



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER
DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN
EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de tecnólogo en
administración bancaria y financiera

Autor: Daniel Enrique Morillo Ruano

Tutor: Ing. Juan Guevara Samaniego

Quito, Octubre 2014



DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que han llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Daniel Enrique Morillo Ruano

CI: 171831876-7

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Morillo Ruano Daniel Enrique**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de **Tecnólogo en Banca y Finanzas**, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO"** para la creación de una Empresa de Asesorías Financieras para las pequeñas y medianas empresas requiere de una investigación para saber los requisitos necesarios para su creación así como también de un estudio de mercado que defina al segmento al cual se puede acceder, y finalmente de un análisis técnico financiero que permita definir la inversión que se debe hacer y el beneficio que se va a obtener al poner en marcha el proyecto, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación de una Empresa de Asesoría Financiera Crediticia, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales de la creación de una Empresa de Asesoría Financiera Crediticia descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá realizar la creación de una Empresa de Asesoría Financiera Crediticia por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización de la creación de una Empresa de Asesoría Financiera Crediticia que es objeto del presente contrato, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del plan de negocios para la creación de una Empresa de Asesoría Financiera y Crediticia a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 13 días del mes de Octubre del dos mil catorce.

f) _____
C.C. N°1718318767
CEDENTE

f) _____
Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CESIONARIO

DEDICATORIA

Este trabajo producto de mucho esfuerzo y dedicación en primer lugar a Dios por entregarme su bendición y darme la sabiduría para enfrentar la vida diariamente.

A mis padres Álvaro Morillo y Rosa Ruano quienes con su apoyo incondicional y confianza, incentivaron en mí el poder crecer como persona y obtener un título profesional.

A mi novia Andrea Molina quien con su apoyo, comprensión y palabras de aliento me ayudo a culminar mis estudios con éxito y que recuerde que siempre le llevo en mi corazón con su infinito amor.

A mis hermanas María José y Milena quienes son la fuente principal de mi dedicación y esfuerzo para ayudar con ellas a formarles como buenas hijas y darles superación para sus vidas.

A mi Abuelita Rafaela Melo quien me han brindado un ejemplo valioso de superación y empeño para cumplir con mis objetivos.

Al Instituto Superior Cordillera por brindarme momentos de felicidad y actividades de aprendizaje, para cumplir con mi plan de vida y mejorar cada día mis valores como persona.



AGRADECIMIENTO

Gracias a la vida, la vida es grande o pequeña según el objetivo y las ganas que cada uno ponga en su diario caminar, cada uno tiene una semilla la cual debe ser cultivada con amor y mucho trabajo, esfuerzo y dedicación

Gracias al Ing. Juan Guevara, Ing. Galo Cisneros, por su valioso aporte profesional, técnico y humano brindado en el transcurso de este semestre en favor de la culminación de esta retadora carrera que después de mucho esfuerzo y sacrificio voy a culminar.

Gracias a todo el personal docente, mis queridos maestros que al fin verán todos los frutos gracias a sus enseñanzas.



INDICE

Contenido

DECLARATORIA	2
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL.....	3
DEDICATORIA.....	5
AGRADECIMIENTO	6
RESUMEN EJECUTIVO.....	16
ABSTRACT.....	18
CAPITULO I	20
INTRODUCCIÓN	20
JUSTIFICACIÓN	22
ANTECEDENTES	24
CAPITULO II.....	27
ANÁLISIS SITUACIONAL	27
2.1 AMBIENTE EXTERNO	27
2.1.1 Factor Económico	27
2.1.1.1 Inflación	28

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



2.1.1.2 Tasas de Interés.....	29
2.1.1.3 Riesgo País	32
2.1.1.4 Producto Interno Bruto.....	33
2.1.1.5 Balanza Comercial.....	35
2.1.2 Factor Social.....	36
2.1.2.1 Población Económicamente Activa	37
2.1.2.2 Economía Popular y Solidaria	38
2.1.2.3 Nivel Socioeconómico.....	40
2.1.2.4 Educación	41
2.1.3 Factor Legal.....	42
2.1.3.1 La Constitución del Ecuador	45
2.1.4 Factor Tecnológico.....	46
2.1.4.1 Internet	46
2.2 ENTORNO LOCAL	46
2.2.1 Clientes.....	46
2.2.1.1 Clientes Reales.....	47
2.2.1.2 Clientes Potenciales.....	47
2.2.2 Proveedores.	48
2.2.3 Competidores.....	48
2.3 ANÁLISIS INTERNO	49

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



2.3.1 Propuesta Estratégica.....	49
2.3.1.1 Misión.....	50
2.3.1.2 Visión.....	50
2.3.1.3 Objetivos	50
2.3.1.3.1 Objetivo General.....	50
2.3.1.3.2 Objetivos Específicos	51
2.3.1.4 Principios y/o Valores	51
2.3.1.4.1 Responsabilidad	52
2.3.1.4.2 Honestidad	52
2.3.1.4.3 Integridad	52
2.3.1.4.4 Justicia y Respeto	52
2.3.1.4.5 Compromiso	52
2.3.1.4.6 Trabajo en Equipo	52
2.3.1.4.7 Creatividad	52
2.3.2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	53
2.3.2.1 Constitución de la Empresa	53
2.3.2.1.1 Clases de Sociedades y Compañías.....	53
2.3.2.2 Forma de Constitución.	56
2.3.2.3 Registro Único de Contribuyentes (RUC)	59
2.3.2.4 Patente Municipal LUAE	60

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



2.3.3 GESTIÓN OPERATIVA	61
2.3.3.1 Organigrama Estructural	62
2.3.3.2 Organigrama Funcional	62
2.3.4 GESTION COMERCIAL	64
2.3.4.1 FUNCIÓN COMERCIAL.....	65
2.3.4.2.2 Precio.....	66
2.3.4.2.3 Plaza	66
2.3.4.2.4 Promoción.....	67
2.3.4.3 Nombre de la Empresa	68
2.3.4.3.1 Logotipo	69
2.3.4.3.2 Slogan.....	69
2.3.4.4 Estrategias Comerciales	70
2.3.4.4.1 Penetración de mercado	70
2.3.4.4.2 Desarrollo de Mercado	70
2.3.4.4.3 Diversificación del servicio.....	70
2.3.4.4.4 Alianza Estratégica	70
2.4 Análisis FODA.....	70
CAPITULO III	72
ESTUDIO DE MERCADO	72
3.1 Análisis del Consumidor.....	72

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



3.1.1 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA	74
3.1.1.1 Población.....	74
3.1.1.2 Muestra	74
3.1.1.2.1 Determinación de la Muestra.....	75
3.1.2 Técnicas de Obtención de Información.....	76
3.1.2.1 Técnicas e instrumentos de la investigación	77
3.1.3 Análisis de la Información.....	78
3.1.3.1 Encuesta.....	78
3.1.4 Resultados de la Encuesta	78
TABULACIÓN DE DATOS ENCUESTAS	82
3.2 OFERTA.....	94
3.2.2 Oferta Actual.....	94
3.2.2.1 Factores para determinar la Oferta	94
Calculo de la Demanda Actual.....	95
Aceptación	95
Frecuencia.....	95
Precio.....	95
CALCULO DE LA OFERTA PROYECTADA	96
Demanda Insatisfecha.....	96
CAPITULO IV.....	97

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



ESTUDIO TÉCNICO	97
4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	97
4.1.1 Capacidad Instalada	98
4.1.2 Capacidad Óptima	99
Suministros e Insumos	100
La Tecnología y los equipos	101
El Financiamiento	101
4.2 LOCALIZACIÓN	102
4.2.1 Macro – localización	102
4.2.2 Micro – localización	103
4.2.3 Localización Óptima	104
4.3 INGENIERÍA DEL SERVICIO	105
4.3.1 Definición del Servicio	106
4.3.2 Distribución de la Planta	106
4.3.3 PROCESO DE SERVICIO	108
CAPITULO V	110
ESTUDIO FINANCIERO	110
5.1 INGRESOS OPERACIONALES	110
5.1.1 Cálculo de los Ingresos Operacionales	110
5.1.2 Ingresos No Operacionales	112
5.2 COSTOS	112

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.2.1 Costos Directos	113
5.2.2 Costos Indirectos.....	113
5.2.3 GASTOS.....	113
5.2.3.1 Gastos Administrativos	114
5.2.3.2 Gastos de Ventas	115
5.2 INVERSIONES	118
5.2.1 INVERSIÓN FIJA	118
5.2.1.1 Activos Fijos	118
5.2.1.2 Activos Nominales (Diferidos)	118
5.2.2 CAPITAL DE TRABAJO	118
5.2.3 Amortización del Financiamiento.....	119
5.2.4 Depreciaciones.....	120
5.2.5 Estado de Situación Inicial.....	121
5.2.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	123
5.2.8 FLUJO DE CAJA	124
5.3 EVALUACIÓN	125
5.3.1 Tasa de Descuento.....	125
5.3.2 VAN.....	125
5.3.4 TIR	126

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



5.3.5 Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	127
5.3.6 Relación Costo Beneficio (RBC)	128
5.3.7 Punto de Equilibrio.....	129
5.3.8 Análisis de Índices Financieros.....	130
5.3.8.1 Endeudamiento	130
5.3.8.2 Rendimiento Margen de Utilidad Neta	131
5.3.8.3 ROE (Rendimiento sobre el Patrimonio).....	131
5.3.8.4 ROA (Rendimiento de la Inversión).....	131
5.3.8.5 ROI (Retorno sobre la Inversión).....	132
 CAPÍTULO VI.....	 132
ANÁLISIS DE IMPACTO.....	132
6.1 Impacto Ambiental	133
Impacto Económico	133
6.3 Impacto Productivo	134
6.4 Impacto Social	134
 CAPÍTULO VII	 135
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	136
7.1 Conclusiones	137
7.2 Recomendaciones	138

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

INDICE DE TABLA

Tabla 1 INFLACIÓN	8
Tabla 2 TASAS DE INTERES	9
Tabla 3 TASAS DE INTERES BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.....	10
Tabla 4 TASA PASIVA BANCO CENTRAL DE ECUADOR.....	10
Tabla 5 RIESGO PAIS	11
Tabla 6 PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	12
Tabla 7 BALANZA COMERCIAL.....	13
Tabla 8 POBLACION ECONOMICA ACTIVA	15
Tabla 9 NIVEL SOCIOECONOMICO	17
Tabla 10 CLIENTES.....	25
Tabla 11 PROVEEDORES.....	26
Tabla 12 COMPETIDORES.....	27
Tabla 13 OBLIGACIONES	33
Tabla 14 FUNCIONES POR AREA	40
Tabla 15 PERFIL DE CARGOS.....	42
Tabla 16 ANÁLISIS FODA	55
Tabla 17 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	57
Tabla 18 EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA.....	59
Tabla 19 FORMULA PARA DETERMINAR LA MUESTRA.....	59
Tabla 20 PREGUNTA NUMERO 1	62
Tabla 21 PREGUNTA NUMERO 2	63
Tabla 22 PREGUNTA NUMERO 3	64
Tabla 23 PREGUNTA NUMERO 4	65
Tabla 24 PREGUNTA NUMERO 5	66
Tabla 25 PREGUNTA NUMERO 6	67
Tabla 26 PREGUNTA NUMERO 7	68
Tabla 27 PREGUNTA NUMERO 8.....	69

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



Tabla 28 PREGUNTA NUMERO 9	70
Tabla 29 PREGUNTA NUMERO 10.....	71
Tabla 30 PREGUNTA NUMERO 11.....	72
Tabla 31 PREGUNTA NUMERO 12.....	73
Tabla 32 PREGUNTA NUMERO 13.....	74
Tabla 33 PREGUNTA NUMERO 14.....	75
Tabla 34 OFERTA ACTUAL	76
Tabla 35 OFERTA PROYECTADA EN DÓLARES.....	77
Tabla 36 OFERTA PROYECTADA EN UNIDADES	77
Tabla 37 DEMANDA ACTUAL PROVINCIA DE PICHINCHA.....	78
Tabla 38 DEMANDA PROYECTADA	79
Tabla 39 BALANCE OFERTA Y DEMANADA	80
Tabla 40 BALANCE ACTUAL.....	80
Tabla 41 BALANCE PROYECTADO SERCONTRI.....	81
Tabla 42 CAPACIDAD INSTALADA PERSONAL	83
Tabla 43 CAPACIDAD INSTALADA EN EQUIPOS	84
Tabla 44 CAPACIDAD OPTIMA SERCONTRI	85
Tabla 45 MACROLOCALIZACION	86
Tabla 46 MICROLOCALIZACION	87

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

INDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO 1 INFLACIÓN	8
GRAFICO 2 TASAS DE INTERES.....	11
GRAFICO 3 RIESGO PAÍS	12
GRAFICO 4 PRODUCTO INTERNO BRUTO	13
GRAFICO 5 BALANZA COMERCIAL	14
GRAFICO 6 POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA.....	15
GRAFICO 7 NIVEL SOCIOECONOMICO	18
GRAFICO 8 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	38
GRAFICO 9 ORGANIGRAMA DE FUNCIONES.....	39
GRAFICO 10 TÉCNICAS DE INFORMACIÓN.....	60
GRAFICO 13 PREGUNTA NUMERO 1	62
GRAFICO 14 PREGUNTA NUMERO 2	63
GRAFICO 15 PREGUNTA NUMERO 3	64
GRAFICO 16 PREGUNTA NUMERO 4	65
GRAFICO 17 PREGUNTA NUMERO 5	66
GRAFICO 18 PREGUNTA NUMERO 6	67
GRAFICO 19 PREGUNTA NUMERO 7	68
GRAFICO 20 PREGUNTA NUMERO 8	69
GRAFICO 21 PREGUNTA NUMERO 9	70
GRAFICO 22 PREGUNTA NUMERO 10	71
GRAFICO 23 PREGUNTA NUMERO 11	72
GRAFICO 24 PREGUNTA NUMERO 12	73
GRAFICO 25 PREGUNTA NUMERO 13	74
GRAFICO 26 PREGUNTA NUMERO 14	75
GRAFICO 27 DEMANDA.....	79
GRAFICO 28 DEMANDA ACTUAL.....	81
GRAFICO 29 MACROLOCALIZACION.....	86
GRAFICO 30 MICROLOCALIZACION.....	87

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

RESUMEN EJECUTIVO

DEMO & AMO CONSULTORES es una empresa que se dedicara a la Asesoría en el área Financiera y Crediticia a su forma de constitución será como persona natural no obligada a llevar contabilidad por no cumplir con la base propuesta por el Servicio de Rentas Internas. Su ubicación estará en el norte del Distrito Metropolitano de Quito Sector Cotocollao

Cabe resaltar el incremento del sector productivo de las pequeñas empresas y el aporte que tienen las mismas para el crecimiento económico del País además de contribuir con fuentes de empleo y la satisfacción del cliente.

El presente trabajo investigativo recopila la información necesaria para analizar la factibilidad del proyecto en los diferentes ámbitos en los que se puede desarrollar, para ello se ha dividido en los siguientes capítulos.

En el Primer capítulo se presenta los antecedentes e introducción en los cuales conocemos el giro de las actividades, la importancia en el tiempo que ha tenido la Contabilidad y la problemática en los tiempos actuales.

En el Segundo capítulo se hizo un diagnóstico situacional el cual nos ayudó a realizar el análisis del macro ambiente y microambiente, los cuales permiten conocer la situación interna y externa de la empresa, con relación a los factores que

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

pueden modificar su situación. Se elaboró la filosofía empresarial con la cual trabajara la empresa y las funciones del recurso humano.

En el Tercer capítulo se realizó el estudio de mercado aplicando la técnica de la encuesta que permite obtener un análisis acerca de los clientes, el producto, el precio, el tipo y aceptación del servicio y el grado de satisfacción que tiene la competencia en el mercado. Sin olvidar la oferta y demanda actual y potencial del campo de aplicación del proyecto.

En el Cuarto capítulo se realizó el estudio técnico el cual hace referencia a la esencia del proyecto, detallando la capacidad optima, ubicación y recursos necesarios que permitirá incrementar y agilizar su proceso interno, también se detalla información de la operación de la microempresa, flujo operativo y flujo grama que se maneja internamente, así como los recursos e implementos que se necesitan para poner en práctica el tema de estudio.

En el Quinto capítulo se obtiene información y evaluación financiera donde se muestra si el proyecto es rentable y en qué medida las ventas se proyectas en los años y el periodo de recuperación de la inversión inicial utilizando herramientas como VAN, TIR, TMAR que permiten evaluar financieramente el proyecto.

Finalmente el Sexto capítulo análisis de impactos ayuda a verificar en qué medida afecta o beneficia la puesta en marcha del proyecto tanto en los ámbitos: social, económico, productivo y ambiental, a la sociedad y buscar alternativas o estrategias para obtener resultados positivos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ABSTRACT

DEMO & AMO CONSULTORES is a company that is dedicated to the Financial Advisory and Creditarea to its form of incorporation will be a natural person is not obliged to keep accounts for not complying with the basis given by the Internal Revenue Service. Its location is in the north of the Metropolitan District of Quito Sector Cotocollao

Significantly in creating the productive sector of small businesses and the contribution that you have the same for the economic growth of the country and contribute to employment opportunities and customer satisfaction.

This research work collects the information necessary to analyze the feasibility of the project in the different areas as in which you can develop, for it has been divided into the following chapters.

In the first chapter the background and introduction in which we know the course of activities is presented, the importance in the time that has been problematic in Accounting and the current time.

In the second chapter makes a situational analysis which helped to make the analysis of the macro environment and micro environment, which provide insight into the internal and external situation of the company in relation to the factors that can change their situation. Business philosophy with which the company works and human resource functions was developed.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



In the Third chapter market resear chusing the survey technique that allows for an analysis of customer, product, price, type and acceptance of service and satisfaction that has competition inthe market held. Not to mention the current supply and demand and potentials cope of the project.

In the fourth chapterthe technical study which refers to the essence of the project was completed, detailing the optimal capacity, location and resources that will enhance and stream line their internal process operation information micro enterpriseis detailed operational flow and program flow which is handled internally, as well as resourcesand tolos needed to implement the subject matter.

In the fifth chapter provides information and financial evaluation which shows whe ther theproject is profitable and how much sales you project over the years and the payback period of the initial investmentusing tools such as VAN, TIR, and TMAR that allow evaluating financially is obtained the project.

Finally the sixth chapter impact analysis helps verify how it affects orbenefits the implementation of the projectin both areas: social, economic, productionand environmental, society and seek alternativesor strategies toachieve positive results.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto de Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa de Asesoría Financiera para las pequeñas y medianas empresas requiere de una investigación para saber los requisitos necesarios para su creación así como también de un estudio de mercado que defina al segmento al cual se puede acceder, y finalmente de un análisis técnico financiero que permita definir la inversión que se debe hacer y el beneficio que se va a obtener al poner en marcha el proyecto

Las pequeñas y medianas empresas en la ciudad Quito (Pymes) requieren de nuevas empresas que les colaboren en resolver diversas situaciones problema con respecto a las actividades económicas financieras mediante la asesoría especializada enfocada en mejorar su rendimiento de inversión y actividad comercial, aumentando su nivel de competitividad en el sector

En el sector de Cotacollao, perteneciente a la ciudad de Quito desarrollan sus actividades grandes empresas, pero la mayor parte de la actividad comercial y de producción de bienes y servicios es desarrollada por empresas medianas y pequeñas, definidas conceptualmente como PYMES, paralelamente se refleja otra realidad y es el poco conocimiento que tienen con relación a los procesos administrativos,

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.



operativos, tributarios y contables y su influencia en los resultados de la gestión en las PYMES,

Precisamente los aspectos económicos motivan nuestra preocupación, ya que estimamos que deben recibir procesos de asesoramiento y capacitación que les permitan lograr un desarrollo sostenido, generar valor agregado en sus productos y servicios y ser competitivos de cara al nuevo escenario global que presenta el mercado actual.

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría está enfocado en brindar apoyo en las áreas contable y financiera, de mercadeo y administrativa, y de acuerdo a las necesidades detectadas en nuestro mercado objetivo, realizar diagnósticos de viabilidad, encontrar las debilidades, dotar de herramientas precisas para la correcta ejecución de los procesos y proyectar la empresa hacia la consecución de sus objetivos orientada siempre a generar valor

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto comienza del reconocimiento de la necesidad de información y asesoría económica que no hay el discernimiento para el funcionar económico de parte de las pequeñas y medianas empresas en el Distrito Metropolitano de Quito, en temas específicos del área financiera: Inversiones, Estructuras Financieras, Reestructuración de Créditos.

En las entidades que ofrecen estos servicios se presenta la Asesoría para adquirirlos y ponerlos a funcionar ya que la mayor parte de las empresas ya sean pequeñas o medianas tiene que primero enfocarse a las verdaderas necesidades de la empresa.

Se busca el avance y el progreso de sí mismo basado en el aprendizaje de nuevos conceptos y la práctica de los diferentes conocimientos que se han adquirido mediante la gestión financiera de parte de las entidades.

La investigación toma su curso enfocándose en los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Quito, debido a que por falta de control y conocimiento referente a los procesos administrativos, operativos y a los Sistemas Contables y Gestión Bancaria no realizan un buen control de las aplicaciones y una justa y obligatoria análisis y comparación entre Instituciones Financieras, para esta investigación nos basaremos en conocimientos básicos de administración tanto en el campo gerencial, económico, comercial y de recursos humanos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Las Pymes tienen la necesidad de subsistir en esta sociedad tan competitiva a través de ellas, el país tiene ingresos considerables según revelan los datos oficiales de la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Compañías, por lo que se deben reducir los riesgos de pérdida en todos los aspectos, por lo que la efectividad de los procesos de inversión y contables es imprescindible.

El propósito fundamental de este proyecto está encaminado a dar solución eficaz y oportuna a la problemática planteada con la creación de una empresa de Asesorías Financieras para las pequeñas y medianas empresas con beneficio de poder desarrollar una herramienta de plan de negocios que se les presenta a la gran mayoría de pequeños y medianos empresarios, a través de la correcta implementación de procesos de control internos que regulen satisfactoriamente las deficiencias administrativas y operativas de la actividad comercial, generándoles beneficios de carácter empresarial y a las Pymes que se desarrollan en Quito y sus alrededores.

Los resultados del proyecto de factibilidad a efectuarse servirán de aporte para quienes sientan interés por este tipo de inversión, otorgándoles en este proyecto la información que les pueda ser útil.

Consideremos que el sector informal será un enemigo principal y por ende las Pymes deben estar muy firmes en sus procesos internos, capacitando tanto en la atención y modernizando todas las herramientas con tecnología de punta que se

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

mantenga dentro del mercado, lo que ayudara a que los clientes mantengan una confiabilidad en los productos y servicios, este trabajo sería una guía para las personas interesadas en investigar y desarrollar una propuesta en beneficio para las pequeñas y medianas empresas en contribuir con un plan de negocios para mejorar su crecimiento económico, en el cual permite observar entre la competencia la calidad de servicio, la calidad de precio y rapidez con su respuesta.

ANTECEDENTES

En la investigación efectuada por Álvarez y García (1996) Factores de Éxito y Riesgo en la PYME, se diseñó e implementó un modelo a partir de los factores de éxito y riesgo con la finalidad de mejorar su competitividad. La contrastación práctica del modelo permitió definir las ventajas competitivas de aquellas empresas que obtienen mejores resultados, partiendo en primer lugar de identificar las empresas competitivas valorando sus resultados a partir del clima laboral, la situación financiera, productividad, rentabilidad y facturación, En segundo lugar desagrega cada una de las variables {Empresa, Sector, Entorno} en una serie de factores enfocados sistémicamente para determinar la intensidad de su incidencia en la competitividad de la PYME. Dichos enfoques y factores serán tomados como referentes del presente estudio, para enfocarnos en la utilización como indicador de desempeño el índice Z2 de Altman.

Por otra parte Claver (2000) en su investigación sobre la “Incidencia comparada del efecto empresa y el efecto sector en la rentabilidad económica” aplicada a una

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

muestra de empresas de Alicante España, recopila los estudios que tratan de determinar en qué grado factores como la industria, la corporación, cuota de mercado, capacidades y recursos de la empresa, el efecto sector, el efecto año y el error; explican las diferencias de desempeño entre las empresas, empleando como indicadores la varianza de las utilidades y la q ratio de Tobin. Aplicando el programa estadístico SPSS confirma que efectivamente el efecto empresa tiene mayor preponderancia sobre los demás efectos, es decir, la presencia de recursos específicos de cada compañía permitieron explicar la varianza de la rentabilidad económica en un 49,12% para las empresas manufactureras; 42,64% para las empresas no manufactureras y un 44,42% para el total de las empresas. Sin embargo esta investigación no se refiere dentro del estudio a las micros, pequeñas y medianas empresas

De esta investigación se tomará como referente el modelo estadístico multivariable empleado para establecer la incidencia que tiene cada variable en el desempeño (riesgo financiero) de la empresa.

El Estado ha entendido la importancia de este sector en la generación de empleos, el desarrollo alternativo de la producción nacional, la productividad y la competitividad, que signifique un paso más al tan ansiado cambio de la matriz productiva y economía de mayor valor agregado, las Pymes tienen un grave problema aún, y es que no han podido desarrollarse, a diferencia de las grandes empresas nacionales, por su insuficiente capacidad competitiva, en vista de que muchas de ellas no han podido innovar ni adquirir la tecnología suficiente

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

para mejorar sus procesos productivos, pues no han recibido apoyo suficiente para realizar inversión en equipamiento e infraestructura que les permita ser eficientes.

Las empresas pequeñas y medianas constituyen una parte sustancial de la economía, además poseen mayor resistencia y capacidad de adaptación que las grandes, para enfrentar los cambios del mercado para emprender proyectos innovadores que dan como resultado fuentes generadoras de empleo. El desarrollo de esta investigación surge en la necesidad de mejorar la gestión administrativa en las PYMES, además se cuenta con conocimientos necesarios para presentar un esquema de la solución que ayude a mejorar el crecimiento y desarrollo de las mismas. Lo más relevante de esta investigación es conseguir que las PYMES adopten estrategias de gestión administrativa proporcionándoles herramientas de gestión operativas y estratégicas, que ayuden a mejorar la calidad, eficiencia y producción de la administración dentro de las PYMES.

Los sectores priorizados, así como las industrias estratégicas, serán los que faciliten la articulación efectiva de la política pública y la materialización de esta transformación, ya que permitirán el establecimiento de objetivos y metas específicas en cada industria. Esta es una estrategia del Gobierno Nacional para evitarla dispersión y se concrete el esfuerzo y sobre todo, favorecerla concentración de sus recursos. (CARRILLO, 2011)

CAPITULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 AMBIENTE EXTERNO

Son todos los factores que influyen en la organización. Este entorno a su vez está dividido en dos secciones que permiten analizar variables directas o indirectas conocidas como Microambiente y Macro ambiente; el óptimo funcionamiento de todas las empresas depende de la manera que se analicen y aprovechen estos aspectos para la supervivencia o crecimiento de toda organización. (ANTONIO, 2012)

2.1.1 Factor Económico

Condiciones y tendencias generales de la economía que puedan ser factores en las actividades de la organización. Los cambios económicos pueden generar oportunidades o amenazas para los empresarios.

Cuando la economía pasa por un buen momento, las empresas aprovechan la creciente demanda de productos o servicios para disponer de recursos que les permitan crecer o expandirse.

De lo contrario cuando la economía pasa por una crisis, caso las recesiones, la demanda disminuye aumentando el desempleo y disminuye las utilidades.

El principal objeto de crear una empresa es la de generar riqueza a sus accionistas y brindar satisfacción a sus clientes. Al generar ingresos, la empresa puede realizar inversiones en sus instalaciones, personal, arrendamiento de locales, utilización de

personal y ampliación de puntos de servicios, Con la implementación de la empresa, se generará fuentes de empleo.

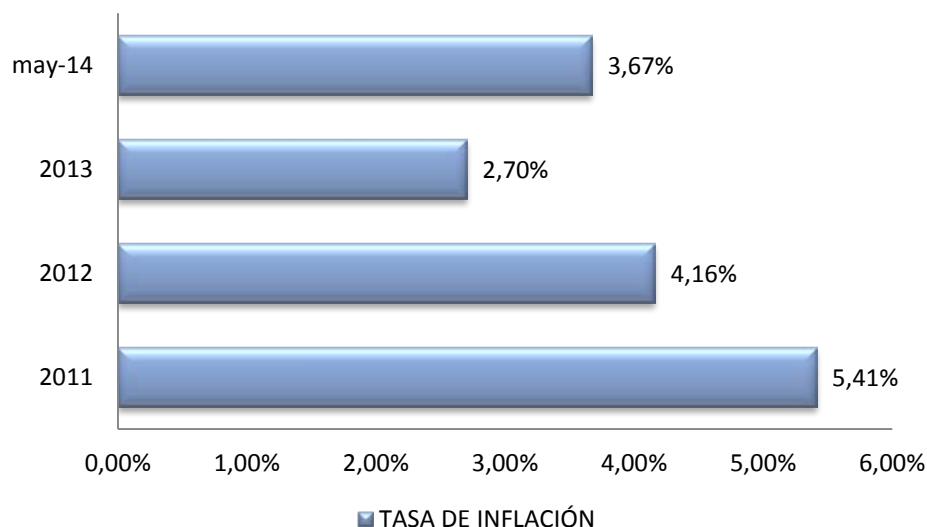
Se dinamizará la economía de la zona con el giro del negocio y con el crecimiento que se espera tener de la empresa. (GESTIOPOLIS, 2012)

2.1.1.1 Inflación

La inflación se define como un proceso de elevación continua y sostenida del nivel general de precios en una economía. El dinero pierde valor cuando con él no se puede comprar la misma cantidad de bienes con anterioridad.

Tabla 1 Inflación

AÑOS	TASA DE INFLACIÓN
2011	5.41 %
2012	4.16 %
2013	2.70 %
MAYO 2014	3.67 %

Gráfico 1 Inflación

ANÁLISIS: La inflación en los 3 últimos años ha disminuido por ello se considera que en el sector productivo puede ser una amenaza con impacto bajo ya que existe control en los precios que todavía existen, sin dejar de lado que los datos pueden variar en los próximos años tomando en cuenta el gasto de la sociedad y disponibilidad económica para adquirirlos.

2.1.1.2 Tasas de Interés

La tasa de interés (o tipo de interés) es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, comprobando lo que se refiere el precio del dinero en el mercado financiero, las tasas de interés activo efectivo calculadas por el Banco Central hasta Agosto del año 2014 se muestra en la siguiente tabla:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Tabla 2 Tasa de Interés

INDICADOR	% ANUAL
Producto Corporativo	8.16 %
Producto Empresarial	9.68 %
Productivo PYMES	10.97 %
Consumo	15.95 %
Vivienda	3.67 %

Tabla 3 Tasa de Interés Efectivas Vigentes

Tasas de Interés			
Agosto 2014			
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima	% anual
para el segmento:		para el segmento:	
Productivo Corporativo	8.16 %	Productivo Corporativo	9.33%
Productivo Empresarial	9.68%	Productivo Empresarial	10.21%
Productivo PYMES	10.97%	Productivo PYMES	11.83%
Consumo	15.95%	Consumo	16.30%
Vivienda	10.83%	Vivienda	11.33%
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.49%	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50%
Microcrédito Acumulación Simple	25.03%	Microcrédito Acumulación Simple	27.50%
Microcrédito Minorista	28.44%	Microcrédito Minorista	30.50%

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Tabla 4 Tasa de Interés Pasivas Efectivas Promedio por Instrumento

Tasas de Interés Agosto 2014			
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.14	Depósitos de Ahorro	1.16
Depósitos monetarios	0.47	Depósitos de Tarjetahabientes	0.58
Operaciones de Reporto	0.16		

Tabla 5 Tasa de Interés Pasivas Efectivas Referenciales por Plazo

Tasas de Interés Agosto 2014			
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.09	Plazo 121-180	5.71
Plazo 61-90	4.48	Plazo 181-360	6.38
Plazo 91-120	5.40	Plazo 361 y más	7.12

ANÁLISIS: Desde que el Gobierno Nacional implemento una política de reducción de tasas activas máximas, se han mantenido estables las tasas de interés tanto sector Público como el Privado por ello es una oportunidad ya que los créditos son accesibles en la actualidad principalmente para el desarrollo productivo, tomando en cuenta la evolución crediticia de los prestamistas.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.1.1.3 Riesgo País

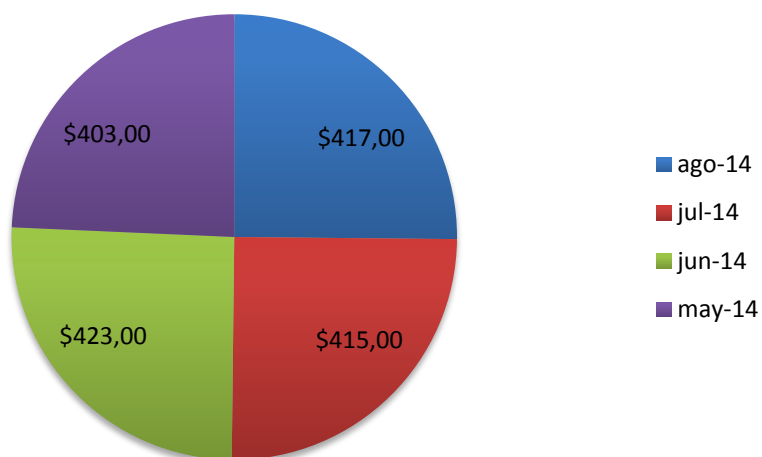
Todo riesgo inherente a operaciones transnacionales y en particular a las financiaciones desde un país a otro. La importancia de tener en cuenta el riesgo país, en las operaciones crediticias de las operaciones bancarias internacionales.

(ECUADOR, 2014)

Tabla 6 RIESGO PAIS

FECHA	VALOR
AGOSTO 2014	\$ 417,00
JULIO 2014	\$ 415,00
JUNIO 2014	\$ 423,00
MAYO 2014	\$ 403,00

Gráfico 3 RIESGO PAIS



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS: Mientras más alto es el Indicador menor es la credibilidad del país al momento de contraer una deuda en el extranjero o permitir inversión extranjera que sustente el aumento del sector productivo por ello es una Amenaza ya que el riesgo es permanente lo cual encadena a varias garantías que dificulta y encarece a los proyectos en inicio a sus actividades

2.1.1.4 Producto Interno Bruto

Es una medida macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país durante un periodo determinado de tiempo.

(Normalmente un año)

Durante el primer trimestre de 2012, el PIB del Ecuador presentó un crecimiento de 4,8% en relación al mismo período de 2011, y de 0,7% respecto al último trimestre del año anterior.

El PIB Petrolero registró una variación anual del -2,51%, mientras que el PIB No Petrolero creció un 6,92% con respecto al mismo período de 2011.

Por el lado de la demanda interna, los componentes que mayor contribuyeron al crecimiento anual del PIB fueron: el consumo de los hogares (3,50%) y la inversión pública y privada (2,35%); mientras que la variación de existencias contribuyó negativamente (-1,94%).

Al analizar la variación anual del PIB por industria, se observa que las actividades que mejor desempeño tuvieron fueron: Suministro de Electricidad y Agua (22.9%), Construcción (13.05%), Pesca (7.84%) e Industria Manufacturera (6.66%).

En el primer semestre del 2013, la producción de petróleo crudo en campo se incrementó en relación al mismo período de 2012, destacándose el crecimiento de las empresas estatales y mixtas (1,2%), mientras que las empresas privadas disminuyen su producción en 1,8%.

Al finalizar el mes de mayo del 2013, las captaciones privadas se ubicaron en USD 22.366 millones, mientras que las colocaciones privadas alcanzaron un monto de USD 20.424 millones.

Tabla 7 PRODUCTO INTERNO BRUTO

FECHA	VALOR
ENERO 31- 2014	12606,80 MILLONES DE USD
ENERO 31- 2013	10899,20 MILLONES DE USD
ENERO 31 - 2012	9947,80 MILLONES DE USD
ENERO 31 - 2011	7831,60 MILLONES DE USD

Gráfico 4 PRODUCTO INTERNO BRUTO



ANÁLISIS: El crecimiento del Producto Interno Bruto ha presentado un aumento sostenible en los sectores productivos eso es una oportunidad ya que más empresas pueden formar parte de una sociedad en constante crecimiento de esta manera la asesoría financiera crediticia es de utilidad para el correcto manejo de los microempresarios.

2.1.1.5 Balanza Comercial

La Balanza Comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra a otros países.

Tabla 8 BALANZA COMERCIAL

	Ene - Jun 2012		Ene - Jun 2013		Ene - Jun 2014		Variación 2014 / 2013	
	TM	Valor USD FOB	TM	Valor USD FOB	TM	Valor USD FOB	TM	Valor USD FOB
Exportaciones totales	14.43	12.256,3	14.16	12.187,3	15.14	13.378,6	6,9%	9,8%
<i>Petroleras</i>	<i>10.16</i>	<i>7.405,6</i>	<i>9.705</i>	<i>6.756,3</i>	<i>10.48</i>	<i>7.240,8</i>	<i>8,1%</i>	<i>7,2%</i>
<i>No petroleras</i>	<i>4.266</i>	<i>4.850,8</i>	<i>4.463</i>	<i>5.431,1</i>	<i>4.657</i>	<i>6.137,8</i>	<i>4,4%</i>	<i>13,0%</i>
Importaciones totales	6.965	11.850,8	7.746	12.945,8	8.377	12.757,4	8,1%	-1,5%
<i>Bienes de consumo</i>	<i>573</i>	<i>2.435,6</i>	<i>463</i>	<i>2.395,9</i>	<i>553</i>	<i>2.315,1</i>	<i>19,6%</i>	<i>-3,4%</i>
<i>Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)</i>	<i>n.d.</i>	<i>81,4</i>	<i>2,2</i>	<i>102,7</i>	<i>2,4</i>	<i>120,1</i>	<i>9,3%</i>	<i>17,0%</i>
<i>Materias primas</i>	<i>3.600</i>	<i>3.540,4</i>	<i>4.078</i>	<i>3.981,6</i>	<i>4.291</i>	<i>3.870,0</i>	<i>5,2%</i>	<i>-2,8%</i>
<i>Bienes de capital</i>	<i>273</i>	<i>3.198,7</i>	<i>289</i>	<i>3.426,0</i>	<i>277</i>	<i>3.214,2</i>	<i>-4,3%</i>	<i>-6,2%</i>
<i>Combustibles y Lubricantes</i>	<i>2.517</i>	<i>2.571,9</i>	<i>2.912</i>	<i>2.983,3</i>	<i>3.254</i>	<i>3.207,1</i>	<i>11,7%</i>	<i>7,5%</i>
<i>Diversos</i>	<i>2,2</i>	<i>21,3</i>	<i>3,4</i>	<i>32,7</i>	<i>2,6</i>	<i>24,0</i>	<i>-23,4%</i>	<i>-26,5%</i>
<i>Ajustes (3)</i>				<i>23,7</i>				<i>-70,5%</i>
Balanza Comercial – Total		405,56		-758,43		621,33		181,9%
<i>Bal. Comercial - Petrolera</i>		<i>4.833,67</i>		<i>3.773,03</i>		<i>4.033,78</i>		<i>6,9%</i>
<i>Bal. Comercial - No petrolera</i>		<i>-4.428,11</i>		<i>-4.531,46</i>		<i>-3.412,46</i>		<i>24,7%</i>

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS: Las exportaciones de petróleo se ha mantenido una balanza comercial petrolera estable, por ser ese su principal producto de exportación mientras la balanza no petrolera mantiene un saldo negativo debido a la baja producción del país, esto representa una Amenaza y afecta de manera negativa porque no hay reformas fuertes que ayuden a mejorar la exportación de productos nacionales.

2.1.2 Factor Social

Los factores sociales se relacionan directamente con el incremento de la actividad unipersonal y micro empresarial, usualmente falta de empleo o el subempleo son condiciones idóneas para la creación de negocios, el Gobierno Nacional ha procurado otorgar créditos a los beneficiarios del Bono de desarrollo humano para la creación de microempresas, con montos hasta de 800 dólares, sin embargo la asistencia técnica y empresarial requerida no existe lo que convierte al capital en dinero de consumo.

Los factores sociales que afectan al entorno económico de una empresa son las influencias culturales de la época.

2.1.2.1 Población Económicamente Activa

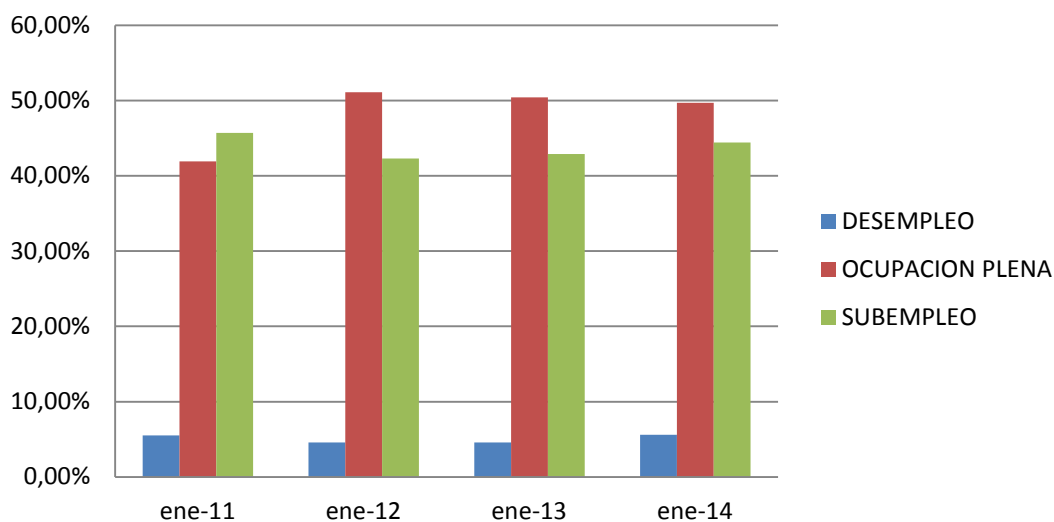
En el mercado de trabajo, hace referencia a la situación del trabajador que carece de empleo y, por tanto de salario. Por extensión es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar- población activa- carece de un puesto de trabajo

El crecimiento poblacional, el acelerado proceso de urbanización y el poseer una población joven en alta proporción, hacen que se eleve también la demanda de servicios sociales básicos. El importante papel que juega la educación en la estructura social radica en su tarea enfocada a mejorar la calidad de los recursos humanos.

Tabla 9 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

FECHA	DESEMPLEO	OCUPACION PLENA	SUBEMPLEO
MARZO – 2011	5,50 %	41,90 %	45,70 %
MARZO - 2012	4,60 %	51,10 %	42,30 %
MARZO - 2013	4,60 %	50,40 %	42,90 %
MARZO - 2014	5,60 %	49,70 %	44,40 %

Gráfico 5 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS: La disminución del desempleo representa una oportunidad en la sociedad ya que puede verificar elevados factores de crecimiento económico y que de esta manera se mantengan por largo tiempo para que ello se refleje en una real reducción de la pobreza. La ocupación plena mantiene un nivel positivo lo que refleja que los ciudadanos tienen un trabajo estable.

2.1.2.2 Economía Popular y Solidaria

Según la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al Plan Nacional del Buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación del capital.

Art. 4.- Principios.-

Las formas de organización de la economía popular y solidaria, en sus relaciones sociales y actividad económica, se regirán por los valores de justicia, honestidad, transparencia y responsabilidad social y fundarán sus acciones en los principios de

la ayuda mutua, el esfuerzo propio, la gestión democrática, el comercio justo y el consumo ético.

Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión.

ANÁLISIS: Mediante el impulso por parte del Gobierno Nacional los microempresarios ahora pueden unir fuerzas productivas, según sus capacidades, condiciones y oportunidades para lograr el fortalecimiento y dinamización de los procesos de producción, distribución, circulación, financiamiento, comercialización y consumo de bienes y servicios de los actores de la Economía Popular y Solidaria. Eso refleja oportunidad para el Asesoramiento Crediticio para las microempresas que busca una concientización en la comunidad y fortalecer conocimientos actuales.

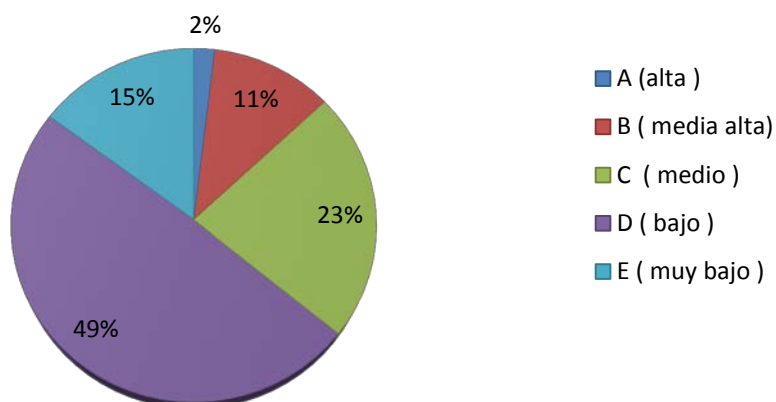
2.1.2.3 Nivel Socioeconómico

Jerarquía que tiene una persona o un grupo con respecto al resto. Usualmente se mide por el ingreso como individuo y/o como grupo, y otros factores como ser equipamiento del hogar, condiciones generales en las que vive, nivel educativo, etc. Básicamente el nivel socioeconómico puede ser nivel bajo, medio o alto, aunque dependiendo del estudio que se hace, pueden separarse en más niveles. (ALEGSA)

Tabla 10 NIVEL SOCIOECONÓMICO

ESTRATOS	PORCENTAJE
A (alta)	1,9 %
B (media alta)	11,2 %
C (medio)	22,8 %
D (bajo)	49,3 %
E (muy bajo)	14,9 %

Gráfico 6 NIVEL SOCIOECONÓMICO



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS: El medio social está integrado por las actitudes, deseos, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas en un grupo o sociedad determinada. El mayor número de población se encuentra en el nivel media baja, ya que posee una estabilidad moderada, seguida por el nivel medio que posee estabilidad y aparte puede gozar de algunos lujos.

En estos niveles hay gran apertura para lo que es negocios o micro emprendimientos por lo que representa una Amenaza para el desarrollo económico por falta de equidad económica.

2.1.2.4 Educación

Proceso de socialización de los individuos. El proceso educativo se materializa en una serie de habilidades y valores que producen cambios intelectuales, emocionales y sociales en el individuo. De acuerdo al grado de concienciación alcanzado, estos valores pueden durar toda la vida o sólo un cierto periodo de tiempo.

El nuevo Modelo de Gestión Educativa (NMGE) es un proyecto que inició su gestión en enero 2010, y plantea la reestructuración del Ministerio de Educación para garantizar y asegurar el cumplimiento del derecho a la educación. Es decir, busca influir de manera directa sobre el acceso universal y con equidad a una educación de calidad y calidez, lo que implica ejecutar procesos de desconcentración desde la planta central hacia las zonas, distritos y circuitos, para fortalecer los servicios educativos y aproximarlos hacia la ciudadanía, atendiendo las realidades locales y culturales.

ANÁLISIS: La Educación es una inversión altamente rentable desde el punto de vista social, invertir en la formación de recursos humanos de manera eficiente, aumentará las posibilidades de un desarrollo continuo, mediante la ayuda del Gobierno y las formas de financiamiento más efectivas y viables con la realidad nacional del país, Es oportunidad que la Educación sea regulada y accesible para todos los sectores mediante la gratuidad que brinda el Gobierno Nacional

2.1.3 Factor Legal

Los factores políticos – legales son los referentes a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles, que tendrán una repercusión económica.

Toda empresa debe cumplir leyes y lineamientos establecidos por los distintos códigos y reglamentos, dentro de los que podemos anotar:

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

De acuerdo al Art.3 este código regula el proceso productivo en todas sus etapas, sus fines son: potenciar y e incentivar la producción nacional con valor agregado, generar empleo de calidad, generar innovación y emprendimiento, regular la inversión productiva, promocionar la capacitación con un enfoque de competitividad que incremente y diversifique las exportaciones, y promover la economía popular, solidaria y comunitaria.

Código de Comercio

Este código señala en sus artículos 1,2 y 3, las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio. Expresa quienes son considerados comerciantes y quienes no tienen capacidad para ejercer comercio, así como los principales actos de comercio como: compra, venta, permuta de cosas muebles, inmuebles o acciones; también cobro de comisión, transporte, depósito de mercadería, operaciones bancarias y de la bolsa entre otros.

Código de Trabajo

El Código de Trabajo establece las obligaciones y derechos que tiene la empresa con respecto a sus trabajadores, entre las más importantes se podría mencionar: cumplir con las estipulaciones del contrato, afiliarlos al IESS, dotarles de los instrumentos necesarios para ejecutar su trabajo, proporcionarles uniforme, entre otros.

Ley de Régimen Tributario Interno

En ésta ley, varios artículos establecen que las personas naturales y jurídicas que realicen actividades empresariales están en la obligación de cumplir con el pago de impuestos, tales como Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor agregado, así como de realizar las respectivas Retenciones, contribuyendo, de esta forma, con el desarrollo del país.

Ley de Propiedad Intelectual

El IEPI vela por los derechos de los autores intelectuales. De acuerdo con el Art. 293 de esta ley, el titular de un derecho sobre marcas y nombres comerciales que constate que la Superintendencia de Compañías aprobó uno o más nombres con signos idénticos a dichas marcas o nombres comerciales, puede pedir al IEPI la suspensión para eliminar confusiones.

Ley de Compañías

Es el marco jurídico bajo el cual funcionan las empresas legalmente constituidas en el Ecuador, esta ley norma y regula la actividad empresarial dentro del país.

Un contrato de compañías se da cuando dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Existen cinco clases de compañías de comercio:

- Compañía en nombre colectivo
- Compañía en comandita simple y dividida por acciones
- Compañía de responsabilidad limitada
- Compañía anónima
- Compañía de economía mixta

El presente proyecto tiene como finalidad la creación de una Compañía Limitada.

Compañía de Responsabilidad Limitada

Es la que se contrae con un mínimo de dos personas y un máximo de quince. Sus socios responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, realizando el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa.

Pasos para la constitución de la compañía limitada:



1.- Reserva y Aprobación del nombre o razón social de la empresa, se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías, dura aproximadamente 30 minutos, donde se compruebe la disponibilidad de la razón social.

El Nombre puede ser una razón social o denominación objetiva o de fantasía a la que se añadirán las palabras “Compañía Limitada” o su abreviatura.

2.- Elaboración y Aprobación de los Estatutos, es el contrato social que regirá la compañía, deben tener el asesoramiento y la firma de un abogado y ser aprobados por la Superintendencia de Compañías.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.- Apertura de la cuenta de Integración de Capital en cualquier banco de la ciudad, y los requisitos dependen de cada institución bancaria.

(Gary, 2001), señala que el capital no será inferior a cuatrocientos dólares, formado por aportaciones de los socios, dividido en participaciones de un dólar o múltiplos de mil. Estará íntegramente suscrito y pagado al menos el 50% de cada participación, y su saldo debe cancelarse en un plazo no mayor a un año. Las aportaciones de los socios pueden ser en dinero y/o bienes, haciéndolo constar en la escritura de constitución. El dinero se deposita en una cuenta especial de Integración de Capital, abierta a nombre de la Compañía en formación. A continuación, se solicita al banco el certificado de cuenta de integración de capital, que demora aproximadamente 24 horas

4.- Elevar a escritura pública la constitución de la empresa en cualquier notaría. La escritura de constitución expresará:

- Nombres, apellidos, estado civil (o razón social), nacionalidad y domicilio de los socios.
- Denominación objetiva o razón social de la compañía
- Objeto Social, debidamente concretado
- Domicilio y duración de la compañía
- Importe del capital social con las participaciones en que se divide
- La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague

- Organización de su administración y fiscalización y los representantes legales
- La forma de tomar resoluciones en la junta general, y de convocarla
- Demás pactos lícitos y condiciones especiales que sean convenientes.

5.- Presentación de 3 escrituras de constitución con oficio firmado por un abogado de la Superintendencia de Compañías o en las ventanillas únicas.



6.- Aprobación del Estatuto y Respuesta de la Superintendencia de Compañías en el transcurso de dos a 4 días como máximo.

7.- Publicación de la resolución aprobatoria en un periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día (se recomienda comprar tres ejemplares de extracto: para registro mercantil, para la Superintendencia de Compañías y para la empresa.

8.- Sentar razón de la resolución de la constitución en la escritura en la misma notaría donde obtuvo las escrituras.

9.- Obtención de la Patente Municipal en el Distrito Metropolitano de Quito.

La patente es el permiso municipal obligatorio para ejercer una actividad económica. Para adquirir esta patente, se debe

- Inscribir en el registro de la Jefatura Municipal de Rentas, para lo que necesita:

Copia de la escritura de constitución de la empresa.

Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías de aprobación de constitución de la empresa.

Copia de la cédula de identidad del representante legal.

- Cancelar el impuesto de patente anual para la inscripción dentro de los 30 días siguientes, y posteriormente a partir del 2 de enero de cada año.
- Cancelar el impuesto de patente mensual para el ejercicio.
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

10.- Afiliación a la Cámara de la Producción que corresponda al giro del negocio, ya sea Cámara de Comercio, Cámara de Industriales, Cámara de Turismo entre otras.

11.- Inscripción de las escrituras en el registro mercantil para ello debe presentar 3 escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías ya sentadas razón por la notaría; publicación del extracto y certificado original de la Cámara de la producción correspondiente.

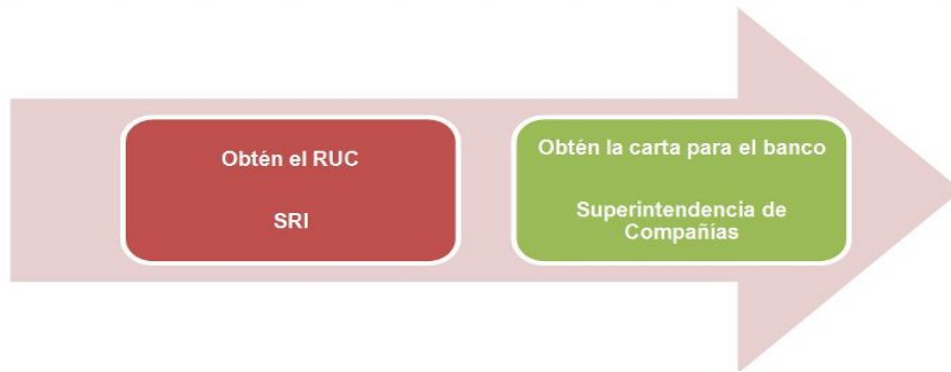


12.- Realizar la Junta General de Accionistas convocada para la elección del Gerente y del Presidente de acuerdo a los Estatutos.

13.- Obtener los documentos habilitantes con la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura, la Superintendencia de Compañías entregará los documentos para abrir el RUC

14.- Inscripción de los nombramientos en el Registro Mercantil, tanto del representante legal como del administrador de la empresa, para lo que debe presentar: acta de junta general en donde se nombran al representante legal y administrador y nombramientos originales de cada uno. Debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

15.- Adjuntar los nombramientos a la tercera copia certificada de constitución inscrita en el Registro Mercantil e ingresar a la Superintendencia de Compañías.



16.- Obtención del RUC en el SRI

La ley de RUC establece que quienes realicen actividades económicas en el país y que obtengan beneficio sujetos a tributación están obligados a inscribirse en el SRI, la función del RUC es registrar e identificar a los contribuyentes para proporcionar información a la Administración Tributaria. El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el tipo de contribuyente.

Los documentos que se deberán presentar:

- Formulario correspondiente debidamente lleno
- Copia del estatuto de la persona jurídica con la certificación de la inscripción correspondiente.
- Original y copia de los nombramientos inscrito en el Registro Mercantil
- Copia de la cédula y papeleta de votación del representante legal
- Copia de la cédula y papeleta de votación de los socios
- En caso de extranjero original y copia de cédula de identidad o pasaporte

- Copia de un documento que certifique la dirección del establecimiento donde se realizará la actividad económica (pago de luz, agua o teléfono).
- Otros documentos entregados y revisados por la Superintendencia de Compañías.
- De ser el caso una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

17.- Obtener la carta para el banco Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías emiten la carta dirigida al banco en el que se abrió la cuenta, para disponer del valor depositado

18.- Registro de la empresa en historia laboral del IESS para lo que se necesita:

- Copia de cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia de contratos de trabajo legalizados en el Ministerio de Relaciones Laborales
- Copia del último pago de un servicio básico (luz, agua, teléfono)

Uso del Suelo

La Ordenanza 0095 es la base legal para Plan de Uso y Ocupación del suelo. (PUOS), que es el instrumento de planificación territorial que fija las normas específicas para el uso, edificación y ocupación del suelo en el Distrito

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Metropolitano de Quito con el fin de mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos, reconoce como usos de suelo general: residencial, múltiple, comercial y de servicios, industrial, equipamiento, protección ecológica, preservación patrimonial, recurso natural y agrícola residencial.

Industrial de Bajo Impacto Ambiental y Urbano: que comprende las manufacturas compatibles con usos residenciales como: elaboración de productos que no requieren de maquinaria o instalaciones especiales, prohibiéndoles el almacenamiento de materiales inflamables, reactivos, tóxicos que generen impactos nocivos al medio ambiente o riesgos a la salud de la población.

Para su funcionamiento, la industria debe contar con el Certificado Ambiental obtenido en base a la Declaración Ambiental emitido por la Dirección Metropolitana Ambiental y tiene que cumplir con algunas condiciones:

Contar con instalaciones de acuerdo a las Normas de Arquitectura y Urbanismo.

Los desechos sólidos industriales y el control de la contaminación del agua se sujetarán a la Legislación Ambiental local y a la Dirección Metropolitana Ambiental.

Los requisitos necesarios son:

- Formulario de Inscripción de regulación metropolitana
- Copia de la cédula y papeleta de votación del representante legal
- Pago del impuesto predial

Licencia Metropolitana de Funcionamiento

Los requisitos necesarios son

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- Carné de salud del personal que manipula alimentos
- Copia de Escritura de Constitución
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local con la publicidad exterior existente.

Publicidad Exterior

Requisitos para los establecimientos:

- Autorización notariada del dueño del local, en caso de no ser propio
- Autorización notariada del administrados como representante legal en caso de propiedad horizontal
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad

Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud

Las empresas que requieren control sanitario deben presentar los siguientes documentos para la autorización por parte del Ministerio:

- Solicitud de Permiso de Funcionamiento
- Planilla de inspección
- Copia del título profesional del responsable en caso de industria
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio
- Planos de la planta con la distribución de las áreas correspondientes
- Croquis de la ubicación de la planta
- Documentar procesos y métodos de fabricación
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario
- Copia del certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud y el Ministerio de Salud
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad. La empresa está dentro de la Categoría A, donde se incluyen empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, bodegas empresariales, supermercados y otros. Los requisitos necesarios son:

1. Solicitud de inspección del local
2. Informe favorable de la Inspección
3. Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
4. Copia de RUC
5. Copia de la patente municipal

Normativa de la ARCSA

La ARCSA es una nueva institución pública que regula, autoriza y controla la calidad de productos y servicios de uso y consumo humano. Su objetivo es brindar un servicio transparente, oportuno y eficiente con el fin de garantizar el derecho de la ciudadanía a acceder a productos de calidad.

Esta institución establece un nuevo Sistema Automatizado para el Registro de Etiquetas de Alimentos Procesados. Las empresas grandes y medianas deberán cumplir con esta normativa en máximo 180 días, mientras las pequeñas empresas y microempresas en 360 días, contados a partir del 29 de noviembre de 2013.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

El procedimiento se realizará únicamente en el Sistema Integrado ARCSA a través de la página web siguiendo los pasos:

- Presentación en forma digital la nueva etiqueta. La etiqueta frontal contendrá tres barras horizontales para representar los contenidos de grasas, azúcares y sal. El color rojo indicará que el contenido del nutriente crítico es alto, el amarillo reflejará un contenido medio y si este es bajo, el color será verde.
- Ingresar en el formulario los datos del informe bromatológico que presentó para la obtención del Registro Sanitario
- En 48 horas recibirá su certificación vía electrónica.

2.1.3.1 La Constitución del Ecuador

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Art. 1.- El Ecuador es un estado constitucional de derechos y justicia social, democrática, soberana, independiente, unitaria, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de manera descentralizada.

La soberanía radica en el pueblo, cuya voluntad es el fundamento de la autoridad y se ejerce a través de los órganos del poder público y de las formas de participación directa previstas en la Constitución

Trabajo y Seguridad Social

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá e por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, para la atención de las necesidades individuales y colectivas.

2.1.4 Factor Tecnológico

Son los derivados de los avances científicos y son estimulados por las consecuencias económicas favorables del empleo de la tecnología como instrumento para competir

Actualmente en el área de créditos ha dado un giro importante en el uso de la tecnología de información, debido a que anteriormente se realizaba los créditos sin ningún paquete computacional o algún programa de base de datos para el historial

crediticio y ahora podemos contar con sistemas de créditos y fácilmente para ser utilizados en estas áreas

2.1.4.1 Internet

Es un impulsado del fenómeno de la Globalización y junto con la llamada desmaterialización de la economía ha dado lugar al nacimiento de una nueva economía caracterizada por la utilización de la red en todos los procesos de incremento de valor sea cualquier nivel de uso en la población.

2.2 ENTORNO LOCAL

Elementos que están relacionados permanentemente con la empresa y que influyen en las operaciones diarias como en los resultados esperados.

2.2.1 Clientes

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

2.2.1.1 Clientes Reales

Son aquellos (personas, empresas u organizaciones) que le hacen compras a la empresa de forma periódica o que lo hicieron en una fecha reciente. Este tipo de clientes es el que genera el volumen de ventas actual, por tanto, es la fuente de los ingresos que percibe la empresa en la actualidad y es la que permite tener una determinada participación en el mercado.

2.2.1.2 Clientes Potenciales.

Aquellos (personas, empresas u organizaciones que no le realizan compras a la empresa en la actualidad pero que son visualizados como posibles clientes en el futuro porque tienen la disposición necesaria, el poder de compra y la autoridad de comprar.

Este tipo de clientes es el que podría dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro (a corto, mediano o largo plazo) y por tanto, se les puede considerar como la fuente de ingresos futuros.

2.2.2 Proveedores.

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compra para su venta.

Tabla 11 PROVEEDORES

PRODUCTO O SERVICIO	PROVEEDOR
SERVICIO DE ELECTRICIDAD	EMPRESA ELECTRICA QUITO
SERVICIO DE AGUA POTABLE	EMPRESA METROPOLITANA
SERVICIO DE INTERNET	CORPORACION NACIONAL CNT
SUMINISTRO DE OFICINA	PACO Y SUPER PACO
EQUIPOS DE COMPUTACION	FDG COMPUTER

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.2.3 Competidores

Se refiere a la empresa que oferta un producto o servicio similar o que tiene el mismo proveedor. Actores económicos quienes tienen libertad para participar del mercado a través de la oferta y la demanda de productos y servicios. Esto quiere decir que, cuando hay competencia, existen diversos oferentes y demandantes.

(PROMONEGOCIOS)

Tabla 12 COMPETIDORES

EMPRESA	DIRECCION	OBSERVACION
ADY- CONT SERVICIOS CONTABLES	Iñaquito y Unión Nacional de Periodistas 4 Piso Oficina 401	Personas profesionales de servicios de Contabilidad
CONTABILIDAD LPS	Shyris y Suecia Esquina	Servicio de Asesoría Contable y Financiera
DISTEXPAC S.A	Hernando de la Cruz N31-20 y Mariana de Jesús	Asesoría y Capacitación
CORPOUTTER Y ASOCIADOS	Av. Republica del Salvador y Naciones Unidas	Asesoría Financiera y Contable

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.3 ANÁLISIS INTERNO

Es el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa, con el fin de evaluar los recursos con que cuenta una empresa para, de ese modo, conocer el estado o la capacidad con que cuenta la empresa. (NEGOCIOS)

2.3.1 Propuesta Estratégica

Proceso que permite la identificación de oportunidades de mejoramiento en la operación de la organización, es el desarrollo sistemático de programas de acción encaminado a alcanzar los objetivos organizacionales, mediante el proceso de analizar, evaluar y seleccionar las oportunidades que hayan sido previstas (Josefina)

2.3.1.1 Misión

Brindar servicios profesionales orientados a garantizar a nuestros clientes, integridad y ética laboral en la prestación de los servicios de asesoría financiera crediticia preservando el bienestar de las personas y nuestros clientes para favorecer así al crecimiento sustentable de las pequeñas y medianas empresas en el país

2.3.1.2 Visión

Ser una solución concreta a las necesidades de cada cliente en el área de asesoría financiera crediticia, mediante el esfuerzo continuo y dedicación y así contribuir con respuestas adecuadas según las nuevas normas destinadas, contando con asesores profesionales que certifiquen la solidez de nuestra empresa permitiendo el desarrollo

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

y prometer un servicio de calidad personalizado para futuros empresarios asegurando la satisfacción de sus clientes.

2.3.1.3 Objetivos

Elemento programático que identifica la finalidad hacia la cual deben dirigirse los recursos y esfuerzos para dar cumplimiento a la misión

2.3.1.3.1 Objetivo General

Posesionar a la empresa en el mercado de Servicios de Asesoría como una de las más competitiva y moderna aplicando los valores corporativos que garantice la prestación de un servicio de alta calidad en los diferentes procesos en la administración de las PYMES de la Ciudad de Quito, llevando a cabo una investigación, para contribuir al crecimiento y desarrollo empresarial del sector.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

Estimar los precios o tarifas para las diferentes asesorías administrativas, financieras y de créditos que se van a ofrecer para determinar la rentabilidad del servicio y reducir costos y gastos del mismo

Establecerlos canales a través de los cuales, se comercializará las diferentes asesorías empresariales para así cumplir con el proceso de comercialización y maximizar las utilidades de los inversionistas

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Analizar la oferta histórica y actual en la ciudad de Quito, que ofrece el servicio de asesorías, con el fin de analizar la competencia directa e indirecta para la nueva empresa consultora para llegar a la mente del consumidor y posicionar el servicio en el mercado

2.3.1.4 Principios y/o Valores

Los valores son el reflejo del comportamiento humano basado en los principios.

Los principios, son normas o ideas fundamentales que rigen el pensamiento o la conducta de los integrantes de un grupo humano, y en suma se busca que todos los miembros de la organización internalicen y vivan en armonía. (RIVERO, Comportamiento Empresarial)

2.3.1.4.1 Responsabilidad

Cumplimiento verídico eficiente y oportuno de nuestras obligaciones tanto internas como externas encomendadas con el cliente, la empresa y uno mismo.

2.3.1.4.2 Honestidad

La virtud de hacer correctamente las cosas y ser claros. Carta de presentación y confianza

2.3.1.4.3 Integridad

Confidencialidad del cliente, independencia de criterio, actitud profesional e imparcial

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.3.1.4.4 Justicia y Respeto

Respeto a las leyes y normas, así como a las diferencias individuales del ser humano. Mantener una línea en la cual todos somos iguales y merecemos ser atendidos con entusiasmo tomando en cuenta sus opiniones.

2.3.1.4.5 Compromiso

Mantener las reglas claras de cómo se debe funcionar como empresa siempre dando cara por nuestro trabajo, ponerse la camiseta por nuestra labor.

2.3.1.4.6 Trabajo en Equipo

Conjunto de personas asignadas o auto asignadas, de acuerdo a habilidades y competencias específicas, para cumplir una determinada meta bajo la conducción de un coordinador.

2.3.1.4.7 Creatividad

Un factor clave de un servicio personalizado es dedicar el tiempo y los recursos necesarios para ofrecer algo que nadie haya sido capaz de hacer anteriormente.

2.3.2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Conjunto de acciones mediante las cuales los directivos desarrollan sus actividades a través de la Investigación, Planificación, Organización, Dirección, Control y Evaluación de las actividades.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.3.2.1 Planeación

La planeación implica un proceso de anticipación de las actividades a cumplir para conseguir la visualización de lo que se espera. La planeación debe definir el curso de acción y los procedimientos a seguirse para lograr construir el futuro deseado.

Para efectos de la planeación, se elaborará un diagrama con las actividades a realizarse.

Diagrama de Gantt.

ACTIVIDADES	MAY				JUN				JUL				AGO				SEP				OCT		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Documentos Legales																							
Financiamiento																							
Adecuación del establecimiento																							
Elección de proveedores																							
Adquisición de Computadores																							
Contratación de personal																							
Capacitación a los Asesores																							
Evaluación al personal																							
Compra de materiales de Oficina																							
Elaboración de Cronograma de Actividades																							
Preparación de la Documentación																							
Gestión publicitaria																							
Gestión de venta de Servicio																							
Capacitación a los clientes																							
Entrega de documentación																							
Archivo de toda la Información																							

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.3.2.2 Organización

Es el proceso mediante el cual se logra establecer la estructura básica de la empresa. Consiste en determinar las áreas que la conforman, encargados, actividades y los responsables.

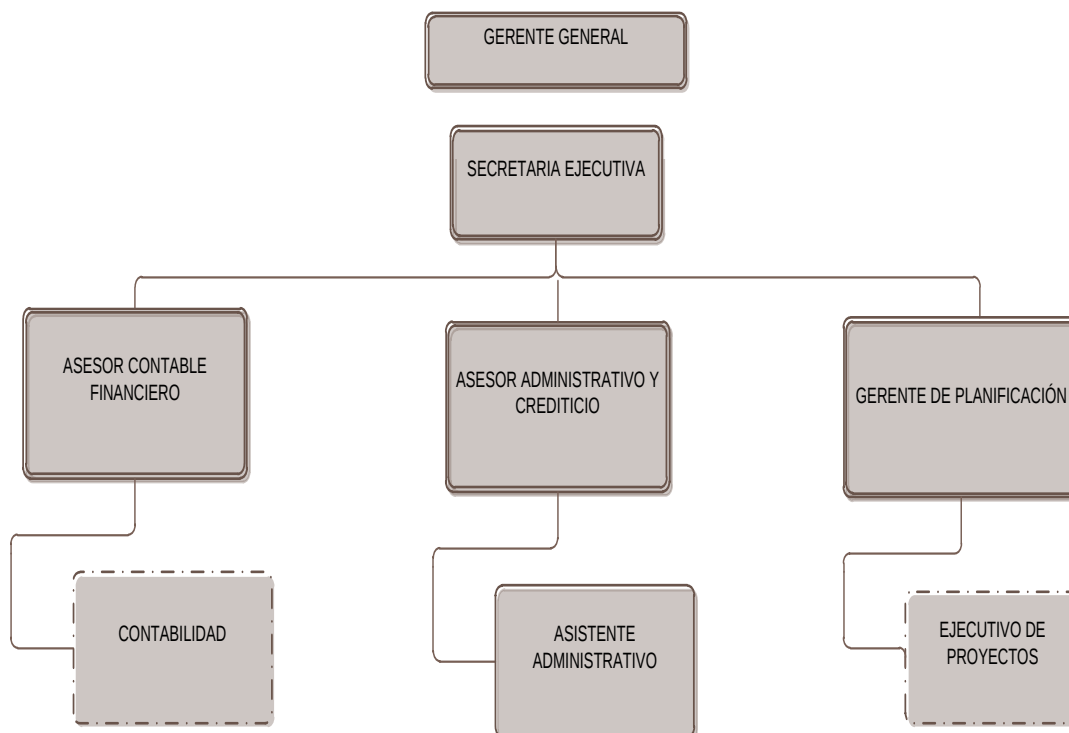
La estructura organizacional de la empresa cuenta con varias áreas y sus respectivos encargados, quienes son personas altamente calificadas, cumpliendo las expectativas de la empresa.

2.3.3 GESTIÓN OPERATIVA

La gestión operativa en el ámbito empresarial se refiere al día a día, esto quiere decir que son acciones realizadas para que la empresa sobreviva, siga existiendo

2.3.3.1 Organigrama Estructural

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura organizativa de una empresa u organización. Representa las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que les dirigen. (GALEON)

Gráfico 8 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

2.3.3.2 Organigrama Funcional

Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones, relación existente entre los departamentos y los niveles jerárquicos y funcionales de la empresa.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Gráfico 8 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

GERENTE GENERAL

Las principales funciones de este funcionario son las siguientes:

Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de la sociedad y empleados

Celebrar y firmar los contratos y obligaciones de la sociedad, dentro de los criterios autorizados por el Estatuto y el Directorio de la sociedad. Delegar su celebración, desconcentrar la realización de las licitaciones o concursos, contratar a personal que desempeñe cargos de nivel directivo,

Secretaría Ejecutiva: Son responsables de proporcionar un alto nivel de apoyo administrativo a sus jefes ayudando con las tareas administrativas, la organización de teleconferencias, la programación de reuniones y la preparación de la correspondencia de la empresa.

DEPARTAMENTO DE OPERACIONES

Contabilidad – Financiero: Las función principal que tiene a su cargo el Departamento de Contabilidad son: Planificar, organizar, dirigir, controlar y coordinar todas los eventos relacionados con el registro de las operaciones de orden económico financiero de la Universidad Austral de Chile que son susceptibles de ser expresadas en unidades monetarias, de acuerdo a las normas establecidas por los principios de contabilidad generalmente aceptados y por los servicios contralores gubernamentales

Asesoría Crediticia: Se encarga del desarrollo de todos los componentes que ofrece el programa de crédito. En algunos casos, por falta de personal,

desempeña de manera adicional algunas funciones de tipo administrativo que no tienen relación directa con este cargo

Asesoría Legal: Este departamento esta representa por el abogado que debe encargarse de lo relacionado a las autorizaciones, concesiones administrativas y licencias necesarias

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

para que la empresa pueda desarrollar su labor. Además, en función de la actividad de la Pyme, el profesional deberá informar de las actuaciones que ésta puede y no puede realizar para evitar sanciones administrativas.

Planificación: La función es la cual que consiste en fijar unos objetivos empresariales, marcar las estrategias necesarias para conseguirlos, definir las políticas de la empresa y establecer los criterios de decisión, siempre con la intención de conseguir los fines de la empresa.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

Archivo General: Conjunto ordenado de documentos que una persona, empresa etc... producen en el ejercicio de su actividad. También se puede entender el archivo como lugar físico dentro de la empresa.

Recepcionista: Recibir a los visitantes, propiciando la atención por parte de la persona requerida, cuidando los aspectos de seguridad establecidos en la empresa para el ingreso de visitantes.

Mensajería: Las funciones de la persona encarga de mensajería son:

Realizar depósitos en los diferentes bancos.

Llevar documentación a los proveedores, clientes o lugares indicados.

Retirar cobros en la locación del cliente.

Atender cualquier solicitud del área administrativa o técnica.

Retiro de materiales en la locación del proveedor

2.3.4 GESTION COMERCIAL

La forma o estrategias de como proveer un producto o servicio ofrecido a la sociedad garantizando su estabilidad en el mercado.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

El mercado cambia constantemente, y por ello las empresas que quieran permanecer y ser competitivas deberán adecuarse rápida y eficientemente a nuevos escenarios.

La comercialización es uno de los factores claves de una empresa Pyme, por lo cual toda la organización deberá encaminar sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes, y ser lograr la mayor eficiencia y así maximizar las utilidades. Los tres elementos fundamentales que abarca la comercialización son: la orientación al cliente, involucrar a todas las áreas de la empresa con su máximo esfuerzo, y poner marcha las utilidades como un gran objetivo y no en el volumen de ventas de servicios.

2.3.4.1 FUNCIÓN COMERCIAL

Es el conjunto ordenado de acciones dirigidas a vender productos o servicios a los consumidores y coordinadas con el resto de funciones de la empresa. La función comercial buscará y el valor percibido por el cliente de nuestro producto o servicio sea máximo.

Tres funciones principales:

- **Toma de decisiones:** Son actividades que generalmente se toman en un proceso reflexivo de planificación
- ¿A qué mercado dirigirse?
- ¿Qué precio fijar?
- Formato del producto o servicio

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- Canales de distribución
- Medios de comunicación (política comunicacional de la empresa)
- Personal o fuerzas de ventas.

La función principal de una Asesoría Financiera es la administración general de los recursos económicos para la empresa en cual se va a dar una atención financiera y personalizada. Para ello tendrá que tomar decisiones de como asignar los recursos disponibles en las diferentes áreas funcionales de la empresa mediante proyectos de inversión, con el objetivo económico de maximizar los beneficios.

Para conseguirlo, deberá garantizar al resto de la empresa, una información constante y en la forma correcta para que sea útil a la hora de tomar las diferentes decisiones que surjan a lo largo del tiempo.

En **DEMO & AMO CONSULTORES** le brindamos la posibilidad de gestionar de una manera externa las funciones de la parte financiera de su empresa, poniendo a su disposición las diferentes áreas que lo componen.

2.3.4.2.2 Precio

Los precios varían y van de acuerdo al abanico de opciones que se ofrece y el presupuesto de los clientes, considerando la optimización de recursos para que sean competitivos a los existentes en el mercado, para elaborar el precio debemos

determinar el costo total que el producto representa para el cliente incluido la distribución, descuentos y garantías.

- Lanzar al mercado un servicio con un precio bajo, de esta manera lograr una rápida acogida, y poder hacerlo conocer rápidamente entre los clientes.
- Recomendar los paquetes anuales del servicio donde se realizará un descuento adicional y garantizar la fidelidad de los clientes.

2.3.4.2.3 Plaza

Los servicios inicialmente serán expuestos de manera directa a los clientes y estarán ofertados en el Sector Norte de la Capital, posteriormente continuaremos expandiendo a medida que los clientes acepten el servicio.

Lograr mantener el servicio, satisfaciendo las necesidades requeridas para conseguir el crecimiento de la empresa.

- Ofrecer el servicio vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos, visitas a locales.
- Ubicar el servicio solamente en un punto de venta que sea exclusivo (estrategia de distribución exclusiva)

2.3.4.2.4 Promoción

Las técnicas de promoción y publicidad van dirigidas a los potenciales clientes, negocios medianos y pequeños. Las estrategias comerciales serán efectuadas por diversos medios tales como:

- Visitas directas a los establecimientos presentando nuestros servicios y entregando papelería informativa.
- Promoción en la Página Web, Incluyendo la información completa de nuestra Consultora Financiera Crediticia.
- Radio
- Periódico
- Tarjetas de Presentación

ILUSTRACIÓN 1 TARJETAS DE PRESENTACIÓN



ILUSTRACIÓN 2 HOJAS VOLANTES



2.3.4.3 Nombre de la Empresa

El nombre de la empresa es la carta de presentación ante el público y trascenderá en el tiempo, en el crecimiento y desarrollo de la empresa, desde sus primeros pasos hasta su posicionamiento en el mercado.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ILUSTRACIÓN 3 NOMBRE DE LA EMPRESA



DEMO & AMO CONSULTORES

2.3.4.3.1 Logotipo

En términos generales, el logotipo o logo es un importante elemento que forma parte de la marca porque coadyuva a que está sea fácilmente identificada.

ILUSTRACIÓN 4 LOGOTIPO



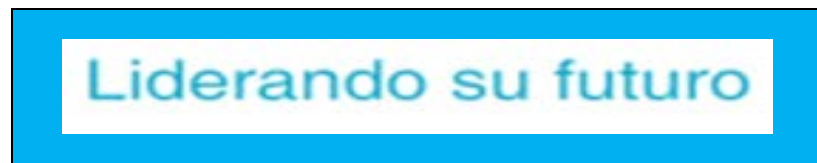
2.3.4.3.2 Slogan

Lema publicitario se entiende como frase identificada en un contexto comercial o político, y como expresión repetitiva de una idea o de un propósito publicitario para

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

resumirlo y representarlo en un dicho. Es el complemento de un producto, persona, institución, entre otras para formar confianza.

ILUSTRACIÓN 5 SLOGAN



2.3.4.4 Estrategias Comerciales

Las estrategias de marketing, acciones que se llevan a cabo para un determinado objetivo relacionado con el marketing.

2.3.4.4.1 Penetración de mercado

Buscar el incremento en la participación de mercado del servicio mediante un mayor esfuerzo de mercadeo, logrando aumentar los ingresos en los años futuros.

2.3.4.4.2 Desarrollo de Mercado

Introducir el servicio actual en diferentes zonas geográficas de la Capital del Ecuador.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.3.4.4.3 Diversificación del servicio

Agregar nuevos servicios relacionados con el giro normal de las actividades. O
encaminar a buscar nuevos mercados.

2.3.4.4.4 Alianza Estratégica

Unificar empresas enfocadas al mismo fin logrando beneficios comunes y
garantizando un mejor servicio para los clientes.

2.4 Análisis FODA

Herramienta para determinar la Situación Actual de la Empresa mediante el análisis
de factores controlables y no controlables (Oportunidades y Amenazas son
Externas), (Fortaleza y Debilidad son Internas),

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

ANÁLISIS FODA

AMBIENTE INTERNO						
	FORTALEZAS			DEBILIDADES		
DESCRIPCION	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Equipo profesional con amplia experiencia	X					
Alta fidelización de nuestros clientes	X					
Especialización y profesionalismo con lo requerido por nuestros clientes	X					
Aparición de nuevos servicios en el mercado		X				
Utilización de nuevos servicios o mecanismos para nuestros clientes		X				
	OPORTUNIDADES			AMENAZAS		
DESCRIPCION	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Variedad de proveedores que garanticen calidad y buen servicio	X					
Tecnología, contar con las más alta tecnología para la coordinación	X					
Competencia actual agresiva y no profesional				X		
Costos unitarios elevados en el mercado por la competencia				X		
Adecuada política para captar a las pymes con respaldo y confianza		X				
Efectuar lanzamientos de servicios financieros dada la experiencia y posicionamiento en el mercado	X					

Análisis: Debemos aprovechar todos nuestros puntos fuertes para sacar el máximo provecho de todas nuestras oportunidades que ofrece en el mercado, y reducir las amenazas detectadas, corrigiendo o eliminando de nuestros puntos débiles

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Análisis del Consumidor

El proceso de decisión y la actividad física que los individuos realizan cuando evalúan, adquieren, usan o consumen bienes o servicios. En la actualidad la conducta se considera como un conjunto de actividades elementales, tanto mentales como físicas, que de alguna forma se influyen entre sí e inducen el acto de compra, a la elección de un producto o marca, o de un servicio. (RIVERO, Comportamiento Empresarial)

Es importante analizar el comportamiento del consumidor para saber qué desea realmente, cómo lo desea, en qué momento lo puede comprar, con qué frecuencia lo utilizará etc.

La investigación será explicativa, descriptiva, de campo y documental, esto permitirá un análisis minucioso del estudio para la creación de una empresa nueva que se dedica a la asesoría administrativa, financiera y crediticia para PYMES en el norte de la ciudad de Quito, al mismo tiempo describe el fenómeno desde el plano conceptual al empírico; y de cuyos resultados se podrá diseñar lineamientos que permitan el diseño y evaluación del proyecto la misma que se apoyará en documentos y bibliografía específica sobre el tema.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

En el análisis del consumidor se busca identificar sus preferencias, como administrar su empresa, a fin de obtener un perfil en el cual se pueda basar la estrategia comercial para conocer la cantidad de servicios que está dispuesto a adquirir cada uno de los empresarios.

El estudio de la competencia es fundamental, debido a que la estrategia de ventas de servicios que está utiliza debe ser analizada para aprovechar sus ventajas y evitar las desventajas, así mismo el estudio del precio por el servicio y del plan de asesoría financiera y servicios adicionales que generan un valor agregado al proyecto constituyen puntos claves para el resultado de la evaluación.

Crear una empresa dedicada a otorgar asesoramiento financiero crediticio a las PYMES nace de la necesidad que tienen las personas o representantes de las empresas que habitan en la Parroquia de Cotocollao en el momento de invertir su ganancia y crecer en un futuro con soberanía en el posicionamiento del mercado debido a que en este lugar se puede encontrar varias empresas como son locales comerciales, sucursales, pequeñas empresas y microempresas.

3.1.1 Determinación de la Población y Muestra

3.1.1.1 Población

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado sobre las cuales se va a desarrollar la investigación o estudio.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. Se visitaron a los **511.130** establecimientos económicos (locales comerciales, empresas, sucursales, etc.). Son todos los 224 cantones del país.

Por cada 10 mil habitantes existen **357 locales comerciales**.

En los locales censados se emplea a **2059.504 personas**.

(INEC)

Siendo la base de la investigación las personas naturales quienes representan el 14,42% la cual es considera como la población en este proyecto.

3.1.1.2 Muestra

Una muestra es una porción representativa de una determinada población. Cuando no se puede realizar un censo, se recurre al muestreo, que es una herramienta que se utiliza para determinar qué porción de la realidad se estudiará. Una muestra representativa contiene las características relevantes de la población en las mismas proporciones que están incluidas en tal población. Una población es un todo y una muestra es una fracción o segmento de ese todo.

3.1.1.2.1 Determinación de la Muestra

Muestreo aleatorio por conglomerados: aquí, la población es dividida en grupos que posean características similares entre ellos. Luego de realizar esto, algunos grupos son analizados completamente dejando de lado al resto

EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

SOCIEDADES EN PORCENTAJE 85,58%	PERSONAS NATURALES EN 14,42%	NUMERO DE EMPRESAS ENCUESTADAS
Servicio 29,96%	Servicio 3.834 empresas	170 empresas
Comercio 8,64%	Comercio 2.232 empresas	127 empresas
Manufactura 2,87%	Manufactura 872 empresas	63 empresas
Agricultura 1,14%	Agricultura 308 empresas	63 empresas
Extracción de Minas 4,04%	Extracción Minas 3 empresas	0 empresas
	POBLACIÓN 7249	MUESTRA 423

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

FORMULA PARA DETERMINAR LA MUESTRA

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

$$n = \frac{7249}{(7249 - 1) * 0,0025 - 1}$$

$$N= 423$$

Nomenclatura

n= muestra

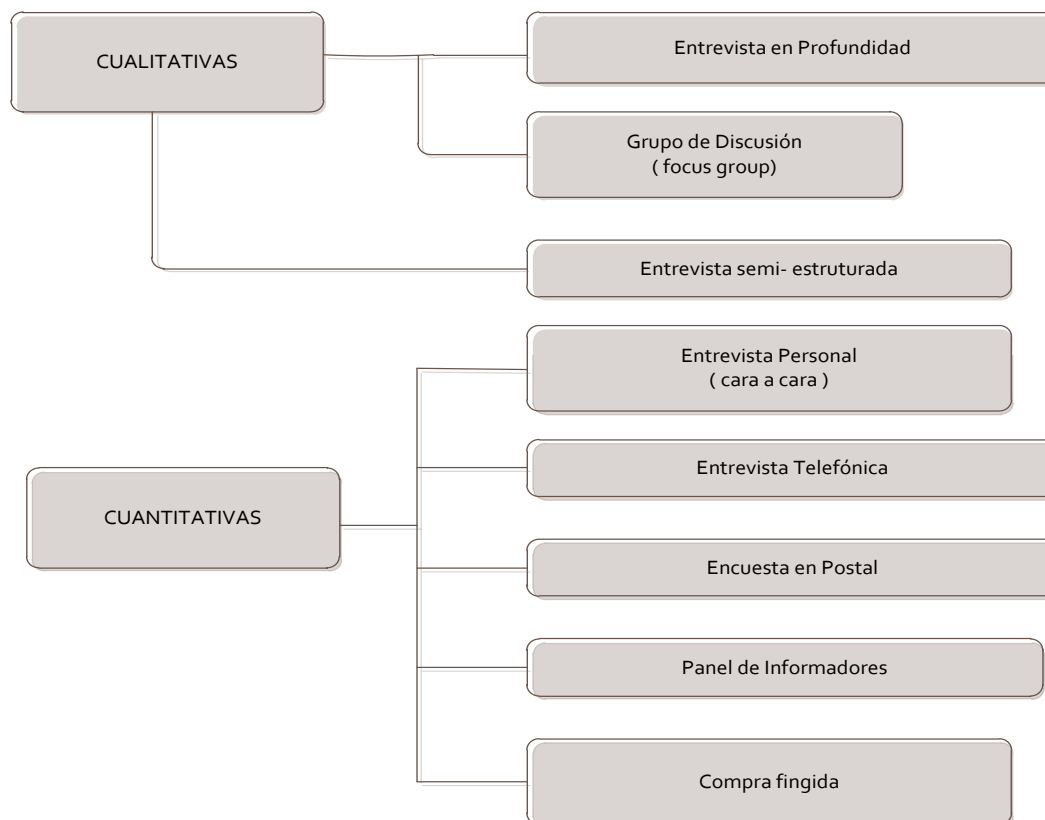
N= población

N – 1 = población menos 1

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.1.2 Técnicas de Obtención de Información

TÉCNICAS DE INFORMACIÓN



3.1.2.1 Técnicas e instrumentos de la investigación

La encuesta, la misma que cuenta con 11 preguntas. Por medio de las cuales tendremos un panorama más claro de las expectativas y necesidades de los potenciales clientes. El objetivo de la utilización de estas técnicas es poder determinar las plazas existentes, así como las falencias en la competencia, además conocer el servicio que desea tener el cliente y las características específicas del servicio.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.1.3 Análisis de la Información

Visualizar y analizar los resultados del proceso de recopilación mediante gráficos dinámicos, análisis concreto y comparar los datos obtenidos para comprender de mejor manera la situación de los consumidores.

3.1.3.1 Encuesta

Serie de preguntas recogidas en un cuestionario que se hace a un conjunto de personas para conocer su opinión sobre un asunto determinado

La encuesta es un estudio en el cual el investigador obtiene los datos a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos.

Esta herramienta de investigación nos ayudó a determinar de manera puntual las necesidades de los clientes, habiendo obtenido con ello la pauta que garantizará que este proyecto sea eficaz y productivo.

3.1.4 Resultados de la Encuesta

La información que usted está proporcionando será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado del Servicio de Asesoría Financiera Crediticia por favor ayúdeme a contestar.



ENCUESTA

DIRIGIDA A LOS EMPRESARIOS O REPRESENTANTES LEGALES DE LAS PYMES DEL NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO

El objetivo es determinar la demanda para servicios de asesoría para PYMES en la ciudad de Quito.

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

I. DATOS INFORMATIVOS

Tipo de empresa: Microempresa: ☐ Pequeña: ☐ Mediana ☐
Gran Empresa ☐

II. CUESTIONARIO

Instrucciones: Marque con una X la respuesta que usted crea conveniente

1.- ¿Conoce usted empresas que ofrecen servicios de asesoramiento empresarial que operen en el mercado?

SI

☐

NO

☐

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.- ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio?

Administrativo

☐

Cuales:

Ventas

☐

Financiero

☐

3.- Considera usted oportuno que en el norte de la ciudad de Quito se implemente una empresa que brinde los servicios de asesoramiento contable-financieros a las MIPYMES?

SI

☐

NO

☐

4.- ¿Con que frecuencia utiliza los servicios de asesoramiento en las áreas contable - financieras para su MIPYMES?

Semanal

☐

Trimestral

☐

Semestral

☐

Anual

☐

5.-¿Qué precio o tarifa está usted, dispuesto a pagar por el asesoramiento?

15,00- 20,00 USD/hora

☐

21,00 –30,00 USD/hora

☐

31,00- 40,00 USD/hora

☐

6.- ¿Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio?

SI

☐

NO

☐

7.- ¿En qué aspectos le gustaría ser asesorado?

Administración

☐

Marketing

☐

Tributarios

☐

Contabilidad

☐

Ventas

☐

Otro:

8.- ¿Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio?

De 1 a 2 años

☐

De 2 a 3 años

☐

De 3 a 5 años

☐

Más de 5 años

☐

9.- ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación usted tiene mayor acceso?

Internet

☐

Radio-Televisión

☐

Periódicos Locales

☐

10.- ¿En qué horario le gustaría recibir el asesoramiento?

Mañana

☐

De 8:00 a 10:00am

☐

De 10:00 a 12:00am

☐

Tarde

☐

De 14:00 a 16:00 pm

☐

De 16:00 a 18:00 pm

☐

11.- ¿Está usted de acuerdo con los servicios y precios que les ofrecen las empresas de asesoramiento contable y financiero para las MIPYMES?

SI

☐

NO

☐

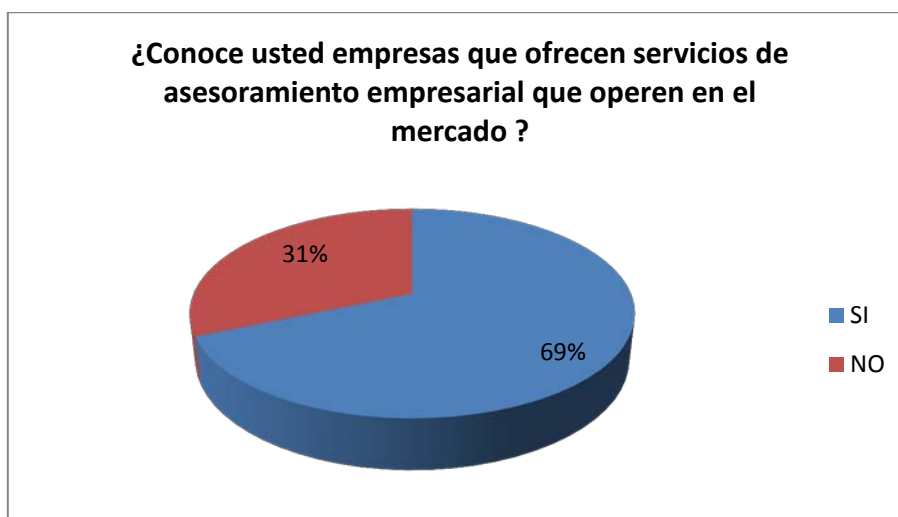
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.....

TABULACIÓN DE DATOS ENCUESTAS

1.- ¿Conoce usted empresas que ofrecen servicios de asesoramiento empresarial que operen en el mercado?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
SI	55	13
NO	368	87
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 1



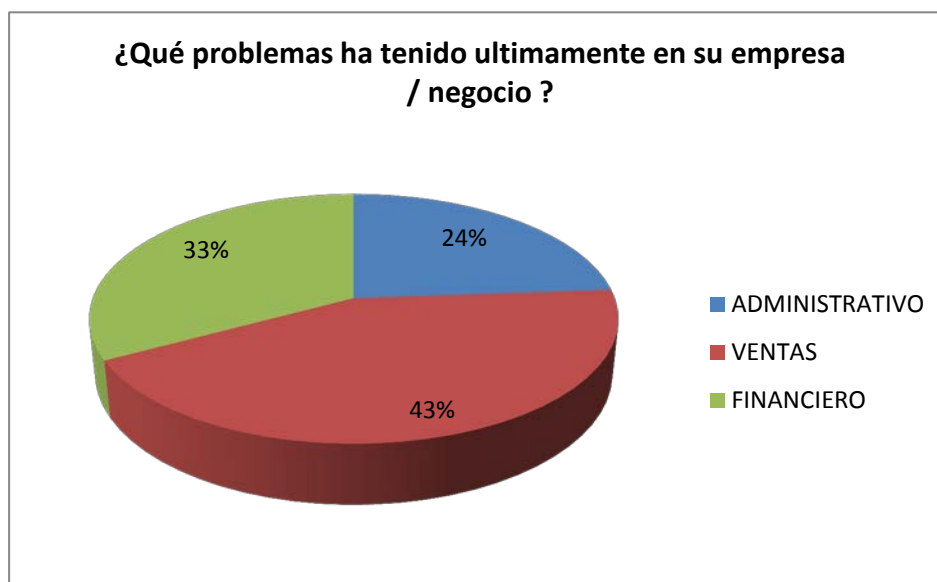
Análisis: Casi en su totalidad los encuestados contestaron que no conocen a empresas que operen en el mercado, que ofrezcan el servicio de asesoramiento financiero y crediticio, este alto porcentaje nos indica que es una oportunidad para nuestra empresa.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

2.- ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
ADMINISTRATIVO	101	24
VENTAS	183	43
FINANCIERO	139	33
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 2



Análisis: Los problemas que tienen los pequeños y medianos empresarios en mayor porcentaje son las ventas, seguido de los aspectos financieros y por último el aspecto administrativo, por lo tanto se empezará ofertando estos servicios de asesoramiento.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.- Considera usted oportuno que en el norte de la ciudad de Quito se implemente una empresa que brinde los servicios de asesoramiento contable-financieros a las MIPYMES?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
SI	376	89
NO	47	11
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 3



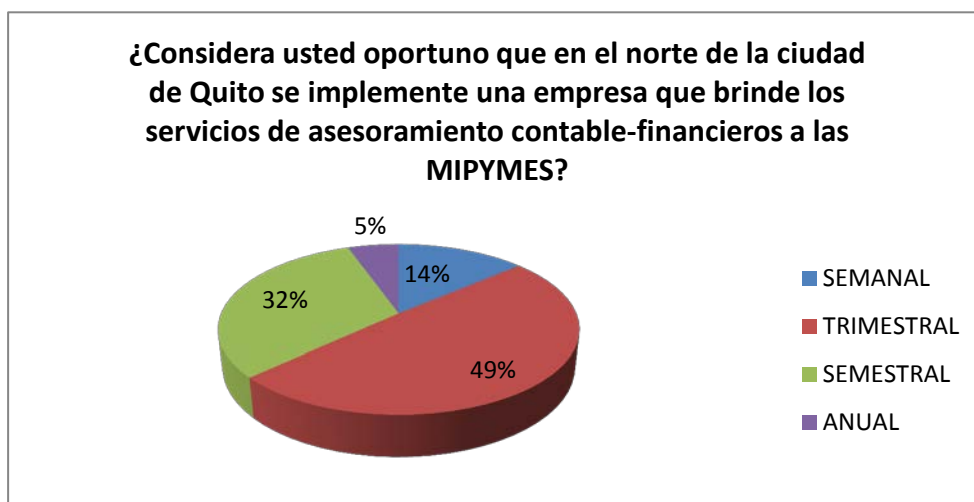
Análisis: Casi en su totalidad los encuestados contestaron que están conformes y requieren una empresa que operen en el mercado económico, especialmente en el sector norte de Quito ya que requieren de nuestro servicio en asesoramiento financiero y crediticio, para que su empresa logre tener los objetivos propuestos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.- ¿Con que frecuencia utiliza los servicios de asesoramiento en las áreas contable - financieras para su MIPYMES?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
SEMANAL	58	14
TRIMESTRAL	209	49
SEMESTRAL	133	31
ANUAL	23	5
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 4



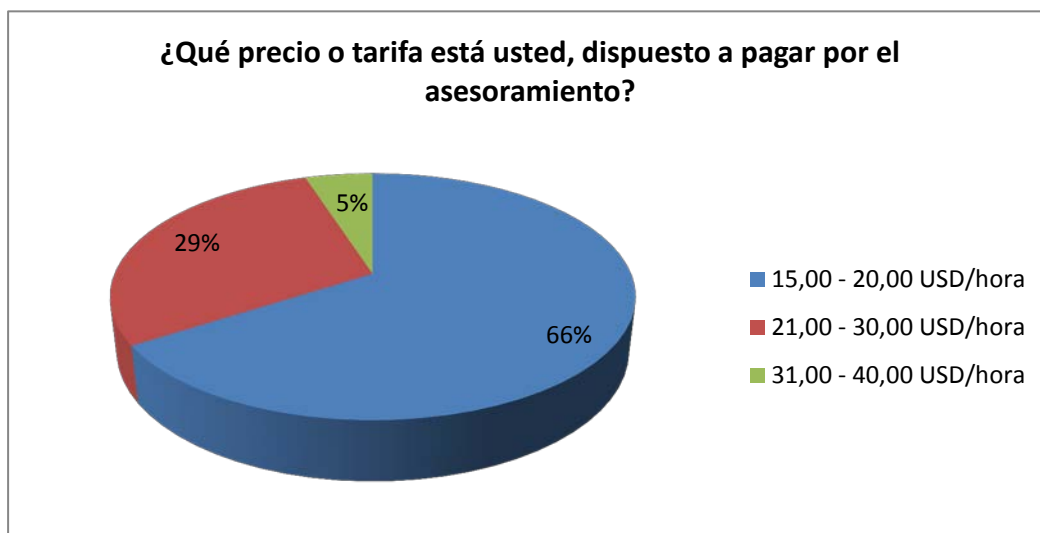
Análisis: El mayor porcentaje de los encuestados manifestó que le gustaría recibir el asesoramiento administrativo – financiero, cada tres meses, algunos de ellos manifestaron que si solicitan el servicio de asesoramiento querían ver resultados y por otro lado también no querían un asesoramiento por los costos que implican para ellos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.-¿Qué precio o tarifa está usted, dispuesto a pagar por el asesoramiento?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
15,00 - 20,00 USD/hora	280	66
21,00 - 30,00 USD/hora	124	29
31,00 - 40,00 USD/hora	19	5
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 5



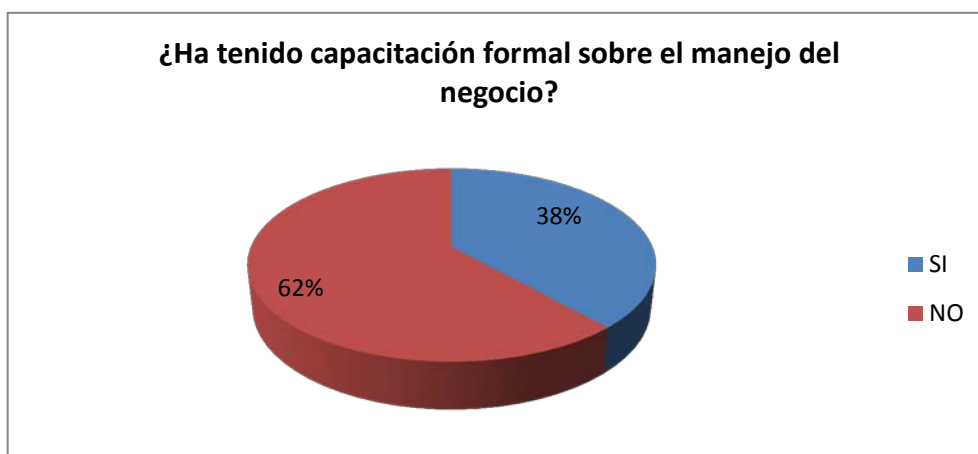
Análisis: El mayor porcentaje de los encuestados fija el precio del asesoramiento entre 15,00 – 20,00 USD por recibir el servicio de asesoramiento administrativo financiero.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

6.- ¿Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
SI	162	38
NO	261	62
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 6

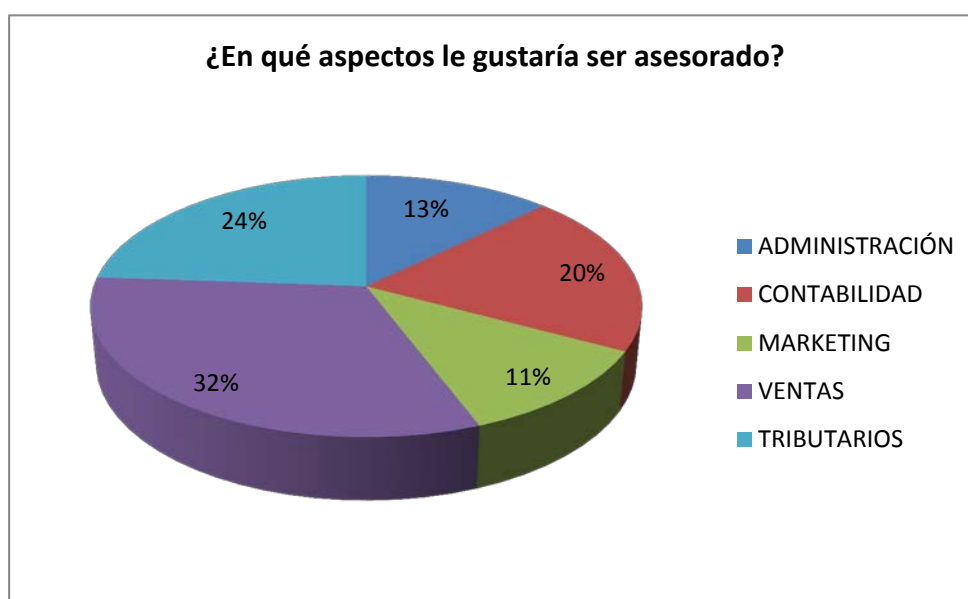


Análisis: Se realizaron las respectivas encuestas a los representantes de los locales comerciales, sucursales y pequeñas empresas en el cual no han tenido capacitación sobre el manejo de su negocio porque comentan que se trazaron ponerse el negocio para mejorar sus ingresos y tener capital propio y no ser empleados sino empleadores.

7.- ¿En qué aspectos le gustaría ser asesorado?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
ADMINISTRACIÓN	54	13
CONTABILIDAD	85	20
MARKETING	48	11
VENTAS	135	32
TRIBUTARIOS	101	24
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 7



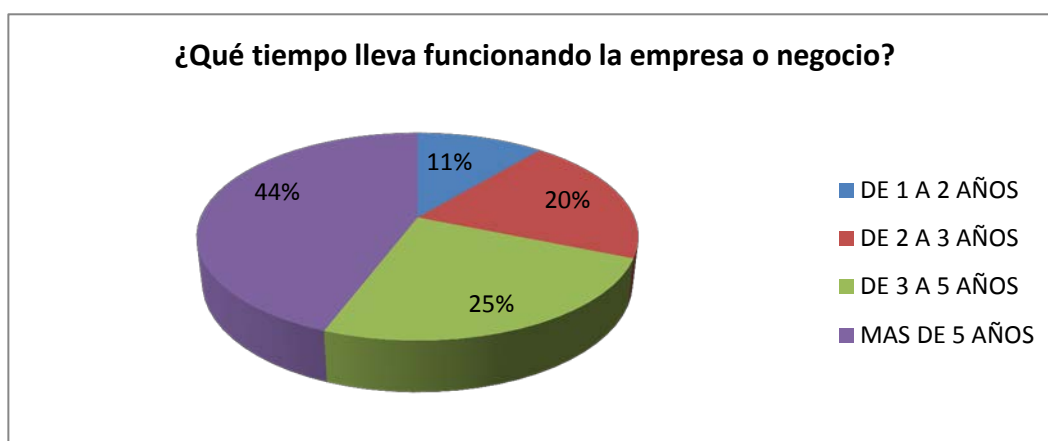
Análisis: Los encuestados en un mayor porcentaje determinaron que desean ser asesorados en Ventas, seguido de lo Tributario y la Contabilidad.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

8.- ¿Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
DE 1 A 2 AÑOS	47	11
DE 2 A 3 AÑOS	85	20
DE 3 A 5 AÑOS	104	25
MAS DE 5 AÑOS	187	44
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 8



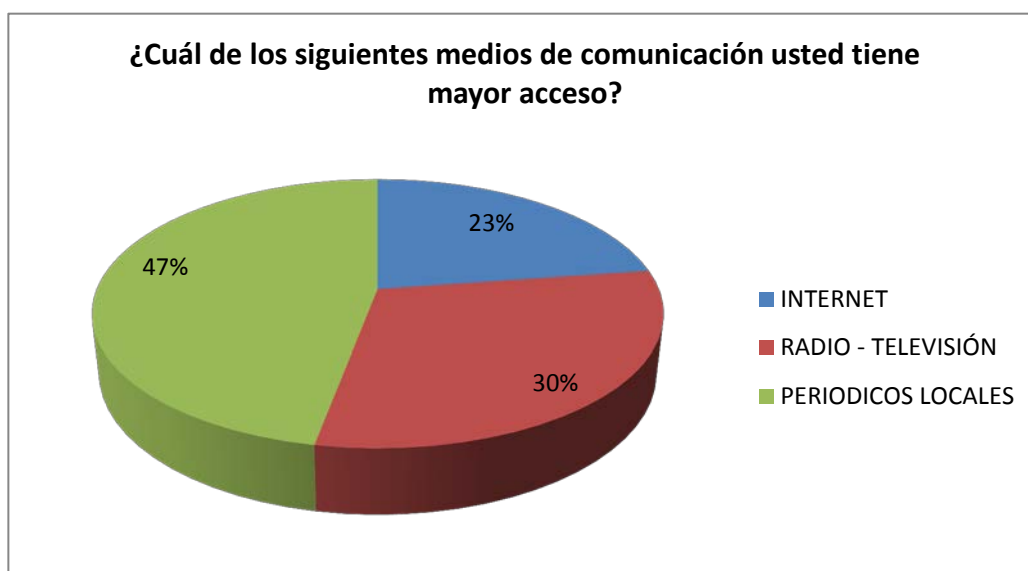
Análisis: El mayor porcentaje de los encuestados, manifiestan que sus empresas llevan funcionando más de 5 años, por lo que ya se han establecido en el mercado, en este momento se encuentran listos para recibir nuestro servicio de asesoría financiera.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

9.- ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación usted tiene mayor acceso?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
INTERNET	96	23
RADIO - TELEVISIÓN	128	30
PERIODICOS LOCALES	199	47
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 9



Análisis: El mayor porcentaje de los encuestados revela que utiliza los periódicos locales para promocionar su negocio, pero no se puede descartar la televisión, radio e internet, este último sería una opción rápida y barata para llegar al cliente final.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

10.- ¿En qué horario le gustaría recibir el asesoramiento?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
MAÑANA	345	82
TARDE	78	18
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 10



Análisis: El mayor porcentaje de encuestados manifestó que le gustaría recibir los servicios de asesoramiento administrativo – financiero por la mañana, considero que este horario facilitaría la integración, con los trámites a los bancos, entre otros.

11.- ¿Está usted de acuerdo con los servicios y precios que les ofrecen las empresas de asesoramiento contable y financiero para las MIPYMES?

CONCEPTO	CANTIDAD	%
SI	290	69
NO	133	31
TOTAL	423	100

GRÁFICO DE LA PREGUNTA N° 11



Análisis: El mayor porcentaje de los encuestados manifestaron que si están de acuerdo en que se cree este proyecto por el motivo de los servicios y su precio moderado, esto significa una gran oportunidad para poder llegar a este sector del norte de la ciudad de Quito.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

3.2 Oferta

De la observación y análisis realizada en la Ciudad de Quito, existen algunas Empresas de Consultoría para el asesoramiento en diversos ámbitos de índole contable, laboral, financiero, económico, tributario y de auditoría, entre otros algunas de ellas debidamente organizadas y legalmente constituidas; otras reúnen determinados requisitos legales para su funcionamiento; y una mayoría de personas de niveles educativos medio y superior de las especialidades contables, administrativas y de auditoría ofrecen varios de los servicios a pequeños y micro empresarios ya que cuentan con la experiencia y el manejo a diario de sus actividades.

3.2.2 Oferta Actual

Podemos definir la oferta como las cantidades que los vendedores están dispuestos a ofrecer a los distintos precios.

3.2.2.1 Factores para determinar la Oferta

- Los precios del servicio prestado por la competencia
- La tecnología implementada y el conocimiento de su recurso humano.

Calculo de la Demanda Actual

La demanda, se refiere a la cantidad de bienes o servicios que solicitan o se desean en un determinado mercado a un precio específico y para satisfacer necesidades

Aceptación

$$7249 * 0,69 = 5001,81$$

Frecuencia

$$5001,81 * 0,49 * 12 = 29410,64$$

Precio

$$29410,64 * 17,50 = 514686,20$$

Años	Demanda Actual	Tasa de Crecimiento	Demanda Proyectada
2014	\$ 514.686,62	1	\$ 514.686,62
2015	\$ 514.686,62	\$ 1,0314	\$ 530.847,78
2016	\$ 530.847,78	\$ 1,0314	\$ 547.516,40
2017	\$ 547.516,40	\$ 1,0314	\$ 564.708,42
2018	\$ 564.708,42	\$ 1,0314	\$ 582.440,26
2019	\$ 582.440,26	\$ 1,0314	\$ 600.728,88

Análisis de la Oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que en un cierto número de productores o prestadores de servicios están dedicados a poner a la disposición del mercado a un precio determinado.

Calculo de la Oferta Proyectada

Años	Demanda Proyectada	Aceptación Competencia	Oferta Proyectada
2015	\$ 530.847,78	\$ 0,69	\$ 366.284,97
2016	\$ 547.516,40	\$ 0,69	\$ 377.786,32
2017	\$ 564.708,42	\$ 0,69	\$ 389.648,81
2018	\$ 582.440,26	\$ 0,69	\$ 401.883,78
2019	\$ 600.728,88	\$ 0,69	\$ 414.502,93

Demanda Insatisfecha

Está determinada por la diferencia entre la demanda y la oferta, la gestión de proyectos establece cuando se trata de una nueva unidad de producción o servicio en la misma está en capacidad de cubrir entre el 2 % y 6 %.

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2015	\$ 530.847,78	\$ 366.284,97	\$ 164.562,81
2016	\$ 547.516,40	\$ 377.786,32	\$ 169.730,08
2017	\$ 564.708,42	\$ 389.648,81	\$ 175.059,61
2018	\$ 582.440,26	\$ 401.883,78	\$ 180.556,48
2019	\$ 600.728,88	\$ 414.502,93	\$ 186.225,95

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se analizarán elementos relacionados con el servicio y el proceso que se desea crear, con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo variable.

Se analizará el tamaño óptimo de la planta y el número de consumidores que se tendrá para minimizar errores futuros.

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Tamaño de una planta o empresa a la capacidad instalada de servicios de la misma.

Unida a parámetros como el mercado, disponibilidad de insumos, asesores capacitados, el financiamiento, tecnología.

El tamaño de este presente proyecto es de 240 metros² en el cual cuentan con las siguientes áreas:

Área de Atención Cliente:	3x4 m ² = 12m ²
Área de Consultoría y Asesoramiento:	4x4 m ² = 16 m ²
Área de Administración:	4x2 m ² = 8m ²
Bodega:	3x3 m ² = 9m ²
Baño:	2x2 m ² = 4 m ²

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.1.1 Capacidad Instalada

Está relacionada estrechamente con las inversiones realizadas, esto depende de los bienes de capital que la empresa posee y determina para entregar el servicio en el momento solicitado.

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

Factores:

- La cantidad que se desea producir o brindar un servicio
- La intensidad en el uso de la mano de obra que se quiera adoptar
- La cantidad de turnos de trabajo
- La optimización física de la distribución del equipo de trabajo para generar buen manejo de atención al cliente
- La capacidad individual de cada asesor que interviene en el proceso de asesoramiento a las Pymes

El servicio de Asesoría Financiera y Crediticia está directamente relacionado

Recurso- Humano – Cliente, marcando aquí la Garantía y Calidad que permitirá el reconocimiento de DEMO & AMO CONSULTORES

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPACIDAD INSTALADA



4.1.2 Capacidad Óptima

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata.

Uno de los métodos que nos permite determinar capacidad óptima de producción es el Método de Escalación, el cual considera la capacidad de los equipos disponibles en el mercado y con esto analiza las ventajas y desventajas de trabajar un cierto número de turnos de trabajo y horas extras. También considera los días que trabajan

en el año y si el proceso productivo o de servicio puede detenerse en cualquier momento sin perjuicio del mismo o de los costos operacionales.

Cuando se desconoce la disponibilidad del capital para invertir este método es muy útil. Cabe destacar que, la capacidad de producción o de servicios en una planta se relaciona directamente con la inversión realizada y la demanda de que posea la planta, aunque la tecnología seleccionada permite la ampliación de la capacidad productiva en tramos fijos. En otras ocasiones la tecnología puede impedir el crecimiento paulatino de la capacidad. Cuando se completa la capacidad de uso de una planta en relación con los requerimientos del mercado, podrán presentarse distintas opciones que deberán ser evaluadas económicamente.

Factores:

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto sólo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso, se puede quedar con mucha capacidad instalada ociosa, y eso es muy caro.

Suministros e Insumos

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. En caso de que el abasto no sea totalmente seguro se

recomienda buscar en el extranjero dicha provisión, cambiar de tecnología, en caso de ser posible abandonar el proyecto.

La Tecnología y los equipos

El tamaño también está en función del mercado de maquinarias y equipos, porque el número de unidades que pretende producir el proyecto depende de la disponibilidad y existencias de activos de capital. En muchos casos el tamaño se define por la capacidad estándar de los equipos y maquinarias existentes, entonces el proyecto debe fijar su tamaño de acuerdo con las especificaciones técnicas de la maquinaria. En términos generales se puede decir que la tecnología y los equipos tienden a limitar el tamaño del proyecto al mínimo de producción necesario para ser aplicables.

El Financiamiento

Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo es claro que la realización del proyecto es imposible. Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejará escoger aquel que se financie con mayor comodidad y seguridad, y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital. (ANTONIO, 2012)

4.2 Localización

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

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

La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macro localización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el de la micro localización, que determina el lugar específico dentro de la zona donde se instalará el proyecto.

4.2.1 Macro – localización

Lugar del Territorio Nacional donde sus características sean las adecuadas y el Servicio de Asesoría Financiera y Crediticia tenga aceptación por parte de los consumidores.

Esta empresa está ubicada en:

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Ciudad: Quito

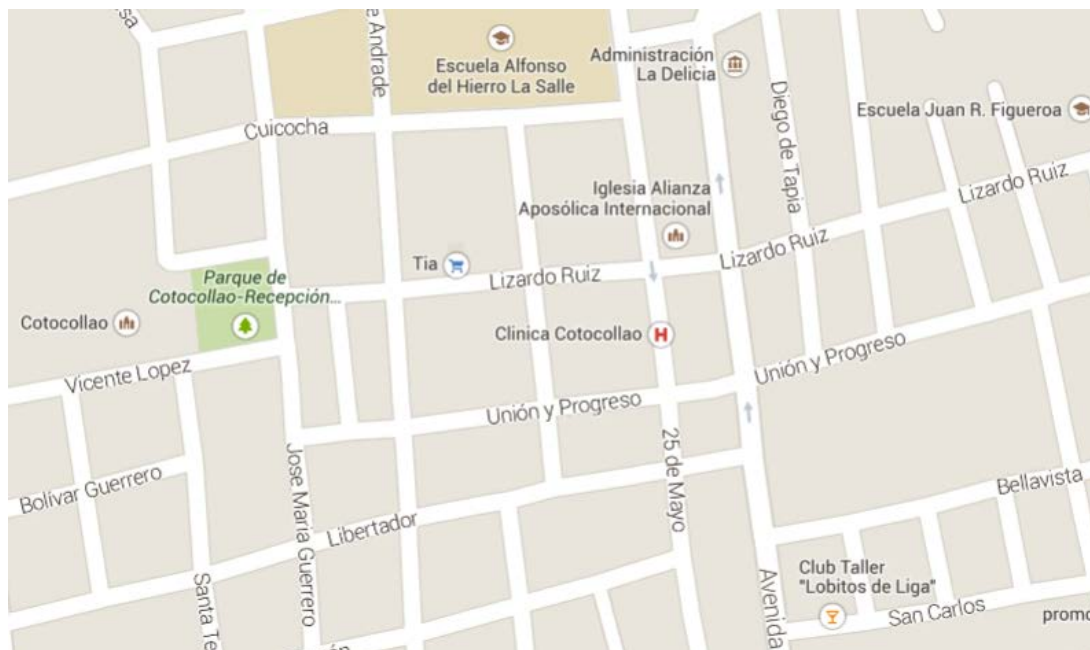
Cantón: Quito

Parroquia: Cotacollao

Número de Habitantes: 31.133 Habitantes

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

GRÁFICO MACROLOCALIZACIÓN



Por ser Ecuador el país de origen de este proyecto se mantiene su lugar además de contar con profesionales capacitados en todas las áreas de conocimiento.

Región Sierra: Donde se encuentra la Capital del Ecuador aquí se tiene acceso a las autoridades competentes por ser sede del Gobierno Central.

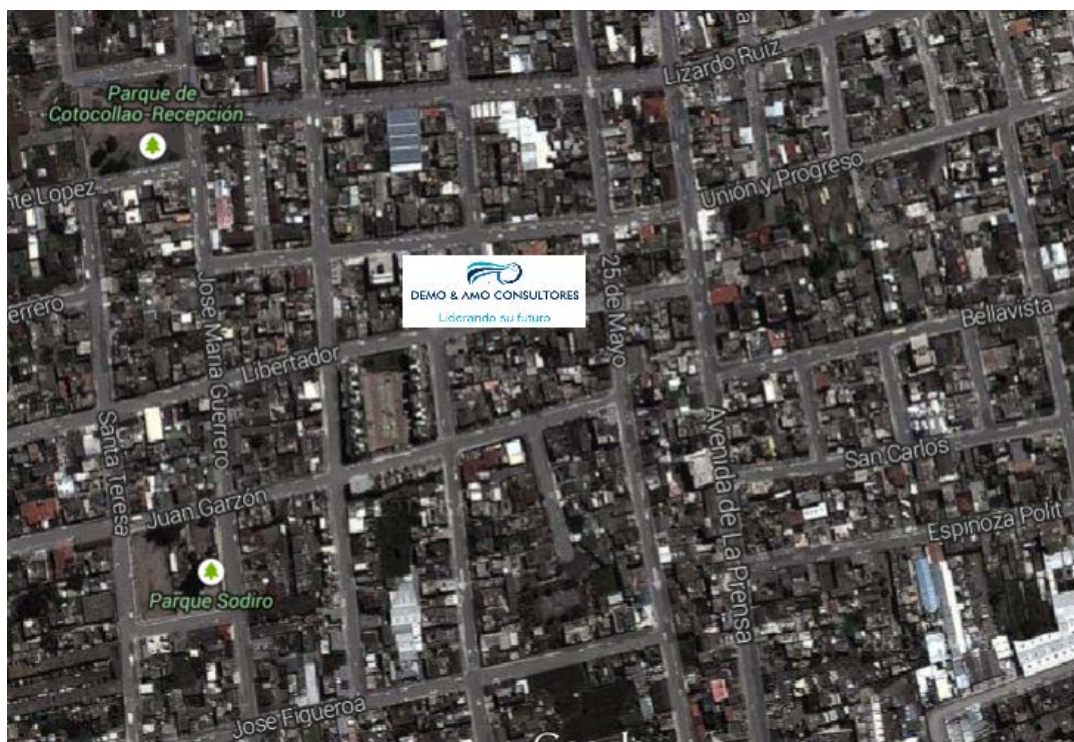
Provincia de Pichincha: Área productiva en la cual se encuentra un sin número de pequeños negocios que satisfacen las necesidades de los consumidores.

4.2.2 Micro – localización

El presente proyecto está ubicado en la calle 25 de Mayo N70-124 y Lizardo Ruiz Sector Cotacollao.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

GRÁFICO MICROLOCALIZACIÓN



La zona es accesible a las vías de comunicación, que permite la observación de las instalaciones a todos los usuarios, dispone de servicios básicos como: energía eléctrica, agua, alcantarillado, teléfono, calzada, recolección de basura; además de ser una zona donde se encuentra con facilidad proveedores y considerando que los permisos municipales por el movimiento de las actividades por el movimiento de las actividades no son restrictivas

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.2.3 Localización Óptima

Es aquella zona óptima para la ubicación de un proyecto, en donde se encuentra la mayor parte de clientes y proveedores cerca de la empresa al iniciar la actividad comercial.

La localización óptima del proyecto es en base al crecimiento de negocios, microempresas y pequeñas empresas, el sitio en donde se plasmara el negocio es de localización óptima porque se ubica cerca del cliente y también de los proveedores estará ubicado en el sector Norte de la Capital donde las actividades humanas sobre los factores de producción y servicios son de gran importancia para mejorar la calidad de vida de la población, ubicación específica en la Calle 25 de Mayo N70-124 y Lizardo Ruiz Sector Cotocollao; en el siguiente cuadro especifica la cercanía con los clientes y proveedores.

MATRIZ DE LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

FACTORES RELEVANTES	PONDERACIÓN	Calle 25 de Mayo y Lizardo Ruiz	
		Calificación	Total
Infraestructura	0,75	8	6
Cercanía con Proveedores	0,75	8	6
Cercanía con Clientes	1,00	10	10
Cercanía con Servicios Básicos	1,00	10	10
Cercanía con Competidores	0,50	5	2,5
Tasa de Desempleo	0,50	5	2,5
Líneas de Transporte	0,75	8	6
Vías de Acceso	0,75	8	6
Servicios Profesionales Calificada	1,00	10	10

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

4.3 Ingeniería del Servicio

La prestación de los Servicios de Asesoría Financiera y Crediticia es un proceso que no requiere de muchos equipos tecnológicos, pues su manejo es sencillo y puede realizarse con talento humano preparado y capacitado.

4.3.1 Definición del Servicio

La proposición que expone con claridad y exactitud los caracteres genéricos y diferenciales de un servicio.

4.3.2 Distribución de la Planta

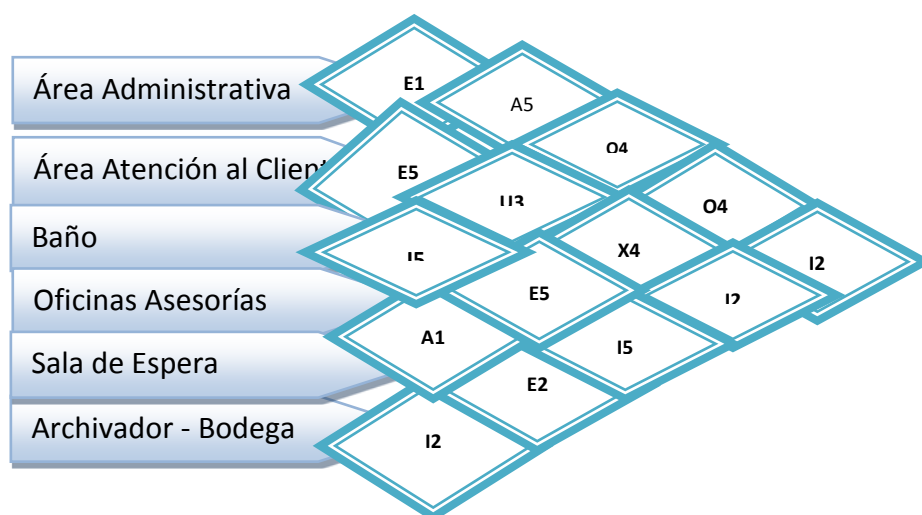
Depende del tipo de empresa y sus necesidades, buscando obtener el mayor beneficio en sus actividades diarias. Para DEMO & AMO CONSULTORES, se establece una distribución de oficina considerando la importancia de la Administración con relación a las otras áreas de las instalaciones.

Razones de cercanía	
A	Absolutamente necesario que esté cerca
E	Especialmente necesario que esté cerca
I	Importante que esté cerca
O	Cercanía ordinaria
U	Cercanía indiferente
X	Cercanía indeseable

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Código de cercanía	
1	Procesos
2	Gestión Administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Por Higiene

Matriz Triangular

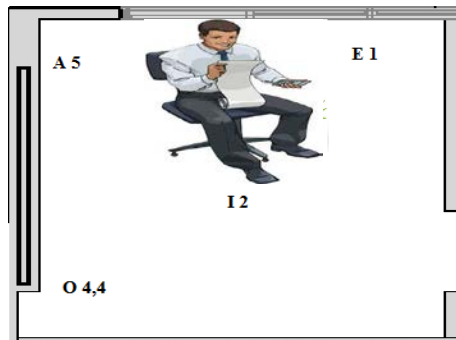


La matriz triangular contiene las razones de cercanía que existen entre un área u otra y cuán importante es que esté adjuntas las áreas para que el proceso productivo sea más eficiente y eficaz.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Área Administrativa

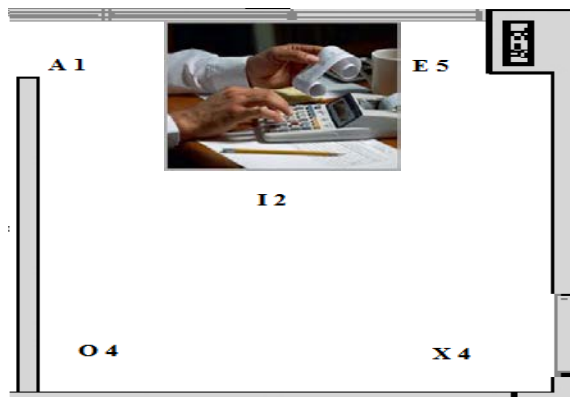
$$4 \times 2 \text{ m}^2 = 8 \text{ m}^2$$



Oficina Administración. Lugar de la administración en la cual se toma las decisiones sobre la manera de funcionamiento de las personas que conforman las operaciones realizadas de una empresa responsable; se encuentra en la potestad de ser el núcleo principal de DEMO & AMO CONSULTORES.

Área de Consultoría y Asesoramiento

$$4 \times 4 \text{ m}^2 = 16 \text{ m}^2$$



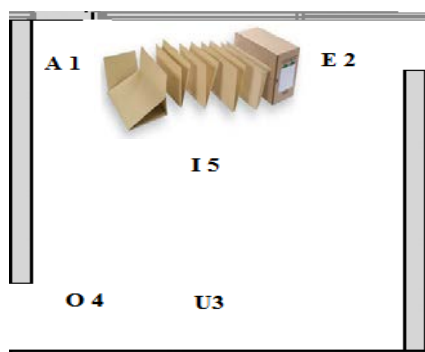
Oficina Asesoría 1. Lugar del Asesor 1 Servicio de Asesoría Continua en la cual se recibe a los clientes a despejar sus dudas y realizar el trabajo correspondiente, relacionada directamente con la Oficina de Administración.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Oficina Asesoría 2. Lugar del Asesor 2 Servicio de Asesoría Parcial en la cual se recibe a los clientes a despejar sus dudas y realizar el trabajo correspondiente, relacionada directamente con la Oficina de Asesoría 1.

Archivo - Bodega

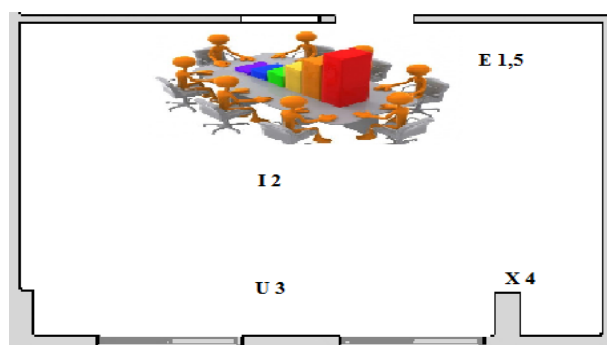
3 x 3 m² = 9 m²



Bodega – Archivo. Almacenamiento de recursos como suministros de limpieza, oficina entre otros su manejo dirigido por la secretaría o mensajero según las actividades, su relación del archivo es importante ya que se encuentra toda la documentación de la empresa para tener respaldos de las mismas para confianza y seguridad de los clientes.

Área de Atención al Cliente

3 x 4 m² = 12 m²

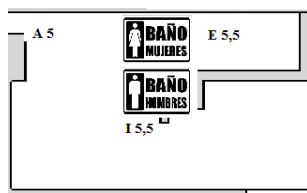


ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Atención al Cliente – Información. Lugar de la Secretaría atención a clientes e información general y sala de espera, categorizada como especialmente importante ya que en este lugar el cliente tiene el primer contacto con las instalaciones, relacionada directamente con la oficina de Administración.

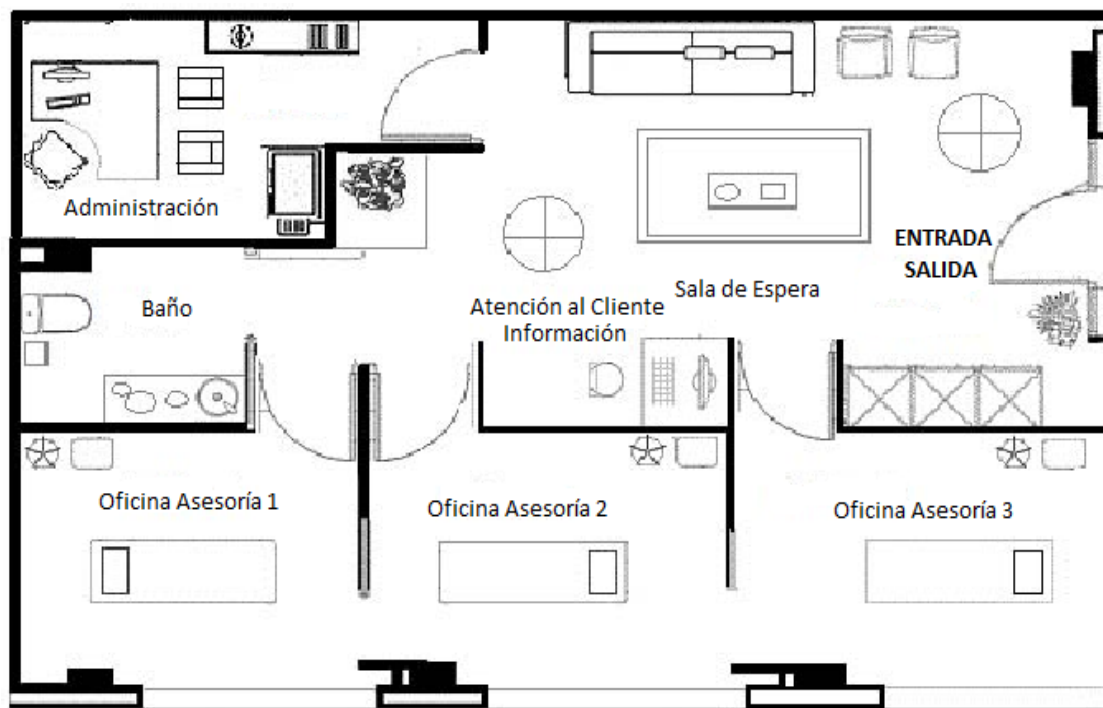
Baño

2 x 2 m² = 4m²



Baño. Lugar adaptado tanto para personal administrativo y clientes.

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



4.3.3 Proceso de Servicio

Es el conjunto de las etapas sucesivas de una operación de elaboración, producción de una prestación de servicios.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

PROCESO DE SERVICIO

N°	ACTIVIDAD	TIEMPO (minutos)
1	Adquirir los contratos de los clientes para comenzar con el proceso de asesoría	30
2	Elaboración de un cronograma de actividades con las características que tenga la empresa ya sea en activos y pasivos	90
3	Ejecutar la jornalización de las actividades comerciales que ha tenido la empresa, es decir registrando las transacciones comerciales del negocio determinando la fecha, el valor a cancelar, o de cobro de las transacciones comerciales entre proveedores y clientes.	7200
4	Se verificará como principal objetivo el saldo de las cuentas de libro mayor, emitiendo un informe que se puede tener una idea aproximada de la situación de la empresa.	4320
5	Verificaremos la elaboración de los asientos de ajuste si lo hubieren y elaboraremos un balance ajustado en donde se representa los saldos reales de las cuentas, que sirve para el balance general, que establece resultados exactos que demuestren la situación económica financiera del negocio.	2880
6	Obteniendo los resultados se establece a realizar los estados financieros al fin de cada período contable a partir del 01 de Enero al 31 de Diciembre de cada año, que han comenzado la actividad comercial del negocio, con esto permite el análisis del financiamiento que posee la empresa y estableciendo inversiones futuras o a la vez restricciones para amenorar el riesgo que se ha tenido en el período.	8640
7	Almacenamos los documentos ó archivamos para tener un respaldo de la actividad que se realizó.	120
8	Tomaremos en cuenta si la empresa necesita obtener un crédito para mejorar su estabilidad económica lo debemos estudiar y analizar en el mercado que institución financiera le puede beneficiar con el crédito, ya sea con un monto establecido y una tasa de interés aceptable para el mercado	2880
9	Determinaremos que entidad financiera le conviene y daremos a conocer a la representa o dueña del negocio para que realice su crédito y tenga mayor oportunidad de ganancia con su negocio en el mercado.	1440

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

DESCRIPCIÓN DEL CUADRO DE ACTIVOS

DESCRIPCION	Nº DE UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL
EQUIPOS DE OFICINA			
Copiadora	3	\$ 300,00	\$ 900,00
Impresora Epson	4	\$ 175,00	\$ 700,00
Teléfonos Convencional	3	\$ 50,00	\$ 150,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Computadora INTEL CORE 17	5	\$ 900,00	\$ 4.500,00
MUEBLES Y ENSERES			
Mesas de Oficina	5	\$ 480,00	\$ 2.400,00
Muebles de Pared	5	\$ 210,00	\$ 1.050,00
Divisiones Modulares	5	\$ 85,00	\$ 425,00
Sillones Bipersonal	6	\$ 90,00	\$ 540,00
Sillones Ejecutivos	5	\$ 450,00	\$ 2.250,00
Armario	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
Archivador	4	\$ 200,00	\$ 800,00
Sillas Giratorias	5	\$ 85,00	\$ 425,00
ÚTILES DE OFICINA			
Calculadora	4	\$ 80,00	\$ 320,00
Portapapeles	5	\$ 30,00	\$ 150,00
Caja de Esferos	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Caja de Lápices	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Resmas de Papel	15	\$ 5,00	\$ 75,00
Caja de Borradores	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Caja de Resaltadores	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Grapadoras	4	\$ 2,00	\$ 8,00
Perforadoras	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Paquete de Carpetas	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Otros útiles de Oficina			\$ 20,00
TOTAL	99	\$ 3.570,50	\$ 16.435,50

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es la médula espinal del proyecto de investigación, el estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, corresponde a la parte más importante del proyecto donde se plasma los valores, que constituyen la organización.

5.1 Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa, es importante tener en cuenta el porqué de los ingresos ya que por lo general son obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa. (www.gerencie.com)

Ingresos Operacionales

HONORARIOS PROFESIONALES

DETALLE	CANTIDAD/ HORAS	PVP	TOTAL DIARIO	TOTAL PERSONAS	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Asesor Financiero	16	\$ 17,50	\$ 280,00	20	\$ 5.600,00	\$ 67.200,00
Asesor Crediticio	16	\$ 17,50	\$ 280,00	20	\$ 5.600,00	\$ 67.200,00
TOTAL					\$ 11.200,00	\$ 134.400,00

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.1.1 Cálculo de los Ingresos Operacionales

Una vez identificado los principales ingresos se procede a realizar el cálculo respectivo a los ingresos operacionales y su proyección en el tiempo de duración estándar del proyecto que es de 5 años los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

Ingresos Operacionales	
Costo de Servicio Unitario	\$ 590,63
Utilidad del 47%	\$ 277,60
P.V.P	\$ 868,23
Asesorías Mensuales	21
Ingresos Mensuales	\$ 18.232,85
Ingresos Anuales	\$ 218.794,21

Para la identificación de estos ingresos se ha tomado en consideración una utilidad del 47%, la misma que está entre los parámetros de ganancia aceptable para una inversión, de estos valores se procede a la proyección de los ingresos dentro de 5 años, tomando como referencia la tasa de crecimiento del sector servicios del 3,14%.

Ingresos Proyectados

Año	Ingresos Actual	Tasa de Crecimiento del Sector Servicios	Ingreso Proyectado
(Año Base) 2014	\$ 218.794,21		\$ 218.794,21
2015	\$ 218.794,21	1,0314	\$ 225.664,35
2016	\$ 225.664,35	1,0314	\$ 232.750,21
2017	\$ 232.750,21	1,0314	\$ 240.058,57
2018	\$ 240.058,57	1,0314	\$ 247.596,41
2019	\$ 247.596,41	1,0314	\$ 255.370,93

5.1.2 Ingresos No Operacionales

El presente proyecto de inversión no tiene ingresos no operacional pues estos son actividades que no constituyen a la razón de ser de la empresa, de esta manera este proyecto no genera ningún ingreso no operacional.

5.2 Costos

El gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio, es decir que el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo, como es el pago de remuneraciones, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación.

El proyecto no incurre con valor de costos por motivo de que la actividad de la empresa es de brindar servicios de asesoría financiera y crediticia, esto no se establece para el desarrollo financiero de la empresa.

La empresa no incide en costos de materia prima, ni costos de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación porque el giro de negocio es brindar conocimiento sobre la contabilidad y el servicio de créditos con instituciones financieras que se dedican al comercio de bienes o servicios.

Los Costos son valores que se desembolsan con el propósito de dar marcha a una actividad, elaboración de un producto o servicio, de este se clasifican los costos directos e indirectos que se detallan a continuación.

5.2.1 Costos Directos

Los costos directos son aquellos que tiene relación directa con la transformación de un bien o servicio y estos se detallan a continuación.

Costos Directos

Honarios Profesionales	\$ 11.200,00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 11.200,00

5.2.2 Costos Indirectos

Los costos indirectos son aquellos que sin tener directa relación con la transformación del producto o servicio final, aporta a ellos indirectamente y estos se detallan a continuación.

Costos Indirectos

Material Impreso	\$ 597,67
Material Digital	\$ 15,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 612,67

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.2.3 Gastos

Los gastos son desembolsos de divisas que se utilizan para cubrir obligaciones o actividades que pertenecen a las operaciones o que tiene una estrecha relación con la factibilidad de venta, funcionamiento o ejecución.

5.2.3.1 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son los gastos en los que incurren para activar y mantener las áreas administrativas de una manera funcional, en este se toma en consideración las remuneraciones, materiales de aseo y limpieza, y los suministros que se utiliza para la gestión documental todos estos se detallan en el siguiente cuadro.

GASTO DE PERSONAL

CONCEPTO	REMUNERACION MENSUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 28,33	\$ 66,00	\$ 961,00	\$ 11.532,00
SECRETARIA	\$ 420,00	\$ 35,00	\$ 28,33	\$ 34,65	\$ 517,98	\$ 6.215,80
RECEPCIONISTA	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 28,33	\$ 28,88	\$ 436,38	\$ 5.236,50
MENSAJERO	\$ 340,00	\$ 28,33	\$ 28,33	\$ 28,05	\$ 424,72	\$ 5.096,60
TOTAL GASTO PERSONAL					\$ 2.340,08	\$ 28.080,90

MATERIAL DE ASEO Y LIMPIEZA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
ESCOBAS	6	\$ 1,50	\$ 9,00
DETERGENTE	10	\$ 1,00	\$ 10,00
TRAPEADORES	6	\$ 1,50	\$ 9,00
DESINFECTANTES	10	\$ 1,50	\$ 15,00
COLORO	5	\$ 1,00	\$ 5,00
AMBIENTAL EN SPRAY	12	\$ 2,00	\$ 24,00
TOTAL GASTO MATERIALES DE ASEO		\$ 8,50	\$ 72,00

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

SUMINISTROS DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
Calculadoras	10,00	\$ 10,00	\$ 100,00
Esferos	100,00	\$ 0,50	\$ 50,00
Lápices	50,00	\$ 0,35	\$ 17,50
Resma de Papel Bond	20,00	\$ 5,00	\$ 100,00
Borradores	10,00	\$ 2,50	\$ 25,00
Resaltadores	12,00	\$ 3,00	\$ 36,00
Grapadoras	10,00	\$ 3,00	\$ 30,00
Perforadoras	12,00	\$ 2,00	\$ 24,00
Carpetas Paquete	50,00	\$ 0,10	\$ 5,00
TOTAL GASTO SUMINISTRO DE OFICINA		\$ 26,45	\$ 387,50

**OTROS GASTOS
ADMINISTRATIVOS**

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Luz Electrica	\$ 40,00	\$ 480,00
Agua Potable	\$ 25,00	\$ 300,00
Telefono	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL GASTO SERVICIOS BASICOS	\$ 95,00	\$ 1.140,00

5.2.3.2 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas son aquellos que son desembolsados para realizar, activar y desarrollar las gestiones comerciales y para desarrollar las mismas.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

GASTO DE VENTA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Combustible		\$ 60,00	\$ 720,00
Material P.O.P	2000	\$ 70,00	\$ 840,00
Pagina Web	1	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL GASTO DE VENTAS		\$ 180,00	\$ 2.160,00

Una vez identificado los gastos administrativos se realiza la proyección para determinar la realidad de las actividades del proyecto estos valores se detallan en la siguiente tabla.

PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS								
PROYECCION DE LOS COSTOS OPERACIONALES								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	INFLACION	VALOR	2015	2016	2017	2018	2019
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 134.400,00	3,23%	1,0323	\$ 138.741,12	\$ 143.222,46	\$ 147.848,54	\$ 152.624,05	\$ 157.553,81
MATERIAL IMPRESO	\$ 7.172,00	3,23%	1,0323	\$ 7.403,66	\$ 7.642,79	\$ 7.889,66	\$ 8.144,49	\$ 8.407,56
MATERIAL DIGITAL	\$ 180,00	3,23%	1,0323	\$ 185,81	\$ 191,82	\$ 198,01	\$ 204,41	\$ 211,01
TOTAL PROYECCION DE COSTOS OPERACIONALES				\$ 146.330,59	\$ 151.057,07	\$ 155.936,21	\$ 160.972,95	\$ 166.172,38

PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	INFLACION	VALOR	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS DE PERSONAL	\$ 28.080,90	3,23%	1,0323	\$ 28.987,91	\$ 29.924,22	\$ 30.890,78	\$ 31.888,55	\$ 32.918,55
MATERIALES DE LIMPIEZA Y ASEO	\$ 72,00	3,23%	1,0323	\$ 74,33	\$ 76,73	\$ 79,20	\$ 81,76	\$ 84,40
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 387,50	3,23%	1,0323	\$ 400,02	\$ 412,94	\$ 426,27	\$ 440,04	\$ 454,26
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.140,00	3,23%	1,0323	\$ 1.176,82	\$ 1.214,83	\$ 1.254,07	\$ 1.294,58	\$ 1.336,39
TOTAL PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 30.639,08	\$ 31.628,72	\$ 32.650,33	\$ 33.704,93	\$ 34.793,60

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**GASTOS ADMINISTRATIVOS
PROYECTADOS**

CONCEPTO	INF 2014 - 3,23%	AÑO BASE 2014	2015	2016	2017	2018	2019
REMUNERACIONES							
ADMINISTRADOR	1,0323	\$ 11.532,00	\$ 11.904,48	\$ 12.289,00	\$ 12.685,93	\$ 13.095,69	\$ 13.518,68
SECRETARIA	1,0323	\$ 6.215,80	\$ 6.416,57	\$ 6.623,83	\$ 6.837,78	\$ 7.058,64	\$ 7.286,63
RECEPCIONISTA	1,0323	\$ 5.236,50	\$ 5.405,64	\$ 5.580,24	\$ 5.760,48	\$ 5.946,55	\$ 6.138,62
MENSAJERO	1,0323	\$ 5.096,60	\$ 5.261,22	\$ 5.431,16	\$ 5.606,58	\$ 5.787,68	\$ 5.974,62
TOTAL REMUNERACIONES		\$ 28.080,90	\$ 28.987,91	\$ 29.924,22	\$ 30.890,78	\$ 31.888,55	\$ 32.918,55
OTROS GASTOS							
MATERIAL DE ASEO Y LIMPIEZA	1,0323	\$ 72,00	\$ 74,33	\$ 76,73	\$ 79,20	\$ 81,76	\$ 84,40
SUMINISTROS DE OFICINA	1,0323	\$ 387,50	\$ 400,02	\$ 412,94	\$ 426,27	\$ 440,04	\$ 454,26
SERVICIOS BÁSICOS	1,0323	\$ 1.140,00	\$ 1.176,82	\$ 1.214,83	\$ 1.254,07	\$ 1.294,58	\$ 1.336,39
TOTAL OTROS GASTOS		\$ 1.599,50	\$ 1.651,16	\$ 1.704,50	\$ 1.759,55	\$ 1.816,39	\$ 1.875,05
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 29.680,40	\$ 30.639,08	\$ 31.628,72	\$ 32.650,33	\$ 33.704,93	\$ 34.793,60

De estos gastos se realizan la proyección para determinar la actividad comercial del proyecto los cuales se expresan en el siguiente cuadro.

**GASTO DE VENTAS
PROYECTADOS**

CONCEPTO	INF 2014 - 3,23%	AÑO BASE 2014	2015	2016	2017	2018	2019
COMBUSTIBLE	1,0323	\$ 720,00	\$ 743,26	\$ 767,26	\$ 792,05	\$ 817,63	\$ 844,04
MATERIAL P.O.P	1,0323	\$ 840,00	\$ 867,13	\$ 895,14	\$ 924,05	\$ 953,90	\$ 984,71
PAGINA WEB	1,0323	\$ 600,00	\$ 619,38	\$ 639,39	\$ 660,04	\$ 681,36	\$ 703,37
TOTAL GASTO DE VENTAS		\$ 2.160,00	\$ 2.229,77	\$ 2.301,79	\$ 2.376,14	\$ 2.452,89	\$ 2.532,11

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.2 Inversiones

La Inversión son los rubros iniciales que todo impreso debe de adjudicarse, pues esta es el disparador de las operaciones o de las actividades, mediante ellas se solidifica la estructura organizacional y las actividades comerciales.

5.2.1 Inversión Fija

Las inversiones fijas son rubros que se desembolsan para realizar en financiamiento propio de los componentes físicos del proyecto como vehículos, artefactos y maquinarias.

5.2.1.1 Activos Fijos

Se considera como activos fijos tangibles a toda clase de bienes u objetos materiales que tiene existencias físicas, que son adquiridos por las empresas o entidades exclusivamente para el uso o servicio de sus actividades operativas.

5.2.1.2 Activos Nominales (Diferidos)

Son aquellas inversiones que son utilizadas para la documentación de los requisitos de constitución, patentes legales o permisos de funcionamiento, está es la inversión de constitución, para este proyecto de inversión este activo alcanza un valor de \$ 1200,00 dólares americanos las cuales están expresados como un activo diferido.

5.2.2 Capital de Trabajo

Es el monto económico con el cual las empresas comienzan a realizar sus operaciones y el inicio de la captación de las ganancias o de la salida de los servicios determinados para obtener una excelencia en el nivel de economía porque la empresa provee los costos de remuneraciones y los costos operacionales. Para este proyecto de investigación el capital de trabajo se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO DE INVERSIONES

CONCEPTO	USO DE FONDO	RECURSO PROPIO	RECURSO FINANCIERO
ACTIVOS FIJOS			
Vehículo	\$ 16.200,00	\$ 5.000,00	\$ 11.200,00
Equipos de Oficina	\$ 1.750,00	\$ 1.750,00	
Equipos de Computación	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	
Muebles y Enseres	\$ 9.490,00	\$ 5.490,00	\$ 4.000,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$ 30.940,00	\$ 15.740,00	
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos de Constitución	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
CAPITAL DE TRABAJO			
Costos Operacionales	\$ 11.812,67	\$ 11.812,67	
Gastos Administrativos	\$ 2.799,58	\$ 2.799,58	
Gasto de Venta	\$ 130,00	\$ 130,00	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 14.742,24	\$ 14.742,24	
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 46.882,24	\$ 31.682,24	\$ 15.200,00
PARTICIPACIÓN	100%	68%	32%

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.2.3 Amortización del Financiamiento

Amortización, operación financiera de prestación única y contraprestación múltiple que constituye el reembolso de una deuda. Desde un punto de vista financiero, es la operación mediante la que se va disminuyendo el valor de las inmovilizaciones que se van depreciando con el paso del tiempo, tomando el valor de préstamo con la tasa de interés que va a cobrar la institución bancaria por dicho préstamo, la tabla de amortización se presente para 2 años, con 4 letras vigentes establecidas en 4 semestres el detalle en el siguiente cuadro.

Monto: \$ 15.200,00

Cuota de Pago: \$ 3.800,00

Interés: 10,21 %

Plazo: 2 Años

TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMO

AÑOS	PERIODOS	CAPITAL (MONTO)	INTERES	CUOTA DE PAGO	CAPITAL PAGADO	SALDO
2014 (AÑO BASE)	0	\$ 15.200,00				\$ 15.200,00
2015	1	\$ 15.200,00	\$ 775,96	\$ 3.800,00	\$ 4.575,96	\$ 11.400,00
	2	\$ 11.400,00	\$ 581,97	\$ 3.800,00	\$ 4.381,97	\$ 7.600,00
2016	3	\$ 7.600,00	\$ 387,98	\$ 3.800,00	\$ 4.187,98	\$ 3.800,00
	4	\$ 3.800,00	\$ 193,99	\$ 3.800,00	\$ 3.993,99	\$ -

AMORTIZACION DEL DIFERIDO							
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL DEL PROYECTO	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS DE CONSTITUCION	1200,00	5	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
TOTAL AMORTIZACION DEL DIFERIDO			\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00

5.2.4 Depreciaciones

Los cargos de depreciación son gastos virtuales permitidos por las leyes estatales para que el inversionista recupere la inversión inicial que ha realizado. Los Activos fijos se deprecian ante la imposibilidad de que disminuya su precio por el uso o por el paso de tiempo.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

DEPRECIACIONES							
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL DEL PROYECTO	2015	2016	2017	2018	2019
VEHICULO	\$ 16.200,00	5	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.750,00	5	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 9.490,00	5	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 3.500,00	3	\$ 1.166,67	\$ 1.166,67	\$ 1.166,67	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL DEPRECIACIONES			\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 5.488,00	\$ 5.488,00

5.2.5 Estado de Situación Inicial

Se elabora al iniciar el periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación inicial económica y financiera de una empresa. (BRAVO, 2008)

En el estado situación inicial de la empresa de asesoría financiera y crediticia plasma el capital de trabajo con el cual comienza sus actividades, también se toma en cuenta los activos fijos que dispondrá la empresa, en la parte de sus activos, en la parte del pasivo se establece el préstamo que debe pagar, también se representa el capital con el que comienza la actividad.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

EMPRESA DEMO & AMO CONSULTORES
ESTADO DE SITUACION INICIAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA BANCOS	\$ 14.742,24	CUENTAS POR PAGAR	\$ -
CUENTAS POR COBRAR	-	DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ -
INVENTARIOS	-	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 14.742,24	PASIVO LARGO PLAZO	
ACTIVO NO CORRIENTE		PRESTAMO L/P	\$ 15.200,00
VEHICULO	\$ 16.200,00	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 15.200,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.750,00	TOTAL PASIVO	\$ 15.200,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 9.490,00	CAPITAL CONTABLE	
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 3.500,00	CAPITAL	\$ 31.682,24
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 30.940,00	TOTAL CAPITAL CONTABLE	\$ 31.682,24
OTROS ACTIVOS			
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 1.200,00		
TOTAL DE OTROS ACTIVOS	\$ 1.200,00		
TOTAL ACTIVO	\$ 46.882,24	TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE	\$ 46.882,24

.....

Firma del Contador

.....

Firma del Gerente

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.2.7 Estado de Resultados Proyectado

El Estado de Resultados nos muestra los productos, rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un período determinado tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; con objeto de computar la utilidad neta o pérdida. (<http://ganancias-perdidas.blogspot.com>, 2012)

EMPRESA DEMO & AMO CONSULTORES
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL 2015 AL 2019

DESCRIPCION	2014 (AÑO BASE)	2105	2016	2017	2018	2019
VENTAS SERVICIOS	\$ 218.794,21	\$ 225.664,35	\$ 232.750,21	\$ 240.058,57	\$ 247.596,41	\$ 255.370,93
(-) COSTOS OPERACIONALES		\$ 146.330,59	\$ 151.057,07	\$ 155.936,21	\$ 160.972,95	\$ 166.172,38
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 30.639,08	\$ 31.628,72	\$ 32.650,33	\$ 33.704,93	\$ 34.793,60
(-) GASTOS DE VENTAS		\$ 1.300,70	\$ 1.342,71	\$ 1.386,08	\$ 1.430,85	\$ 1.477,07
(-) DEPRECIACIONES		\$ 7.278,73	\$ 7.278,73	\$ 7.278,73	\$ 6.445,40	\$ 6.445,40
(-) AMORTIZACIONES DEL DIFERIDO		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
(=) UTILIDAD BRUTA		\$ 39.915,25	\$ 41.242,98	\$ 42.607,22	\$ 44.842,27	\$ 46.282,49
(+/-) OTROS INGRESOS O GASTOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 39.915,25	\$ 41.242,98	\$ 42.607,22	\$ 44.842,27	\$ 46.282,49
(-) 15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 5.987,29	\$ 6.186,45	\$ 6.391,08	\$ 6.726,34	\$ 6.942,37
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 33.927,96	\$ 35.056,53	\$ 36.216,13	\$ 38.115,93	\$ 39.340,12
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 7.464,15	\$ 7.712,44	\$ 7.967,55	\$ 8.385,51	\$ 8.654,83
(=) UTILIDAD NETA		\$ 26.463,81	\$ 27.344,10	\$ 28.248,58	\$ 29.730,43	\$ 30.685,29

5.2.8 Flujo de Caja

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Entradas y salidas de dinero generadas por un proyecto, inversión o cualquier actividad económica. También es la diferencia entre los cobros y los pagos realizados por una empresa en un período determinado. (Mendez, 2008)

EMPRESA DEMO & AMO CONSULTORES
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
DEL 2015 AL 2019

DESCRIPCION	2014	2105	2016	2017	2018	2019
VENTAS		\$ 225.664,35	\$ 232.750,21	\$ 240.058,57	\$ 247.596,41	\$ 255.370,93
(-) COSTOS OPERACIONALES		\$ 146.330,59	\$ 151.057,07	\$ 155.936,21	\$ 160.972,95	\$ 166.172,38
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 30.639,08	\$ 31.628,72	\$ 32.650,33	\$ 33.704,93	\$ 34.793,60
(-) GASTOS DE VENTAS		\$ 1.300,70	\$ 1.342,71	\$ 1.386,08	\$ 1.430,85	\$ 1.477,07
(-) DEPRECIACIONES		\$ 7.278,73	\$ 7.278,73	\$ 7.278,73	\$ 6.445,40	\$ 6.445,40
(-) AMORTIZACIONES DEL DIFERIDO		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
(=) UTILIDAD BRUTA		\$ 39.915,25	\$ 41.242,98	\$ 42.607,22	\$ 44.842,27	\$ 46.282,49
(+/-) OTROS INGRESOS O GASTOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 39.915,25	\$ 41.242,98	\$ 42.607,22	\$ 44.842,27	\$ 46.282,49
(-) 15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 5.987,29	\$ 6.186,45	\$ 6.391,08	\$ 6.726,34	\$ 6.942,37
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 33.927,96	\$ 35.056,53	\$ 36.216,13	\$ 38.115,93	\$ 39.340,12
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 7.464,15	\$ 7.712,44	\$ 7.967,55	\$ 8.385,51	\$ 8.654,83
(=) UTILIDAD NETA		\$ 26.463,81	\$ 27.344,10	\$ 28.248,58	\$ 29.730,43	\$ 30.685,29
(+) DEPRECIACIONES		\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 5.488,00	\$ 5.488,00
(+) AMORTIZACIONES DEL DIFERIDO		\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
(-) AMORTIZACION DE LA DEUDA		\$ (8.957,93)	\$ (8.181,97)			
(-) COMPRA DE ACTIVO FIJO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) INVERSION	\$ (58.927,00)					
(-) CAPITAL DE TRABAJO	\$ (30.718,27)					
DEUDA	\$ 15.200,00					
DEPOSITO DE GARANTIA	0					
(+) VALOR DE DESECHO						\$ -
(=) FLUJO DE CAJA DE PERIODO	\$ (74.445,27)	\$ 24.400,55	\$ 26.056,79	\$ 35.143,25	\$ 35.458,43	\$ 36.413,29

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.3 Evaluación

5.3.1 Tasa de Descuento

La tasa de descuento se define como el interés que se hubiere ganado de haber invertido en la mejor inversión alternativa, la tasa de descuento debería representar la tasa de rendimiento mínima esperada por el inversionista por debajo del cual considera que no conviene invertir. (BRAVO, 2008)

Tasa activa	10,21%
(+) Tasa pasiva	4,98%
Tasa de Descuento	15,19%

5.3.2 VAN

El valor actual neto es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizando en la evaluación de proyectos de inversión, que consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo que genera un proyecto y comparar ese equivalente con el desembolso inicial. (BAUTISTA, 2011)

Criterios de Decisión: Si el VAN es ($>$) que 1 el Proyecto es viable

Si el VAN es ($<$) que 1 el Proyecto no es viable

CALCULO DEL VALOR PRESENTE NETO (VPN)

TASA DE DESCUENTO	15,19%
INVERSION	\$ (46.882,24)
AÑO 2015	\$ 24.400,55
AÑO 2016	\$ 26.056,79
AÑO 2017	\$ 35.143,25
AÑO 2018	\$ 35.458,43
AÑO 2019	\$ 36.413,29
TOTAL VPN	\$ 110.590,07

Análisis: En base al resultado obtenido se desprende que el valor actual neto es de\$ 110.590.07, esto significa que el proyecto es viable de acuerdo a los criterios de decisión mientras el VAN es más alto la viabilidad del proyecto es mucho más alta.

5.3.4 TIR

Desde un punto de vista matemático, la tasa interna de retorno (TIR) es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual neto de un flujo de efectivo. Si la Tasa Interna de Retorno es mayor que la tasa de descuento, el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la Tasa Interna de Retorno es menor que la tasa de descuento, el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

Criterios de Decisión: Si la TIR es ($>$) a la TMAR el proyecto es rentable

Si la TIR es ($<$) a la TMAR el proyecto no es rentable

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

TASA DE DESCUENTO	\$	36.413,29
INVERSION	\$	(46.882,24)
AÑO 2015	\$	24.400,55
AÑO 2016	\$	26.056,79
AÑO 2017	\$	35.143,25
AÑO 2018	\$	35.458,43
AÑO 2019	\$	36.413,29
TOTAL TIR		54,11%

Análisis: En base al resultado obtenido se desprende que la tasa interna de retorno es de 54,11 %, esto significa que el proyecto es rentable de acuerdo a los criterios de decisión mientras la TMAR es más alto la rentabilidad del proyecto es mucho más alta

5.3.5 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

**CALCULO DEL PERIODO DE
RECUPERACION (PRI)**

AÑOS	FLUJOS ACTUALES	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS ACTUALIZADOS	FLUJOS ACUMULADOS
2015	\$ 48.052,41	0,87	\$ 41.715,78	\$ 41.715,78
2016	\$ 50.275,38	0,75	\$ 37.890,10	\$ 79.605,89
2017	\$ 60.383,43	0,65	\$ 39.506,94	
2018	\$ 61.570,10	0,57	\$ 34.971,22	
2019	\$ 63.072,25	0,49	\$ 31.100,29	

5.3.6 Relación Costo Beneficio (RBC)

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada inversión que se sacrifica en el proyecto. La relación beneficio/costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar en una comunidad.

Relación Costo Beneficio = Sumatoria de Flujos Actualizados / Inversión

AÑOS	
2015	\$ 41.715,78
2016	\$ 37.890,10
2017	\$ 39.506,94
2018	\$ 34.971,22
2019	\$ 31.100,29
Total RC/B	\$ 185.184,33

$$\text{RC/ B} = \$ 185.184,33 / \$ 89.645,27 = \$ 2,07$$

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Análisis: Los resultados demuestran que por cada dólar invertido en el proyecto se tiene una utilidad de \$ 1,07, constituyéndose en otro buen indicador del proyecto en mención.

5.3.7 Punto de Equilibrio

Es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida. ((<http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>))

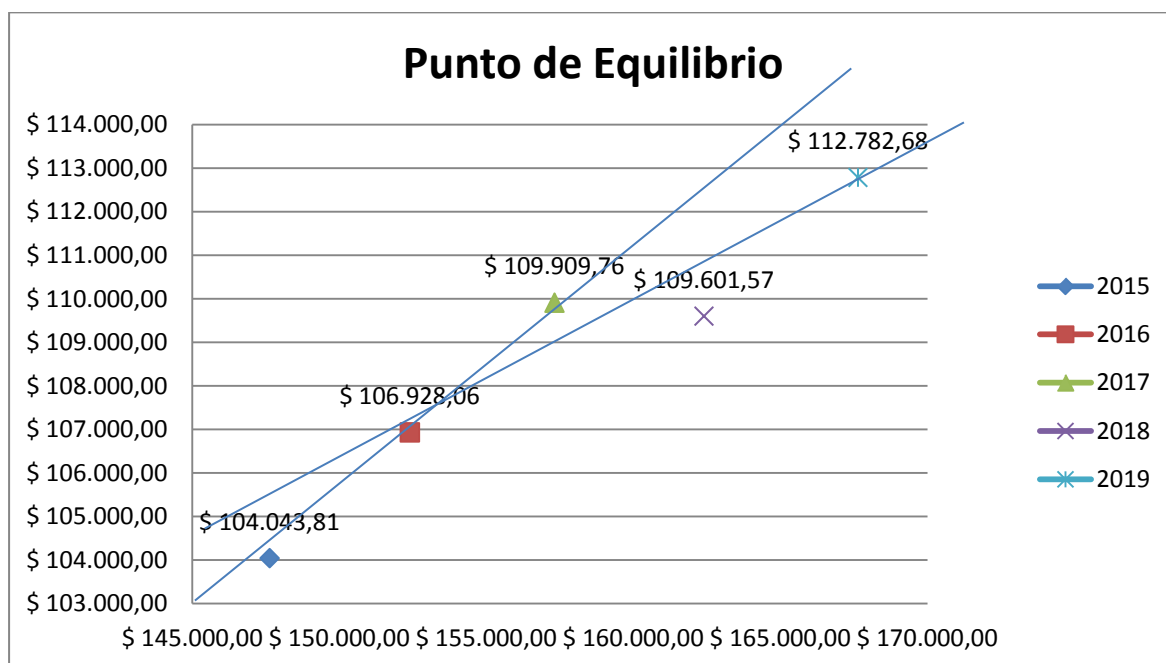
CALCULO PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Proyección de Costos anuales

Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Costos Fijos					
Depreciación	\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 5.488,00	\$ 5.488,00
Amortización de Inversión Diferido	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Sueldos Administrativos	\$ 28.987,91	\$ 29.924,22	\$ 30.890,78	\$ 31.888,55	\$ 32.918,55
Servicios Básicos	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00
Total Costos Fijos	\$ 35.977,58	\$ 36.913,89	\$ 37.880,44	\$ 37.711,55	\$ 38.741,55
Costos Variables					
Costos Directos	\$ 138.741,12	\$ 143.222,46	\$ 147.848,54	\$ 152.624,05	\$ 157.553,81
Costos Indirectos					
Material Impreso	\$ 7.403,66	\$ 7.642,79	\$ 7.889,66	\$ 8.144,49	\$ 8.407,56
Material Digital	\$ 185,81	\$ 191,82	\$ 198,01	\$ 204,41	\$ 211,01
Tarjetas de Presentación	\$ 1.300,70	\$ 1.342,71	\$ 1.386,08	\$ 1.430,85	\$ 1.477,07
Total Costo Variable	\$ 147.631,29	\$ 152.399,78	\$ 157.322,29	\$ 162.403,80	\$ 167.649,44
VENTAS	\$ 225.664,35	\$ 232.750,21	\$ 240.058,57	\$ 247.596,41	\$ 255.370,93
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 104.043,81	\$ 106.928,06	\$ 109.909,76	\$ 109.601,57	\$ 112.782,68

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Gráfico Punto de Equilibrio



5.3.8 Análisis de Índices Financieros

Los indicadores o razones financieras, los cuales son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la compañía, mientras que para la administración del negocio, es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y, como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de eventos. (<http://aindicadoresf.galeon.com/>)

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

5.3.8.1 Endeudamiento

Mide la proporción de la inversión de la empresa que ha sido financiada por deuda, por lo cual se acostumbra presentar en forma de porcentajes.

$$\text{Endeudamiento} = \text{Total Pasivo} \div \text{Total Activo}$$

$$\text{Endeudamiento} = \$ 15.200 \div \$ 46.882,24$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,3242 * 100 = 32,42 \%$$

5.3.8.2 Rendimiento Margen de Utilidad Neta

Mide el porcentaje que está quedando a los propietarios por operar la empresa.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \text{Utilidad Neta} \div \text{Ventas}$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \$ 26.463,81 \div \$ 225.664,35$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = 0,1172 * 100 = 11,72\%$$

5.3.8.3 ROE (Rendimiento sobre el Patrimonio)

Mide la rentabilidad que están obteniendo los inversionistas.

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} \div \text{Capital Contable}$$

$$\text{ROE} = \$ 26.463,81 \div \$ 31.682,24$$

$$\text{ROE} = 0,8352 * 100 = 83,52 \%$$

5.3.8.4 ROA (Rendimiento de la Inversión)

Mide la rentabilidad de los activos

$$\text{ROA} = \text{Utilidad Neta} \div \text{Total Activo}$$

$$\text{ROA} = \$ 26.463,81 \div \$ 46.882,24$$

$$\text{ROA} = 0,5644 * 100 = 56,44 \%$$

5.3.8.5 ROI (Retorno sobre la Inversión)

Mide la rentabilidad de una inversión, quiere decir entre la utilidad neta y la Inversión

$$\text{ROI} = \text{Utilidad Neta} \div \text{Inversión}$$

$$\text{ROI} = \$ 26.463,81 \div \$ 46.882,24$$

$$\text{ROI} = 0,5644 * 100 = 56,44 \%$$

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTO

Se analizarán todos los aspectos que la gestión del proyecto generará en ciertos ámbitos o áreas en el corto, mediano y largo plazo.

6.1 Impacto Ambiental

Efecto positivo o negativo sobre el medio ambiente por las actividades que se realizan en la producción de un bien o la prestación de un servicio.

- Reciclaje de Suministro de oficina en la actualidad existen empresas dedicadas a esta labor lo que contribuye a la no contaminación del planeta.
- Los recursos naturales no tienen un cambio en este proyecto por ser de servicio no contamina y perjudica a las personas que están en el alrededor del proyecto.

6.2 Impacto Económico

- Inversión, crecimiento y desarrollo, en la actual condición del país, aportando con fuentes de empleo en el cual profesionales pueden acceder para mejorar su nivel de vida que permita cubrir sus necesidades generando con ello aumento en el desarrollo social.

- Desarrollo económico de la actividad comercial, La proyección de crecimiento de servicios profesionales es a largo plazo y por ende contribuirá a un desarrollo económico sustentable visible el PIB.
- Aumento de rentabilidad económica microempresaria. Al existir un control adecuado del sistema contable en la pequeñas empresas puede haber mayor producción e incremento de los demandantes, por ende se generará un incremento de la rentabilidad económica para los microempresarios

6.3 Impacto Productivo

- En el Ecuador se habla de un mejoramiento en la matriz productiva, es decir nuevas industrias que generen fuente de empleo local y permitir incrementar la competitividad con otros países. La Asesoría Financiera y Crediticia ayudara a mantener un registro adecuado de sus actividades de esta manera mantener un sostenibilidad de las actividades.
- Ecuador dejara de ser un país importador de materia prima para convertirse en uno de exportador de productos terminados aprovechando la mano de obra del país, fortaleciendo los micros pymes y dando lugar a un incremento en el área de la contabilidad y en el área crediticia.
- El impacto de este proyecto será positivo ya que va de la mano con el progreso y se verá reflejado en el esfuerzo de las personas por ser más competitivas entre sí.

6.4 Impacto Social

- Estabilidad Comercial mediante el correcto manejo de recursos evitando clausuras y sanciones permitiendo en los contribuyentes la visión de causa- efecto de las decisiones que realice.
- Incremento de fuentes de empleo mejorando la producción de las microempresas de esa manera obtener un adecuado manejo del personal y sobre todo estabilidad laboral.
- Administración y mejora continua El aumento de la productividad con tecnología desafiará una administración con acciones a mediano plazo dirigidas a lograr eficiencia en la productividad con servicios de calidad e innovación constante.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- Realizando los estudios correspondientes los resultados son positivos, se ha podido demostrar que puede ser implementado este proyecto y su rentabilidad está en un nivel adecuado, insertando en el mercado Quiteño un servicio que le brinde satisfacción, confianza y economía como los principales factores de garantía.

- Luego de haber realizado un análisis más a profundidad se ha considerado que el objetivo general de “posesionar a la empresa en el mercado de Servicios de Asesoría como una de las más competitiva y moderna aplicando los valores corporativos que garantice la prestación de un servicio de alta calidad” es factible ya que cuenta con los instrumentos necesarios y el personal para cumplir el objetivo propuesto.
- Las pequeñas y medianas empresas que desarrollan sus actividades dentro del rango de personas naturales pueden ahora encontrar solución a sus dudas en cuanto a temas contables y crediticios con apego a la Ley garantizando tranquilidad y respaldo al momento de presentar sus obligaciones como contribuyente.
- Sin olvidar los temas de cultura general que debemos conocer por vivir en una Sociedad en constantes cambios, los mismos que debemos modificar y adaptar a las necesidades de cada individuo o empresa.

7.2 Recomendaciones

- Las decisiones que sean tomadas por el Gobierno Nacional para incrementar la productividad del país también modificara el mercado al cual está enfocado este proyecto, de aquí emergen recomendaciones principalmente estar actualizados y con la

disposición al cambio, de esta manera estar preparados para ir un paso antes que la competencia.

- Las necesidades del Servicio de Asesoría Financiera y Crediticia es a nivel nacional por ello mantener una actitud positiva de entregarnos a nuevos sectores en busca de la aceptación de este servicio de allí el trabajo de la administración y sobre del servicio que se brinde
- Es necesario acotar que el personal debe ser el más calificado e idóneo para desarrollar cada una de las actividades a ejecutar el mismo, que debe estar capacitado y actualizado con temas de aspecto tributario, contable y sobre todo trato cordial con los clientes.
- El desarrollo de cada uno de los estudios, no significa que el proyecto sea perfecto y que esté sin riesgo alguno. Se debe recordar que el futuro es incierto; y nada está totalmente dicho es decir que pueden haber variaciones que cambien los resultados de este proyecto.

ANEXOS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

MATERIAL DE ASEO Y LIMPIEZA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
ESCOBAS	6	\$ 1,50	\$ 9,00
DETERGENTE	10	\$ 1,00	\$ 10,00
TRAPEADORES	6	\$ 1,50	\$ 9,00
DESINFECTANTES	10	\$ 1,50	\$ 15,00
CLORO	5	\$ 1,00	\$ 5,00
AMBIENTAL EN SPRAY	12	\$ 2,00	\$ 24,00
TOTAL GASTO MATERIALES DE ASEO		\$ 8,50	\$ 72,00

SUMINISTROS DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
CALCULADORAS	10,00	\$ 10,00	\$ 100,00
ESFEROS	100,00	\$ 0,50	\$ 50,00
LAPICES	50,00	\$ 0,35	\$ 17,50
RESMA DE PAPEL BOND	20,00	\$ 5,00	\$ 100,00
BORRADORES	10,00	\$ 2,50	\$ 25,00
RESALTADORES	12,00	\$ 3,00	\$ 36,00
GRAPADORAS	10,00	\$ 3,00	\$ 30,00
PERFORADORAS	12,00	\$ 2,00	\$ 24,00
CARPETAS PAQUETE	50,00	\$ 0,10	\$ 5,00
TOTAL GASTO SUMINISTRO DE OFICINA		\$ 26,45	\$ 387,50

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

**OTROS GASTOS
SERVICIOS BÁSICOS**

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
LUZ ELECTRICA	\$ 40,00	\$ 480,00
AGUA POTABLE	\$ 25,00	\$ 300,00
TELEFONO	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL GASTO SERVICIOS BASICOS	\$ 95,00	\$ 1.140,00

**GASTO DE VENTAS
PROYECTADOS**

CONCEPTO	INF 2014 - 3,23%	AÑO BASE 2014	2015	2016	2017	2018	2019
COMBUSTIBLE	1,0323	\$ 720,00	\$ 743,26	\$ 767,26	\$ 792,05	\$ 817,63	\$ 844,04
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	1,0323	\$ 60,00	\$ 61,94	\$ 63,94	\$ 66,00	\$ 68,14	\$ 70,34
MATERIAL P.O.P	1,0323	\$ 480,00	\$ 495,50	\$ 511,51	\$ 528,03	\$ 545,09	\$ 562,69
TOTAL GASTO DE VENTAS		\$ 1.260,00	\$ 1.300,70	\$ 1.342,71	\$ 1.386,08	\$ 1.430,85	\$ 1.477,07

DEPRECIACIONES							
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL DEL PROYECTO	2015	2016	2017	2018	2019
VEHICULO	\$ 16.200,00	5	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00	\$ 3.240,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.750,00	5	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 9.490,00	5	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00	\$ 1.898,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 3.500,00	3	\$ 1.166,67	\$ 1.166,67	\$ 1.166,67		
TOTAL DEPRECIACIONES			\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 6.654,67	\$ 5.488,00	\$ 5.488,00

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS								
PROYECCION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	INFLA CION	VALOR PARA LA PROYE CCION	2015	2016	2017	2018	2019
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 134.400,0 0	3,23%	1,0323	\$ 138.741, 12	\$ 143.222, 46	\$ 147.848, 54	\$ 152.624, 05	\$ 157.553, 81
MATERIAL IMPRESO	\$ 7.172,00	3,23%	1,0323	\$ 7.403,66	\$ 7.642,79	\$ 7.889,66	\$ 8.144,49	\$ 8.407,56
MATERIAL DIGITAL	\$ 180,00	3,23%	1,0323	\$ 185,81	\$ 191,82	\$ 198,01	\$ 204,41	\$ 211,01
TOTAL PROYECCION DE COSTOS DE PRODUCCION				\$ 146.330, 59	\$ 151.057, 07	\$ 155.936, 21	\$ 160.972, 95	\$ 166.172, 38

PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	INFLA CION	VALOR PARA LA PROYE CCION	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS DE PERSONAL	\$ 28.080,90	3,23%	1,0323	\$ 28.987,9 1	\$ 29.924,2 2	\$ 30.890,7 8	\$ 31.888,5 5	\$ 32.918,5 5
MATERIALES DE LIMPIEZA Y ASEO	\$ 72,00	3,23%	1,0323	\$ 74,33	\$ 76,73	\$ 79,20	\$ 81,76	\$ 84,40
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 387,50	3,23%	1,0323	\$ 400,02	\$ 412,94	\$ 426,27	\$ 440,04	\$ 454,26
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.140,00	3,23%	1,0323	\$ 1.176,82	\$ 1.214,83	\$ 1.254,07	\$ 1.294,58	\$ 1.336,39
TOTAL PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 30.639,0 8	\$ 31.628,7 2	\$ 32.650,3 3	\$ 33.704,9 3	\$ 34.793,6 0

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

PROYECCION DE GASTOS DE VENTAS								
DESCRIPCION	2014 AÑO BASE)	INFL ACIO N	VALOR PARA LA PROYECCION	2015	2016	2017	2018	2019
GASTOS DE VENTAS	\$ 1.260,00	3,23%	1,0323	\$ 1.300,70	\$ 1.342,71	\$ 1.386,08	\$ 1.430,85	\$ 1.477,07
TOTAL PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 1.300,70	\$ 1.342,71	\$ 1.386,08	\$ 1.430,85	\$ 1.477,07

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

BIBLIOGRAFÍA

(s.f.). Obtenido de www.gerencie.com

(s.f.). Obtenido de (<http://aindicadoresf.galeon.com/>)

(<http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>). (s.f.). Obtenido de
(<http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>)

ALEGSA. (s.f.). *ALEGSA* . Recuperado el JULIO de 2014, de
http://www.alegsa.com.ar/Definicion/de/nivel_socioeconomico.php

ANTONIO, C. J. (2012). ADMINISTRACION ESTRATEGICA . *AMBIENTE EXTERNO*.

BAUTISTA. (2011).

BRAVO. (2008).

CARRILLO, M. A. (12 de 05 de 2011). *Repositorio UTE* . Recuperado el 23 de 05 de 2014, de
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6191/1/41188_1.pdf

COMPAÑIAS, S. D. (s.f.). *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS*. Obtenido de
<http://www.supercias.gob.ec/portal/>

Constitución, N. (s.f.). *utelvt.edu*. Obtenido de
<http://www.utelvt.edu.ec/NuevaConstitucion.pdf>, 2010

DEFINICIÓN. (s.f.). *DEFINICIÓN*. Recuperado el JULIO de 2014, de
<http://definicion.de/educacion/>

ECONOMIC. (s.f.). *ECONOMIC*. Obtenido de <http://www.economic.es/programa/glosario/definicion-proveedor>

ECUADOR, B. C. (AGOSTO de 2014). Obtenido de
bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

EDUCACIÓN, M. D. (2014). EDUCACIÓN. QUITO, PICHINCHA, ECUADOR.

EMPRESAS, C. (s.f.). *CREAR EMPRESAS* . Obtenido de <http://www.crearempresas.com/>

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD
ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA
HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

- ENCUESTAS. (s.f.). Obtenido de <http://www.portaldeencuestas.com/que-es-una-encuesta.php>
- FLORES. (2010). *Contabilidad General*.
- GALEON. (s.f.). *ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL*. Obtenido de <http://organigramaempresa.galeon.com/>
- GALLEGOS, D. A. (01 de 07 de 2012). *Repositorio de Universidad Internacional*. Recuperado el 21 de 05 de 2014
- GESTIOPOLIS. (2012). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/administración-estrategica-2/ambiente-externo-de-las-organizaciones-empresariales.htm>
- <http://aindicadoresf.galeon.com/>. (s.f.).
- <http://ganancias-perdidas.blogspot.com>. (2012). Obtenido de <http://ganancias-perdidas.blogspot.com>
- INEC. (s.f.). Obtenido de <http://ecuadorencifras.com:8080/analisis/index.php>
- INTERNAS, S. D. (2014). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>
- Josefina. (s.f.). Estrategias de Mercado. En Josefina.
- Mendez. (2008).
- NEGOCIOS, C. (s.f.). *CRECE NEGOCIOS*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/analisis-interno-fortalezas-y-debilidades/>
- PROMONEGOCIOS. (s.f.). *PROMONEGOCIOS*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/clientes>
- RIVERO. (s.f.). Obtenido de <http://rivero.8k.com/comporta.html>
- RIVERO. (s.f.). *Comportamiento Empresarial*. Obtenido de <http://rivero.8k.com/comporta.html>
- SOCIAL, M. D. (2012). *LEY DE LA ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA*. QUITO.
- VALERO, J. V. (Julio de 2012). *Repositorio de la Universidad Estatal de Milagro*.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN LA CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD ECONÓMICA PARA EL CRECIMIENTO EN SUS NEGOCIOS CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS QUE NOS PERMITA PODER DESARROLLAR UNA HERRAMIENTA DE PLAN DE NEGOCIOS UBICADA EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.