

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO – MED

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO COMERCIAL

**Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Organización de
Talleres, Seminarios y Conferencias en el Distrito Metropolitano de Quito**

HOMERO ANTONIO ENRÍQUEZ MORALES

AÑO 2012

INTRODUCCIÓN

Este Proyecto surge como producto de la necesidad de muchas empresas públicas o privadas del país de contar con personal capacitado y motivado para un excelente desempeño en todas sus actividades dentro y fuera de su lugar de trabajo.

En la actualidad es importante la inversión en la organización de talleres, seminarios y conferencias para contar con personal competente y de esta manera conseguir una organización exitosa.

TEMAS DEL PROYECTO

Capítulo I: Antecedentes

Capítulo II: Estudio de Mercado

Capítulo III: Estudio Técnico

Capítulo IV: Organización de la Empresa

Capítulo V: Estudio Financiero

Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones

ANTECEDENTES

Objetivos del Estudio de Mercado:

“Con frecuencia los directivos de las empresas invierten altos costos en la capacitación de sus colaboradores o empleados. Enviando a los mismos a la participación en talleres y seminarios abiertos o cerrados de diferentes centros de capacitación. Sin tomar en consideración ninguna estrategia que le garantice a la organización, el retorno de la inversión financiera realizada, el aumento en la cantidad y calidad del cliente deseado y el aprendizaje o formación de todos los participantes que asegure una Cultura de Calidad en el proceso de capacitación recibido.”

La creación de esta Empresa de Organización de Talleres, Seminarios y Conferencias será el apoyo para todas las empresas pequeñas y medianas “PYMES” que se encuentran en el Distrito Metropolitano de Quito.



ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos del Estudio de Mercado:

- Conocer quiénes y cuántos requieren el servicio de la nueva empresa.
- Determinar cuánto dinero estarán dispuestos a pagar por él.
- Determinar quiénes ofrecen servicios similares.
- Establecer que características ofrecen tales servicios y que interés generan en los potenciales clientes.



Estructura de Mercado

- Mercado de Competencia Perfecta
- Mercado Monopolista
- Mercado de Competencia Imperfecta

Este proyecto es de ***competencia monopolística***.

- *Existen muchas empresas que compiten por el mismo grupo de clientes y cuya cuota de mercado es relativamente pequeña.*
- *Existe diferenciación del producto.*
- *Hay libertad de entrada y salida.*
- *Existen diferencias en los precios.*
- *Los compradores perciben las diferencias existentes en los servicios, por tanto, están dispuestos a pagar precios diferentes por ellos.*
- *Existen actividades de mercadotecnia.*

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

LIDERAZGO & TRABAJO EN EQUIPO & DESARROLLO PERSONAL

- Sensibilización al Cambio
- Liderazgo y Desarrollo Personal
- Motivación y Trabajo en Equipo
- Ponte la Camiseta
- Coaching

SERVICIO AL CLIENTE

- La Excelencia en el Servicio al Cliente
- Administración de Quejas & Reclamos

ÁREA COMERCIAL

- El Arte de Negociar las Cobranzas sin Perder Clientes
- Técnicas de Negociación con Proveedores
- Tigres de Ventas
- Cálculos Comerciales y Finanzas Básicas para Ejecutivos Comerciales

Características del Producto o Servicio



Beneficios para las PYMES



Segmento Objetivo

- Empresas de bajo y mediano presupuesto.
- Comercial, servicios, industria.
- Calidad de servicio, precio, cumplimiento.

Tamaño del Universo

- Empresas legalmente constituidas en la provincia de Pichincha = 13.355 empresas.
- El 85% corresponden a los sectores comercial, de servicios e industrial.

Tamaño de la Muestra

CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA		
Items	DATOS:	Valores
Población	N =	11.352
Z crítico	Zc =	1,96
Error	e =	0,10
Porción éxitos	p =	0,90
Tamaño de la muestra:		34

ENCUESTA

OBJETIVO: DETERMINAR EL NIVEL DE ACEPTACIÓN QUE TENDRÍA UNA EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE TALLERES, SEMINARIOS Y CONFERENCIAS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

INSTRUCCIONES:

- 1.- RESPONDA CON VERACIDAD LAS SIGUIENTES PREGUNTAS QUE SE PLANTEAN A CONTINUACIÓN
- 2.- LOS RESULTADOS DE ESTA ENCUESTA SERÁN ANALIZADOS CON ABSOLUTA RESERVA
- 3.- MARQUE CON UNA "X" UNA SOLA RESPUESTA

FECHA: _____

CODIGO: _____

INFORMACIÓN EMPRESARIAL

- 1) EMPRESA: COMERCIAL SERVICIOS INDUSTRIAL
- 2) SECTOR DONDE SE ENCUENTRA: NORTE CENTRO SUR
- 3) NÚMERO DE EMPLEADOS: ENTRE 1 Y 5 ENTRE 6 Y 10
- ENTRE 11 Y 20 MÁS DE 21

INFORMACIÓN DE ACTITUD HACIA EL SERVICIO

4) ¿EL PERSONAL DE SU EMPRESA REQUIERE DE TALLERES, SEMINARIOS Y CONFERENCIAS?

SI NO

INSTRUCCIÓN: EN CASO DE CONTESTAR QUE NO, MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

5) ¿ESTARÍA DISPUESTO A INSCRIBIR A SU PERSONAL EN TALLERES, SEMINARIOS O CONFERENCIAS?

SI NO

6) ¿CUÁL ES EL PRESUPUESTO MENSUAL PARA LA CAPACITACIÓN DEL RECURSO HUMANO DE SU EMPRESA?

ENTRE \$500 Y \$1.000 ENTRE \$1.001 Y \$2.000 MÁS DE \$2.001

7) ¿QUÉ TIPO DE SERVICIO NECESITA PARA SU PERSONAL?

CHARLAS MOTIVACIONALES

SERVICIO AL CLIENTE

ÁREA COMERCIAL

OTROS CUÁL? _____

8) ¿CON QUÉ FRECUENCIA ADQUIRIRÍA EL SERVICIO DE TALLERES, SEMINARIOS Y CONFERENCIAS?

MENSUALMENTE SEMESTRALMENTE

TRIMESTRALMENTE ANUALMENTE

9) ¿CONOCE OTRAS EMPRESAS QUE OFREZCAN ESTA CLASE DE SERVICIOS?

SI NO

10) ¿QUÉ FORMA DE PAGO PREFERE USTED?

EFFECTIVO TARJETA DE CRÉDITO

CHEQUE

11) ¿A TRAVÉS DE QUÉ MEDIO LE GUSTARÍA RECIBIR INFORMACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA NUEVA EMPRESA?

TELEVISIÓN PERIÓDICO REVISTAS ESPECIALIZADAS

INTERNET GUIA TELEFÓNICA VALLAS PUBLICITARIAS

Resultados relevantes de la encuesta

- El 56% de las empresas encuestadas pertenecen al sector comercial y el 35% al sector servicios.
- El 65% de las empresas encuestadas se encuentran en el sector norte.
- El 97% de las empresas encuestadas requieren el servicio de la nueva empresa.
- El 52% de las empresas encuestadas cuentan con un presupuesto mensual para la capacitación del recurso humano entre \$500 y \$1.000, el 39% entre \$1.001 y \$ 2.000 y el 9% más de \$2.001.
- El 34% de las empresas encuestadas requiere de charlas motivacionales, el 41% de servicio al cliente y el 25% sobre el área comercial.
- El 25% de las empresas requiere información de los servicios de la nueva empresa a través de la televisión, el 34% a través del Internet, el 16% a través del periódico y el 13% a través de vallas publicitarias.

Estimación de la Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha es la diferencia entre la oferta proyectada y la demanda proyectada para los próximos 5 años.

AÑOS	Cantidad demandada	Cantidad Ofertada	Demanda Insatisfecha	Participación 10%
1	5.970	1.857	4.113	411
2	6.121	1.875	4.246	425
3	6.176	1.882	4.294	429
4	6.089	1.871	4.218	422
5	6.129	1.876	4.253	425

Estrategias de Comercialización

Estrategia de Precios

- Fijar un precio de introducción de acuerdo a la demanda y oferta analizada en la investigación de mercados.



Estrategias de Promoción

- Promocionar el servicio en vallas ubicadas en lugares estratégicos donde se exhibirá la publicidad del servicio.
- Promocionar el servicio en medios masivos como la televisión, periódico e Internet a través del marketing directo.

Estrategias de Comercialización

Estrategia de Producto

- Ofrecer un servicio diferenciado y confiable.



Estrategia de Plaza

- Al ser este un servicio, el mismo se lo realiza sin canales de distribución, es decir, en forma directa: EL CLIENTE Y LA EMPRESA.

ESTUDIO TÉCNICO

Objetivos del Estudio Técnico:

- Determinar la localización más adecuada.
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.
- Especificar el presupuesto de inversión.
- Comprobar que existe la viabilidad técnica para la instalación del proyecto en estudio.



Localización del Proyecto

Macro-localización

Provincia de Pichincha - Distrito Metropolitano de Quito.

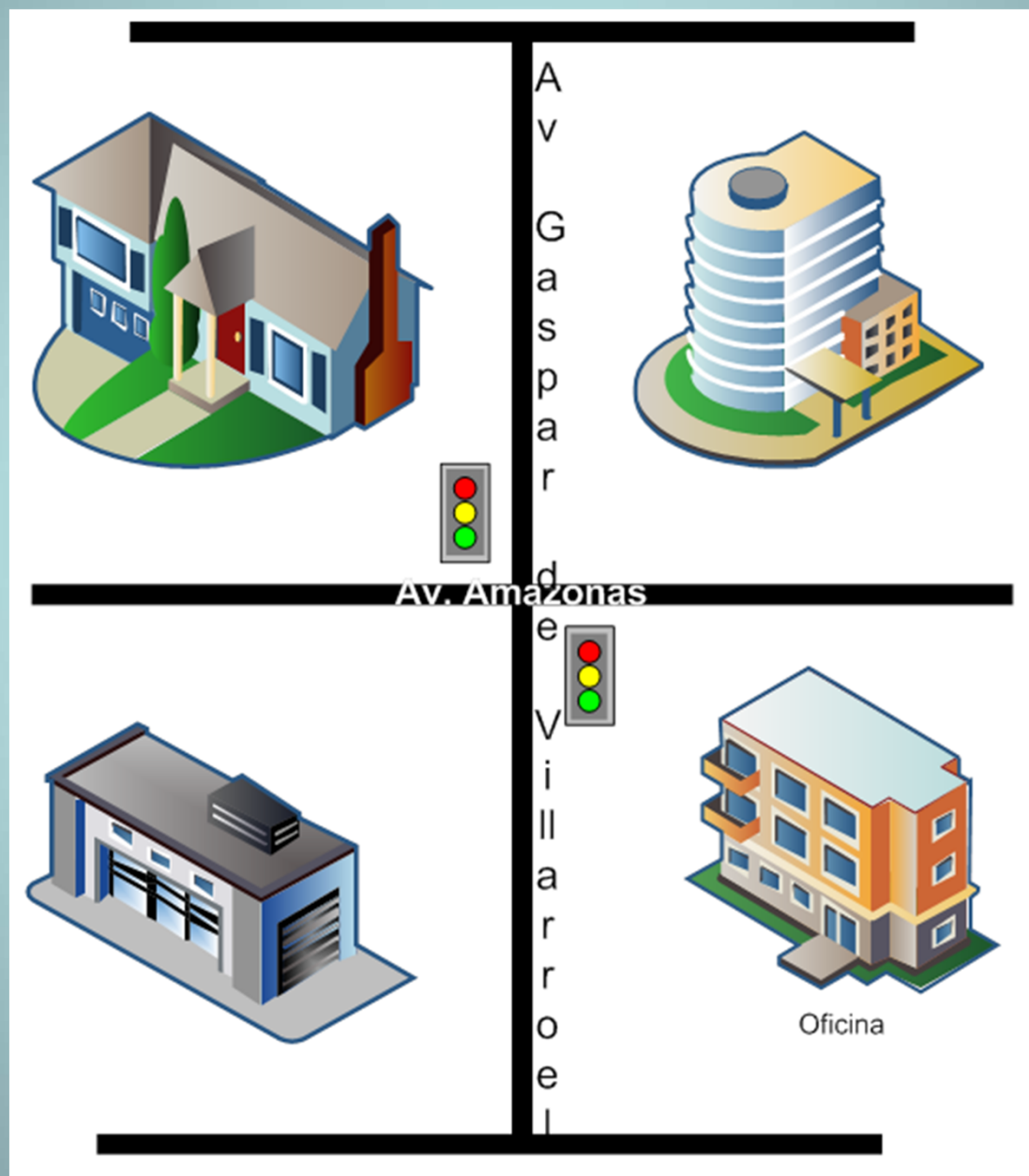
Micro Localización

Sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.

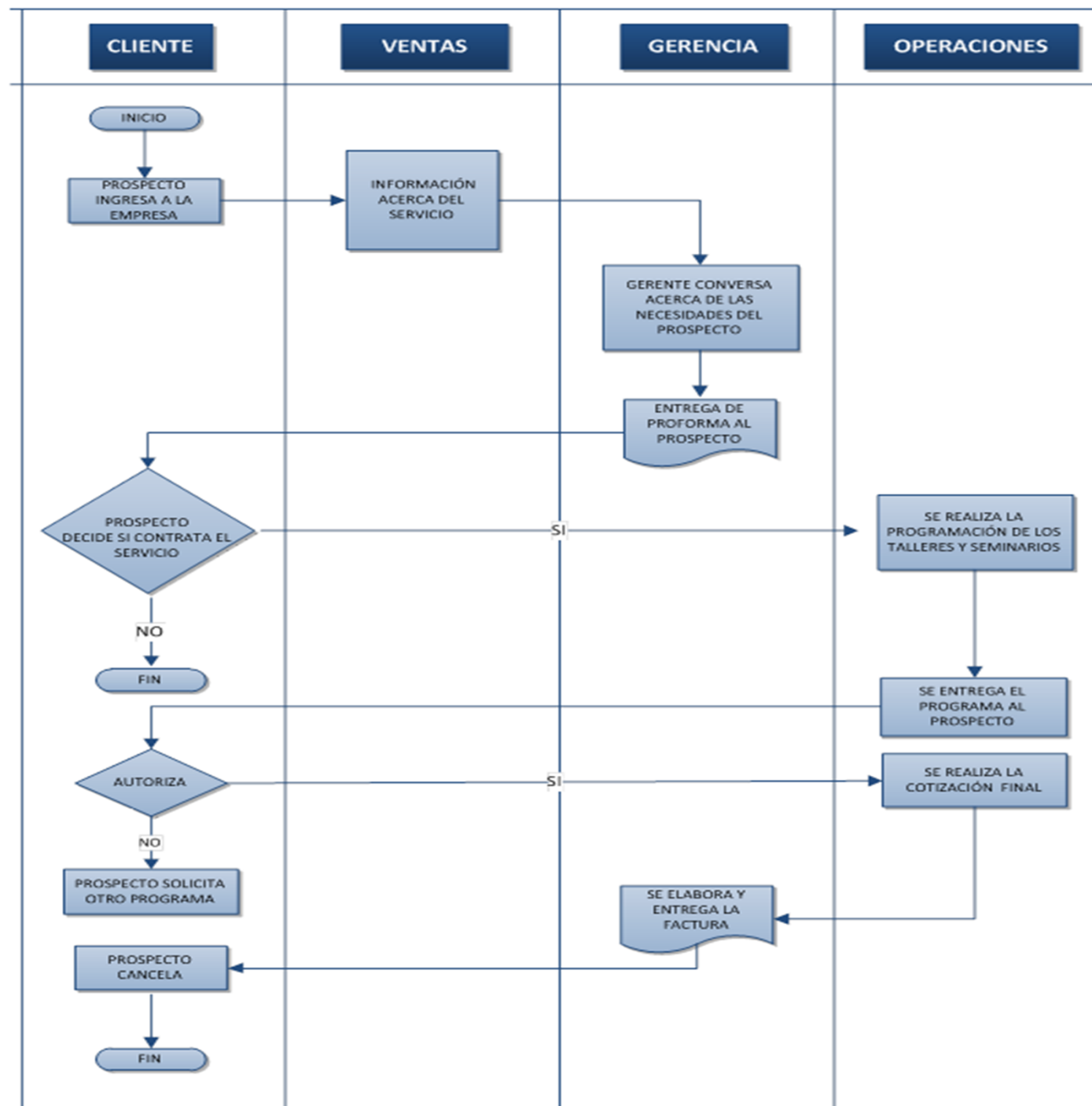
Matriz Locacional

Factor Relevante	Peso Asignado	Av. Japón y Naciones Unidas		Av. De los Shyris y Av. República del Salvador		Av. Amazonas y Av. Gaspar de Villarreal	
		Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
Las comunicaciones	0,05	8	0,40	8	0,40	8	0,40
Personal Disponible	0,20	9	1,80	9	1,80	9	1,80
Cercanía al Mercado	0,25	9	2,25	9	2,25	8	2,00
Costos de los suministros en la localidad	0,15	7	1,05	6	0,90	8	1,20
Costo del alquiler del Local	0,35	7	2,45	7	2,45	8	2,80
TOTAL	1,00		7,95		7,80		8,20

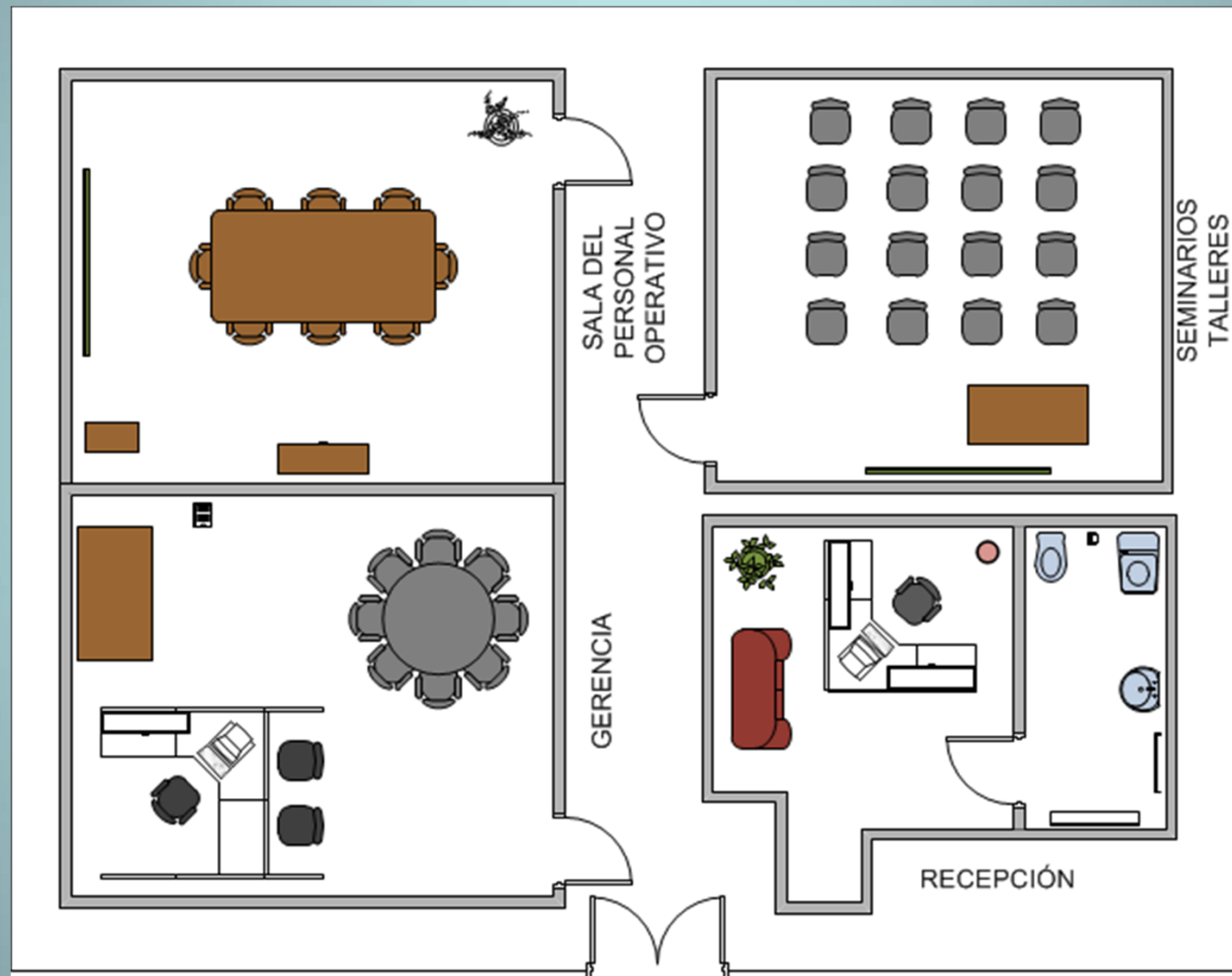
Plano de Microlocalización



Proceso de Entrega del Servicio



Distribución de la Oficina



LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

- ❑ Estructurar la base filosófica de la empresa.
- ❑ Diseñar la estructura de la organización, determinando la descripción de los puestos de trabajo, así como la asignación de responsabilidades y establecer las relaciones de autoridad y coordinación.



Base Filosófica de la Empresa

VISIÓN

LA “ESCUELA DE NEGOCIOS CIA. LTDA.”, en el 2017 será reconocida en el mercado nacional, como una empresa organizadora de talleres, seminarios y conferencias con proyección a entregar un servicio confiable y de calidad, guiándose por principios y valores fundamentales tanto con el cliente como con la empresa”.

MISIÓN

“Brindar alternativas y soluciones para la capacitación del recurso humano de las empresas del Distrito Metropolitano de Quito, desarrollando y comercializando servicios de excelente calidad, con un personal capacitado para dar soluciones integrales que generen bienestar, compromiso y trabajo en equipo”.

Principios y Valores

Ética

Compromiso

Respeto

Honestidad

Responsabilidad

Profesionalismo

Respeto al medio ambiente

LOGOTIPO



Estrategia de Competitividad

- Brindar un servicio personalizado y completo a cada cliente con nuevas opciones, agregando valor al servicio que se presta y manejando estándares de calidad en los talleres, seminarios y conferencias que se ofrecerá.



Estrategias de Crecimiento

- Especializarse en atender eventos de acuerdo a las necesidades del segmento de mercado conformado por pequeñas, medianas y grandes empresas del sector público y privado que requiere incentivar, motivar y capacitar a su recurso humano.

Estrategia de Competencia

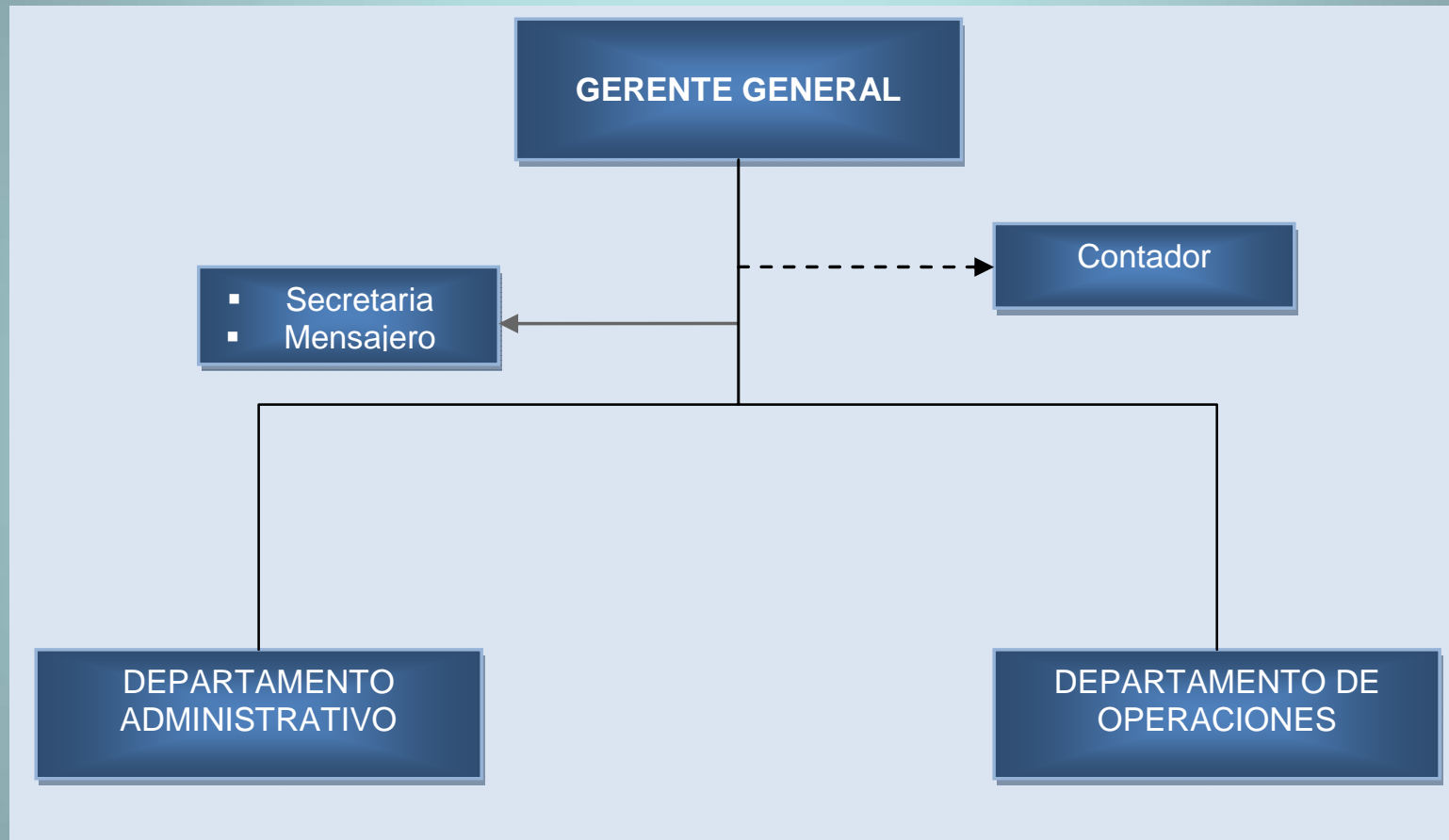
- Controlar, evaluar y mejorar los procesos de servicio de la empresa para entregar el mismo cumpliendo los estándares de calidad en cuanto a contenidos y tiempo.



Estrategia Operativa

- Diseñar un plan de capacitación permanente e incentivos para los empleados con la finalidad de crear compromiso, disciplina y responsabilidad creando un clima organizacional óptimo.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ESTUDIO FINANCIERO

- Determinar cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto.
- Determinar el costo total de la operación para la entrega del servicio.
- Determinar le estructura financiera más adecuada para el proyecto.
- Determinar la viabilidad financiera que tiene el proyecto en términos de la recuperación del capital invertido y de la capacidad de pago del crédito a través de indicadores financieros como el Valor Presente Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Periodo de Recuperación y la Relación Costo/Beneficio.



Estructura de Financiamiento

RUBROS DE INVERSIÓN	INVERSIÓN INICIAL	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		PROPIOS	BANCO
ACTIVOS FIJOS	24.770,00	2.585,00	22.185,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	5.550,00		5.550,00
EQUIPO DE OFICINA	635,00		635,00
MUEBLES DE OFICINA	2.585,00	2.585,00	
VEHÍCULOS	16.000,00		16.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS	8.035,00	8.035,00	0,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.035,00	1.035,00	
ESTUDIO DE MERCADO	1.000,00	1.000,00	
PUBLICIDAD INICIAL	4.000,00	4.000,00	
CAPACITACIÓN AL RR.HH.	2.000,00	2.000,00	
TOTAL INVERSIONES FIJAS	32.805,00	10.620,00	22.185,00
CAPITAL DE TRABAJO	8.053,01	0,00	8.053,01
CAPITAL DE TRABAJO	8.053,01		8.053,01
IMPREVISTOS 5%	2.042,90	2.042,90	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	42.900,91	12.662,90	30.238,01

Capital de Trabajo

GASTOS PARA EL PRIMER AÑO	VALOR ANUAL
UNIFORMES DE PERSONAL	1.980,00
ACCESORIOS DE OFICINA	439,00
SERVICIOS BÁSICOS	1.620,00
PERSONAL OPERATIVO	49.463,40
MATERIALES DE OFICINA	1.033,80
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	218,40
PERSONAL ADMINISTRATIVO	23.401,54
PUBLICIDAD	10.080,00
ARRIENDO	7.200,00
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO	1.200,00
TOTAL GASTOS	96.636,14

Capital de Trabajo = $(96,636,14 / 360) * 30$

Capital de Trabajo = 8,053,01

Presupuestos de Ingresos

VENTAS EN UNIDADES			
DETALLE	VALOR UNIT.	UNID.	MES
LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO Y DESARROLLO PERSONAL	555,56	7	3.889
SERVICIO AL CLIENTE	500,00	8	4.000
ÁREA COMERCIAL	475,00	5	2.375
TOTAL		20	10.264

PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUAL					
RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO Y DESARROLLO PERSONAL	46.667	51.333	56.467	62.113	68.325
SERVICIO AL CLIENTE	48.000	52.800	58.080	63.888	70.277
ÁREA COMERCIAL	28.500	31.350	34.485	37.934	41.727
TOTAL INGRESOS	123.167	135.483	149.032	163.935	180.328

Presupuestos de Egresos

PRESUPUESTO DE GASTOS ANUAL					
RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS DE SERVICIO	61.043	68.005	72.085	76.410	80.995
INSTRUCTORES	39.600	41.976	44.495	47.164	49.994
DÉCIMO TERCER SUELDO	3.300	3.498	3.708	3.930	4.166
DÉCIMO CUARTO SUELDO	1.752	1.857	1.969	2.087	2.212
APORTE PATRONAL IESS	4.811	5.100	5.406	5.730	6.074
FONDOS DE RESERVA	0	3.299	3.497	3.706	3.929
UNIFORMES DE PERSONAL	1.980	2.099	2.225	2.358	2.500
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	9.600	10.176	10.787	11.434	12.120
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	47.345	48.914	51.849	54.960	58.257
ADMINISTRADOR	9.600	10.176	10.787	11.434	12.120
CONTADOR EXTERNO	2.400	2.544	2.697	2.858	3.030
SECRETARIA / RECEPCIONISTA	3.600	3.816	4.045	4.288	4.545
MENSAJERO	3.504	3.714	3.937	4.173	4.424
DÉCIMO TERCER SUELDO	1.392	1.476	1.564	1.658	1.757
DÉCIMO CUARTO SUELDO	876	929	984	1.043	1.106
APORTE PATRONAL IESS	2.030	2.151	2.280	2.417	2.562
FONDOS DE RESERVA	1.391	1.475	1.563	1.657	1.757
SERVICIOS BÁSICOS	1.620	1.717	1.820	1.929	2.045
MATERIALES DE OFICINA	1.034	1.096	1.162	1.231	1.305
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	218	232	245	260	276
PUBLICIDAD	10.080	10.685	11.326	12.005	12.726
ARRIENDO	8.400	7.632	8.090	8.575	9.090
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO	1.200	1.272	1.348	1.429	1.515
GASTOS TOTALES	108.389	116.919	123.934	131.370	139.252

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS	123.167	135.483	149.032	163.935	180.328
- COSTO DEL SERVICIO	61.043	68.005	72.085	76.410	80.995
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	62.123	67.479	76.947	87.525	99.334
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	47.345	48.914	51.849	54.960	58.257
- GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	14.778	18.565	25.098	32.565	41.076
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	2.217	2.785	3.765	4.885	6.161
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	12.561	15.780	21.333	27.680	34.915
- IMPUESTO A LA RENTA 25%	3.140	3.945	5.333	6.920	8.729
= UTILIDAD NETA	9.421	11.835	16.000	20.760	26.186

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS	123.167	135.483	149.032	163.935	180.328
- COSTO DEL SERVICIO	61.043	68.005	72.085	76.410	80.995
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	62.123	67.479	76.947	87.525	99.334
- GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	47.345	48.914	51.849	54.960	58.257
- GASTOS FINANCIEROS	4.300	3.587	2.759	1.795	674
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	10.478	14.977	22.339	30.770	40.403
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	1.572	2.247	3.351	4.616	6.060
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	8.906	12.731	18.988	26.155	34.342
- IMPUESTO A LA RENTA 25%	2.227	3.183	4.747	6.539	8.586
= UTILIDAD NETA	6.680	9.548	14.241	19.616	25.757

Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS	97.397,14
COSTOS POR SERVICIO	51.443,40
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	45.953,74
COSTOS VARIABLES	9.600,00
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	9.600,00
TOTAL COSTOS	106.997,14

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos Fijos}}{(\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario})}$$

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{97.397,14}{(510,19 - 40)}$$

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{97.397,14}{470,19}$$

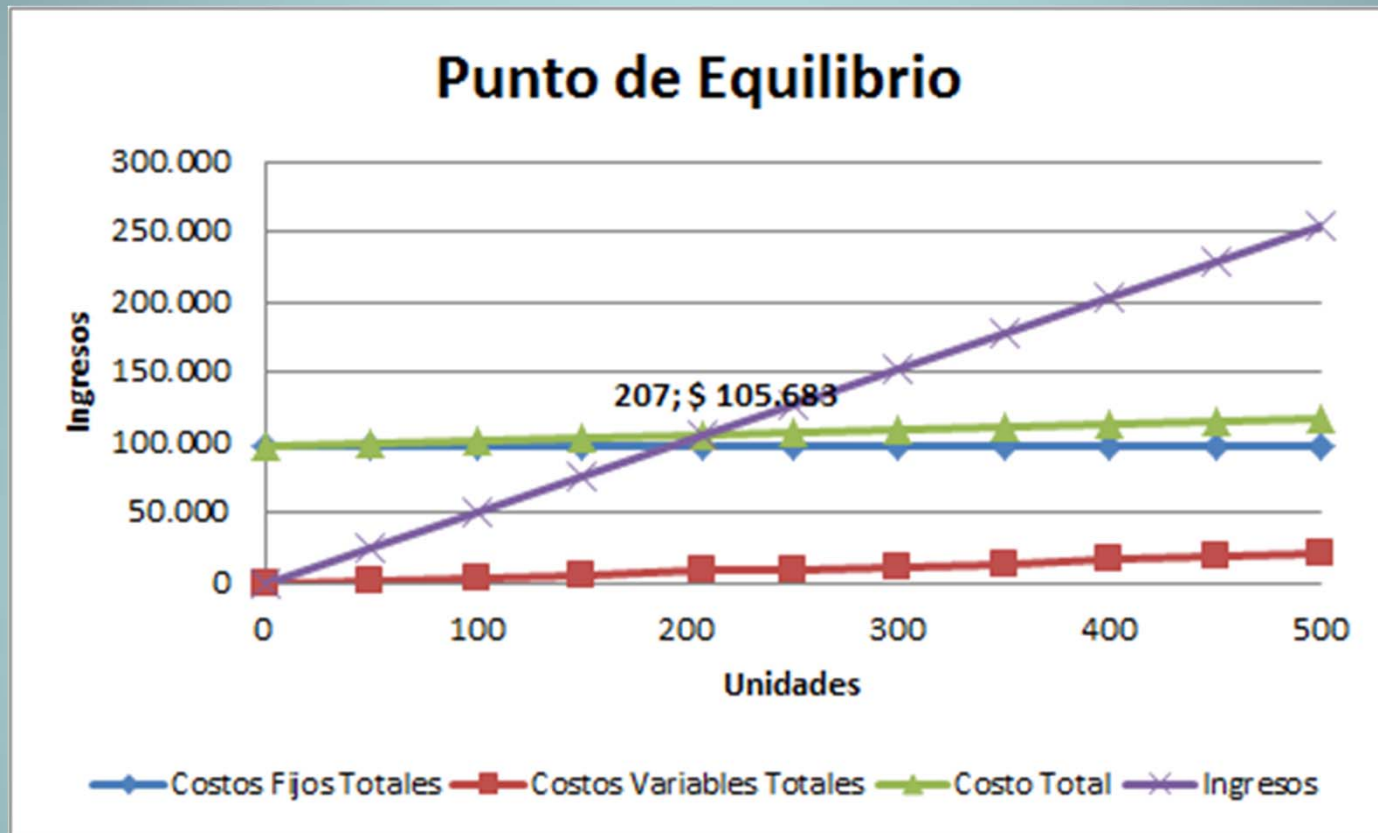
$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = 207$$

$$\text{Punto de equilibrio en dólares} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\left(1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio}}\right)}$$

$$\text{Punto de equilibrio en dólares} = \frac{97.397,14}{\left(1 - \frac{40}{510,19}\right)}$$

$$\text{Punto de equilibrio en dólares} = \frac{97.397,14}{0,9216}$$

$$\text{Punto de equilibrio en dólares} = 105.682,99$$



Para que la empresa esté en un punto en donde **no existan pérdidas ni ganancias**, se deberán vender 207 programas, considerando que conforme aumenten las unidades vendidas, la utilidad se incrementará.

Flujo de Caja Sin Financiamiento

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO						
DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		123.167	135.483	149.032	163.935	180.328
- COSTO DE VENTA		61.043	68.005	72.085	76.410	80.995
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		62.123	67.479	76.947	87.525	99.334
- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		47.345	48.914	51.849	54.960	58.257
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS		14.778	18.565	25.098	32.565	41.076
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%		2.217	2.785	3.765	4.885	6.161
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		12.561	15.780	21.333	27.680	34.915
- IMPUESTO A LA RENTA 25%		3.140	3.945	5.333	6.920	8.729
= UTILIDAD NETA		9.421	11.835	16.000	20.760	26.186
+ DEPRECIACIONES		5.372	5.372	5.372	3.522	3.522
+ AMORTIZACIÓN INTANGIBLES		1.607	1.607	1.607	1.607	1.607
INVERSION INICIAL	-42.901					
- INVERSION DE REEMPLAZO		0	0	5.550	0	16.000
+ VALOR RESIDUAL O DE DESECHO						5.355
+ RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO						8.053
= FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-42.901	16.400	18.814	17.429	25.889	28.723

Flujo de Caja con Financiamiento

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO						
DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		123.167	135.483	149.032	163.935	180.328
- COSTO DE VENTA		61.043	68.005	72.085	76.410	80.995
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		62.123	67.479	76.947	87.525	99.334
- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		47.345	48.914	51.849	54.960	58.257
- GASTOS FINANCIEROS		4.300	3.587	2.759	1.795	674
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS		10.478	14.977	22.339	30.770	40.403
- PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%		1.572	2.247	3.351	4.616	6.060
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		8.906	12.731	18.988	26.155	34.342
- IMPUESTO A LA RENTA 15%		2.227	3.183	4.747	6.539	8.586
= UTILIDAD NETA		6.680	9.548	14.241	19.616	25.757
+ DEPRECIACIONES		5.372	5.372	5.372	3.522	3.522
+ AMORTIZACIÓN INTANGIBLES		1.607	1.607	1.607	1.607	1.607
- INVERSION INICIAL	-42.901					
- INVERSION DE REEMPLAZO		0	0	5.550	0	16.000
+FINANCIAMIENTO	30.238					
+ PAGO DEUDA		4.370	5.083	5.912	6.876	7.997
+ VALOR RESIDUAL O DE DESECHO						5.667
+ RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO						8.053
= FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-12.663	18.029	21.610	21.582	31.621	36.603

Tasa de Descuento

Tasa Pasiva

FECHA	VALOR
Enero-31-2012	4.53 %
Diciembre-31-2011	4.53 %
Noviembre-30-2011	4.53 %
Octubre-31-2011	4.53 %
Septiembre-30-2011	4.58 %
Agosto-31-2011	4.58 %

Tasa de Inflación

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

TMAR del Proyecto

TMAR del proyecto = % Pasiva + % de Inflación + % de Riesgo del Proyecto

TMAR del proyecto = 4,55% + 5,19% + 15%

TMAR del proyecto = 24,73%

TMAR del Inversionista

CONCEPTO	INVERSIÓN INICIAL	PARTIC. %	RIESGO	T MAR INVERS.
RECURSOS PROPIOS	12.663	29,52%	24,73%	4,49%
RECURSOS DE TERCEROS	30.238	70,48%	15,20%	17,43%
INVERSIÓN TOTAL	42.901	100,00%		21,92%

VALOR ACTUAL NETO

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		16.400	18.814	17.429	25.889	28.723
TMAR DEL PROYECTO		24,73%	24,73%	24,73%	24,73%	24,73%
FLUJOS ACTUALIZADOS		13.148	12.093	8.981	10.696	9.514
INVERSION INICIAL	-42.901					
VAN DEL PROYECTO		11.531				

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		18.029	21.610	21.582	31.621	36.603
TMAR DEL INVERSIONISTA		21,92%	21,92%	21,92%	21,92%	21,92%
FLUJOS ACTUALIZADOS		14.788	14.539	11.909	14.312	13.588
INVERSION INICIAL	-30.238					
VAN DEL INVERSIONISTA		38.898				

TASA INTERNA DE RETORNO

TASA INTERNA DE RETORNO SIN FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		16.400	18.814	17.429	25.889	28.723
TMAR DEL PROYECTO		36,00%	36,00%	36,00%	36,00%	36,00%
FLUJOS ACTUALIZADOS		12.059	10.172	6.929	7.568	6.174
INVERSION INICIAL	-42.901					
VAN		0,00				

TASA INTERNA DE RETORNO CON FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		18.029	21.610	21.582	31.621	36.603
TMAR DEL INVERSIONISTA		66,59%	66,59%	66,59%	66,59%	66,59%
FLUJOS ACTUALIZADOS		10.823	7.787	4.669	4.106	2.853
INVERSION INICIAL	-30.238					
VAN		0,00				

PERIODO DE RECUPERACIÓN

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO		13.148	12.093	8.981	10.696	9.514
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA		14.788	14.539	11.909	14.312	13.588
PERIODO RECUPERACIÓN PROYECTO	-42.901	-29.753	-17.660	-8.678	2.017	11.531
PERIODO RECUPERACIÓN INVERSIONISTA	-30.238	-15.450	-912	10.998	25.310	38.898

El proyecto sin financiamiento se recupera en 3,81 periodos.

El proyecto con financiamiento se recupera en 2,08 periodos.

RELACIÓN COSTO/BENEFICIO

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO SIN FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		123.167	135.483	149.032	163.935	193.736
COSTOS		106.767	116.669	131.603	138.046	165.013
TMAR DEL PROYECTO		24,73%	24,73%	24,73%	24,73%	24,73%
VAN INGRESOS		98.745	87.083	76.798	67.727	64.169
VAN COSTOS		85.597	74.990	67.816	57.032	54.656
INVERSION INICIAL	-42.901					
RELACION COSTO/BENEFICIO		1,33				

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO CON FINANCIAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		123.167	135.483	149.032	163.935	193.736
COSTOS		111.067	120.257	134.361	139.840	165.687
TMAR DEL INVERSIONISTA		21,92%	21,92%	21,92%	21,92%	21,92%
VAN INGRESOS		101.024	91.148	82.238	74.199	71.923
VAN COSTOS		91.099	80.904	74.143	63.293	61.510
INVERSION INICIAL	-30.238					
RELACION COSTO/BENEFICIO		1,23				

CONCLUSIONES:

- ❑ El **Estudio de Mercado** determinó cuánto dinero estarán dispuestos a pagar por el servicio, las características de los servicios y el interés que generan en los potenciales clientes.
- ❑ El **Estudio Técnico** determinó la localización más adecuada, se definió el tamaño y capacidad del proyecto, además se especificó el presupuesto de inversión y se comprobó la viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.
- ❑ El **Estudio de la Organización de la Empresa** estructuró la base filosófica de la empresa y se diseñó la estructura de la organización, determinando la descripción de los puestos de trabajo, así como la asignación de responsabilidades.
- ❑ El **Estudio Económico - Financiero** del Proyecto, determinó la viabilidad financiera del proyecto en términos de la recuperación del capital invertido y de la capacidad de pago del crédito a través de indicadores financieros como el Valor Presente Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Periodo de Recuperación y la Relación Costo/Beneficio.

RECOMENDACIONES:

- Se debe promocionar el servicio al mercado meta constantemente , además de invertir en publicidad para dar a conocer las características y el precio de los servicios constantemente.
- Aprovechar al máximo el tamaño y capacidad del proyecto, para incrementar el número de servicios presupuestados en el primer año y optimizar la viabilidad técnica para la instalación del proyecto en estudio.
- Lograr el compromiso de todo el recurso humano con la base filosófica de la empresa y asignar las responsabilidades de la empresa de acuerdo a sus capacidades y habilidades.
- Aprovechar la factibilidad o viabilidad económica del proyecto en estudio, poniéndolo en marcha lo más pronto posible y a través de una óptima gestión se debe conseguir mejores resultados de los indicadores financieros obtenidos en el presente estudio.

Gracias