los negocios del cantón Quevedo y sectores aledaños. Uno de los grandes y actuales problemas dentro de la sociedad trabajadora quevedeña y en general, es el nepotismo, lo que de una u otra manera conllevará a la ineficiencia laboral y por lo tanto desencadenará problemas tanto sociales como económicos.

**Por lo tanto la falta de conocimiento de los empresarios con respecto a la importancia de seleccionar y capacitar talento humano competente está provocando que los negocios realicen una mala determinación de las destrezas necesarias para cada cargo, eligiendo personal no especializado en las diversas áreas a desempeñarse incidiendo en ineficiencia laboral.**



Para contrarrestar la problemática que se presenta al momento de elegir al personal competente se considera necesario elaborar el presente estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas del cantón Quevedo, de tal modo que se pueda implementar una agencia de reclutamiento y capacitación de talento humano que realice las actividades necesarias para cumplir este objetivo.

### **c) JUSTIFICACIÓN**

#### **Justificación Académica**

Como futura profesional aplicaré los conocimientos adquiridos en la Universidad Nacional de Loja, realizando un estudio investigativo el cual estará fundamentado en realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas del cantón Quevedo, que sirva para brindar un aporte técnico, metodológico y científico a los estudiantes y empresarios que deseen conocer más del tema objeto de esta investigación, y a la vez me permita obtener el título profesional de Ingeniera en Administración de Empresas, en la Modalidad de Estudios a Distancia de la Universidad Nacional de Loja y así mismo esta investigación servirá como fuente de consulta para otros investigadores.

### **Justificación Social**

Con el aporte de este Estudio de Factibilidad se pretende contribuir con el mejoramiento en cuanto a servicios laborales con los que cuenta este sector y que a su vez garanticen el bienestar y el mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad, creando fuentes de trabajo.

### **Justificación Económica**

En vista de que en el sector no existe el servicio como el que propongo como un medio de cubrir las necesidades y la demanda del sector, estoy segura que esta es una excelente oportunidad de emprendimiento empresarial para realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas del cantón Quevedo y de esta manera contribuir con el adelanto económico de todas las personas que directa e indirectamente dependan de esta actividad, no solo en este sector sino en el desarrollo mismo de la ciudad.

#### **d) OBJETIVOS**

##### **General:**

"Elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas del cantón Quevedo"

**Específicos:**

- Realizar un Estudio de Mercado que permita obtener información de la necesidad del consumidor; analizando la oferta, demanda y competencia.
- Determinar el Estudio Técnico, el cual nos describe los requerimientos físicos y la macro y micro localización de la empresa.
- Aplicar el Estudio Administrativo, para determinar la Estructura Organizacional.
- Elaborar un Análisis Financiero para determinar presupuesto, inversiones, ingresos y gastos.
- Realizar una Evaluación Financiera para determinar la factibilidad y la rentabilidad del proyecto con respecto a la inversión y el período de recuperación haciendo uso de los indicadores financieros de rentabilidad: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de Capital (PRC), Relación Beneficio-Costo (RBC) y los respectivos análisis de sensibilidad para incremento en los costos y disminución en los ingresos.
- Establecer conclusiones y recomendaciones.

**MÉTODOS****Método Inductivo**

Este método permitió en la investigación el análisis, la concepción y comprensión de la realidad específica del sector de reclutamiento y capacitación laboral, obtenido con la aplicación de encuestas para luego

proyectarla a una población o realidad, esta información servirá para definir premisas y características generales de segmentación de mercado de la población objetivo.

### **Método Deductivo**

Este método proporcionó información acerca del mercado en estudio para determinar el tamaño de la muestra, además ayudó en la recopilación de información de las necesidades colectivas y afirmaciones generales del mercado laboral y empresarial, que debieron ser particularizadas para establecer el estudio de mercado, técnico, financiero, y otros que requería el proyecto para determinar la viabilidad de la inversión, así como, en la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

### **Método Analítico**

A través de este método se pudo analizar e interpretar los resultados que se obtuvieron de las encuestas a ser aplicadas, de tal modo que se pudo estructurar el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero del presente proyecto.

### **Método Descriptivo**

Este método permitió analizar y determinar las características de los servicios a ofertarse en base a las necesidades del consumidor, y describir todas las

características de la agencia de gestión de talento humano para empresas del cantón Quevedo.

### **Método Científico**

Con este método se utilizaron los conocimientos adquiridos durante la preparación académica, tanto en su aspecto teórico como en su fase práctica para que la información recabada en esta investigación sea utilizada en la elaboración del estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas del cantón Quevedo.

### **Método Matemático**

Permitió realizar cálculos de matemáticas básica en aspectos de ponderación de porcentajes, reglas de tres, y más cálculos necesarios aplicados en la secuencia cuantitativa del presente trabajo.

### **TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN:**

Para el presente proyecto se aplicarán las siguientes técnicas de investigación:

#### **La Observación**

Esta técnica permitió realizar la observación directa e indirecta en el sector de demanda y oferta laboral y empresarial, con el propósito de obtener datos para la investigación.

## **Encuesta**

Esta técnica ayudó a recolectar la información mediante formularios, de esta manera se obtuvo datos estadísticos de la información que se requiere para determinar el tipo de necesidad que tiene el cliente y a la vez poder desarrollar alternativas de solución a las mismas.

## **POBLACION Y MUESTRA**

### **Características de la Población**

Para objeto de esta investigación se tomará como población a las 174 empresas del cantón Quevedo, entre públicas y privadas, de acuerdo a información tomada de la base de datos del censo económico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el año 2010.

### **Tipo de Muestra**

La muestra a aplicarse es de tipo probabilística debido a que todas las empresas que forman la población tienen la misma probabilidad de ser elegidas como parte de la muestra.

A partir de los datos obtenidos sobre el número de empresas existentes en el cantón Quevedo se proyectará esta información al 2013 con la siguiente

fórmula a una tasa de crecimiento empresarial de 3,7% anual según fuentes determinadas por el Banco Central del Ecuador.

$$Pf = Pi (1 + i)^n$$

$$Pf = 174 (1 + 0.037)^3$$

$$Pf = 174 (1,04629) = 194 \text{ empresas al 2013}$$

### Tamaño de la Muestra

Para obtener el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

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

$$n = \frac{194}{1 + 0.05^2(194)} = \frac{194}{1,485} = 130,6 \cong 131 \text{ encuestas}$$

El total de encuestas a aplicarse es de 131 encuestas a empresas del cantón Quevedo.

## **ANEXO 2**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Con el propósito de obtener mi título de Ingeniera en Administración de Empresas, necesito aplicar encuestas en la ciudad de Quevedo, para realizar un estudio de mercado con el afán de obtener información acerca de las preferencias y necesidades de los demandantes de los servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas; porque con la información recabada comenzaré con el estudio de mi tesis de grado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA (DE PROCESOS DE SELECCIÓN, ELABORACIÓN DE MANUALES Y CAPACITACIÓN EN AREA TÉCNICA) PARA LAS EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO”



## ENCUESTA A DEMANDANTES

**1. Tipo de Empresa**

Pública  Privada

**2. ¿Conoce Ud. de la existencia de alguna empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para las empresas del cantón Quevedo?**

Sí  No

**3. ¿Ha contratado por lo menos una vez los servicios de una empresa de servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para las empresas del cantón Quevedo?**

Sí  No

**4. ¿Cuántas veces al año usted contrata los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica para su empresa?**

1 a 2 veces

3 a 4 veces

5 a 6 veces

Más de 6 veces

**5. ¿Cuál es el servicio que en mayor frecuencia contrata de una empresa que brinda los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica?**

- |                                    |                          |
|------------------------------------|--------------------------|
| Selección de Personal              | <input type="checkbox"/> |
| Elaboración de Manual de Funciones | <input type="checkbox"/> |
| Capacitaciones                     | <input type="checkbox"/> |
| Otros                              | <input type="checkbox"/> |

**6. ¿Cuál es el precio promedio que usted paga por servicios de asesoría en procesos de selección de personal?**

- |                |                          |
|----------------|--------------------------|
| \$200 a \$400  | <input type="checkbox"/> |
| \$401 a \$600  | <input type="checkbox"/> |
| \$601 a \$800  | <input type="checkbox"/> |
| \$801 a \$1000 | <input type="checkbox"/> |
| Más de \$1001  | <input type="checkbox"/> |

**7. ¿Cuál es el precio promedio que usted paga por servicios de elaboración de manuales de funciones?**

- |                |                          |
|----------------|--------------------------|
| \$200 a \$400  | <input type="checkbox"/> |
| \$401 a \$600  | <input type="checkbox"/> |
| \$601 a \$800  | <input type="checkbox"/> |
| \$801 a \$1000 | <input type="checkbox"/> |
| Más de \$1001  | <input type="checkbox"/> |

**8. ¿Cuál es el precio promedio que usted paga por servicios de capacitación para su empresa?**

\$200 a \$400

\$401 a \$600

\$601 a \$800

\$801 a \$1000

Más de \$1001

**9. Según su criterio ¿cuál de las siguientes características es preponderante al momento de contratar a una empresa de servicios de asesoría en temas de recurso humano?**

Calidad en servicios brindados

Puntualidad en cumplimiento

Facilidades de pago

**10. ¿A través de qué medio de publicidad le gustaría recibir información sobre una empresa de servicios de asesoría en temas de recurso humano?**

Radio

Televisión

Prensa

Otros

**11. ¿De los medios de comunicación a continuación cuales son de su preferencia?**

Radio

Radio Viva 91.1 Fm

Radio Imperio Quevedo

Prensa

Diario La Hora

Diario El Clarín

Televisión

Teleríos

Caravana TV

**12. ¿Estaría Ud. dispuesto a contratar los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica de una nueva empresa que se establezca en**

**Quevedo**

Sí

No

**¡MUCHAS GRACIAS!**

**ANEXO 3**  
**ENCUESTA A OFERENTES**  
**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Con el propósito de obtener mi título de Ingeniera en Administración de Empresas, necesito realizar un estudio de mercado, para lo cual aplicaré encuestas a los distintos oferentes que ofrecen servicios de asesoría (de procesos de selección, elaboración de manuales y capacitación en área técnica) para las empresas en el cantón Quevedo, con el propósito de obtener información respecto a la calidad que ofrecen, sus precios, plaza y las promociones que ofertan a sus clientes; porque con la información recabada realizaré el estudio de mi tesis de grado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA (DE PROCESOS DE SELECCIÓN, ELABORACIÓN DE MANUALES Y CAPACITACIÓN EN AREA TÉCNICA) PARA LAS EMPRESAS DEL CANTÓN QUEVEDO”

**1. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su establecimiento?**

De 1 a 5 años

De 6 a 10 años

Más de 10 años

**2. Considera que los precios que ofrece su empresa por los servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica, son:**

Altos

Medios

Bajos

**3. ¿Cómo califica la calidad de los servicios que ofrece su empresa en servicios de asesoría en procesos de selección de personal, elaboración de manuales y capacitación en área técnica?**

Excelente

Buena

Regular

**4. ¿Qué cantidad de empresas contrata mensualmente sus servicios?**

1 a 2 empresas

3 a 4 empresas

5 a 6 empresas

**5. ¿Según su criterio cuál es la característica preponderante al momento de una empresa decidirse por sus servicios?**

Calidad en servicios brindados

Puntualidad en cumplimiento

Facilidades de pago

6. ¿A través de qué medios de publicidad da a conocer su oferta?

Radio  Prensa  Televisión  Otros

**¡MUCHAS GRACIAS!**

# ÍNDICE

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA .....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
a. TÍTULO .....	1
b. RESUMEN .....	2
ABSTRACT .....	4
c. INTRODUCCIÓN .....	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	60
f. RESULTADOS .....	66
g. DISCUSIÓN .....	86
h. CONCLUSIONES .....	179
i. RECOMENDACIONES .....	181
j. BIBLIOGRAFÍA .....	183
k. ANEXOS .....	185
ÍNDICE .....	202