

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO SEDE – LATACUNGA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y DEL COMERCIO



PROYECTO:

“Comercialización y Desarrollo Económico para la Implementación de una Empresa de Consultoría Asesoría y Capacitación especializada en Planeación Estratégica, Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional en las Ciudades de Riobamba y Ambato”

Tesis de Maestría presentada por:

Ing. Cecilia Machado

Ing. Sofia Zambrano

Para obtener el Grado de:

Magíster en Gestión de Empresas

Mención : PYMES

PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA

- ▶ Con el desarrollo económico y empresarial en las ciudades de Ambato y Riobamba, han llegado a un punto de quiebre por el crecimiento desordenado sin apoyarse en programas y procesos administrativos y operativos adecuados.
- ▶ Las empresas que crecen en solvencia y capacidad productiva, crecen también en necesidades de inversión, logística, manejo operativo y conocimiento de temas: comerciales, organizacionales, estratégicos y de marketing entre otros.

HIPÓTESIS

Se comprobará que la Implementación de una Empresa de Consultoría, Asesoría y Capacitación especializada en áreas de Planeación Estratégica, RRHH y Desarrollo Organizacional en las Ciudades de Riobamba y Ambato será financiera y económicamente rentable en 3 años.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Cálculo de Muestras para Poblaciones Finitas

INGRESO DE PARAMETROS

Tamaño de la Población (N)	196
Error Muestral (d)	0.03
Proporción de Éxito (p)	0.95
Proporción de Fracaso (q)	0.05
Valor para Confianza (Z) (1)	1.96

Fórmula **Tamaño de Muestra**
100

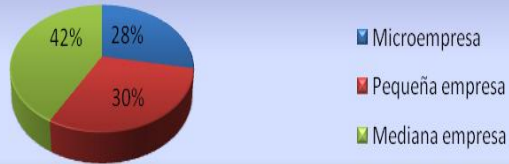


Empresas: 196

Ciudades: Riobamba 87 y
Ambato 109

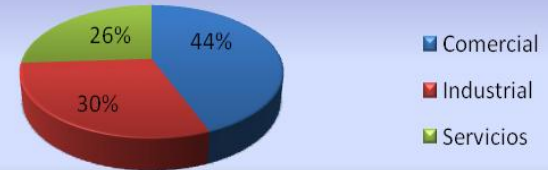
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

TAMAÑO DE LA EMPRESA



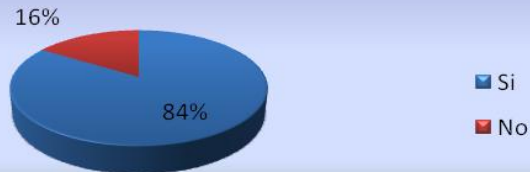
Pregunta 1. El tamaño de su empresa es:

ACTIVIDAD DE LA EMPRESA



Pregunta 2. ¿Qué actividad realiza su empresa?

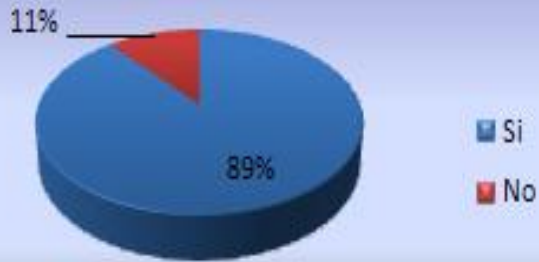
NECESIDAD DE CAPACITACIÓN EN TEMAS EMPRESARIALES



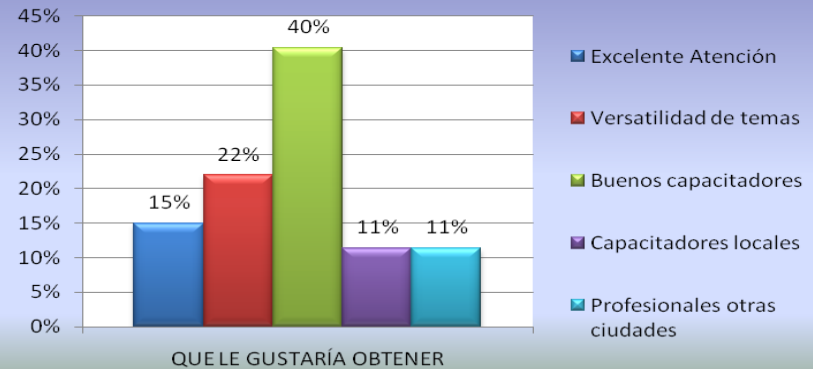
Pregunta 3. ¿Suele tener necesidad de capacitación o asesoría en temas empresariales?

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

DISPUESTO A NUEVA FORMA DE CAPACITACIÓN

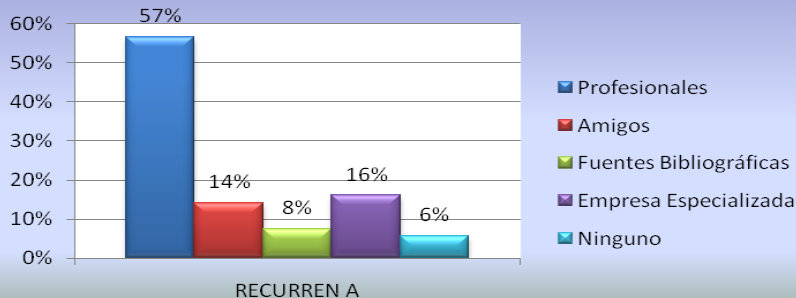


QUE LE GUSTARÍA OBTENER

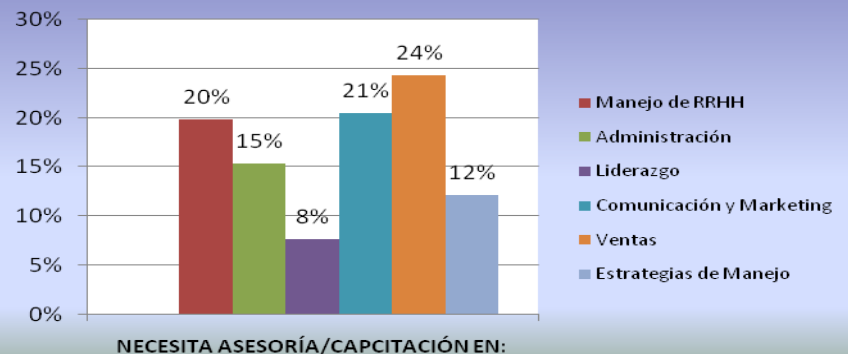


Pregunta 4. ¿Estaría Ud. dispuesto a probar una nueva forma de capacitación y asesoramiento para su organización?, en la cual obtenga:

PROBLEMAS ADMINISTRATIVOS, RECORREN A:



ÁREAS QUE NECESITAN ASESORÍA Y CAPACITACIÓN:

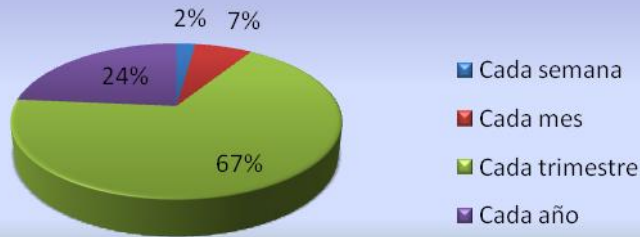


Pregunta 5. Cuando tengo problemas en la parte administrativa o de personal en mi empresa recorro a:

Pregunta 6. ¿En qué áreas necesita con mayor frecuencia asesoría y capacitación?

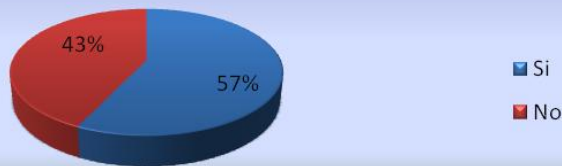
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

FRECUENCIA DE ASESORÍA O CAPACITACIÓN



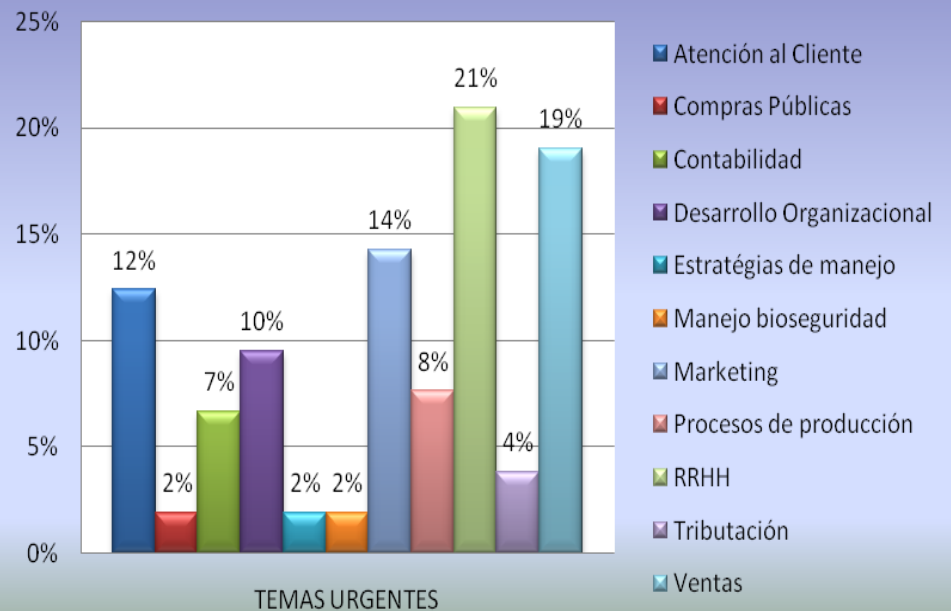
Pregunta 7. ¿Con qué frecuencia requiere servicios de asesoría o capacitación?

CUENTA CON PRESUPUESTO PARA CAPACITACIÓN O ASESORÍA



Pregunta 9. ¿Cuenta con un presupuesto para este tipo de capacitación o asesoría?

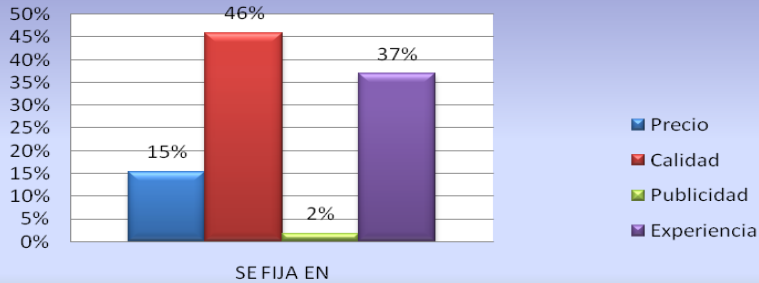
TEMAS URGENTES PARA SU EMPRESA



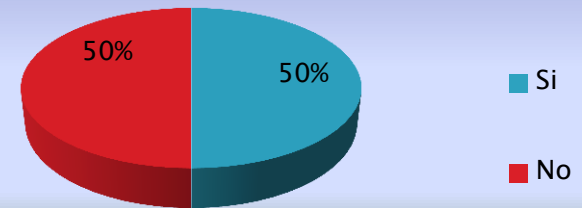
Pregunta 8. ¿Qué temas son más urgentes para su empresa?

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

EN QUE SE FIJA PARA CONTRATAR UN SERVICIO DE CAPACITACIÓN

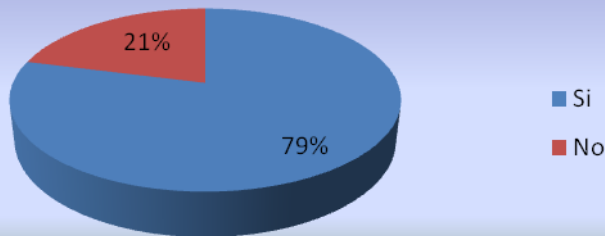


AMBATO, CUENTA CON UNA EMPRESA QUE LE BRINDE ASESORAMIENTO

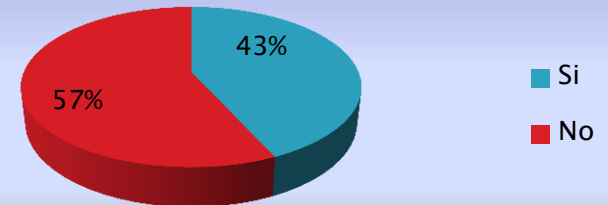


Pregunta 10. Al contratar un servicio de capacitación y asesoramiento, Ud. se fija en:

QUISIERA CONTRATAR UN SERVICIO DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN



RIOBAMBA, CUENTA CON UNA EMPRESA QUE LE BRINDE ASESORAMIENTO



Pregunta 12. ¿Quisiera Ud. contratar una empresa que le brinde Asesoría y Capacitación especializada en Planeación Estratégica, RRHH y Desarrollo Organizacional?

Pregunta 11. ¿Cuenta con una empresa que le provea capacitación o asesoramiento empresarial para su empresa?

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



Pregunta 13. ¿Qué expectativas tiene de una empresa que brinda Asesoría y Capacitación especializada en Planeación Estratégica, RRHH y Desarrollo Organizacional?

MARKETING MIX

- ▶ **Producto/Servicio:** Capacitación y asesoría especializada en Planeación Estratégica, Recursos Humanos, y Desarrollo Organizacional.



- ▶ **Precio:** Varía dependiendo del servicio.



TIPO DE SERVICIO	PRECIO
Capacitación Tipo 1	375.00
Capacitación Tipo 2	650.00
Capacitación Tipo 3	800.00
Asesoría	750.00
Elaboración del plan de mejora	680.00
Implementación del plan	830.00

- ▶ **Plaza:** Riobamba y Ambato
- ▶ **Promoción:** Diagnóstico gratuito de la situación de la empresa.



CADENA DE VALOR

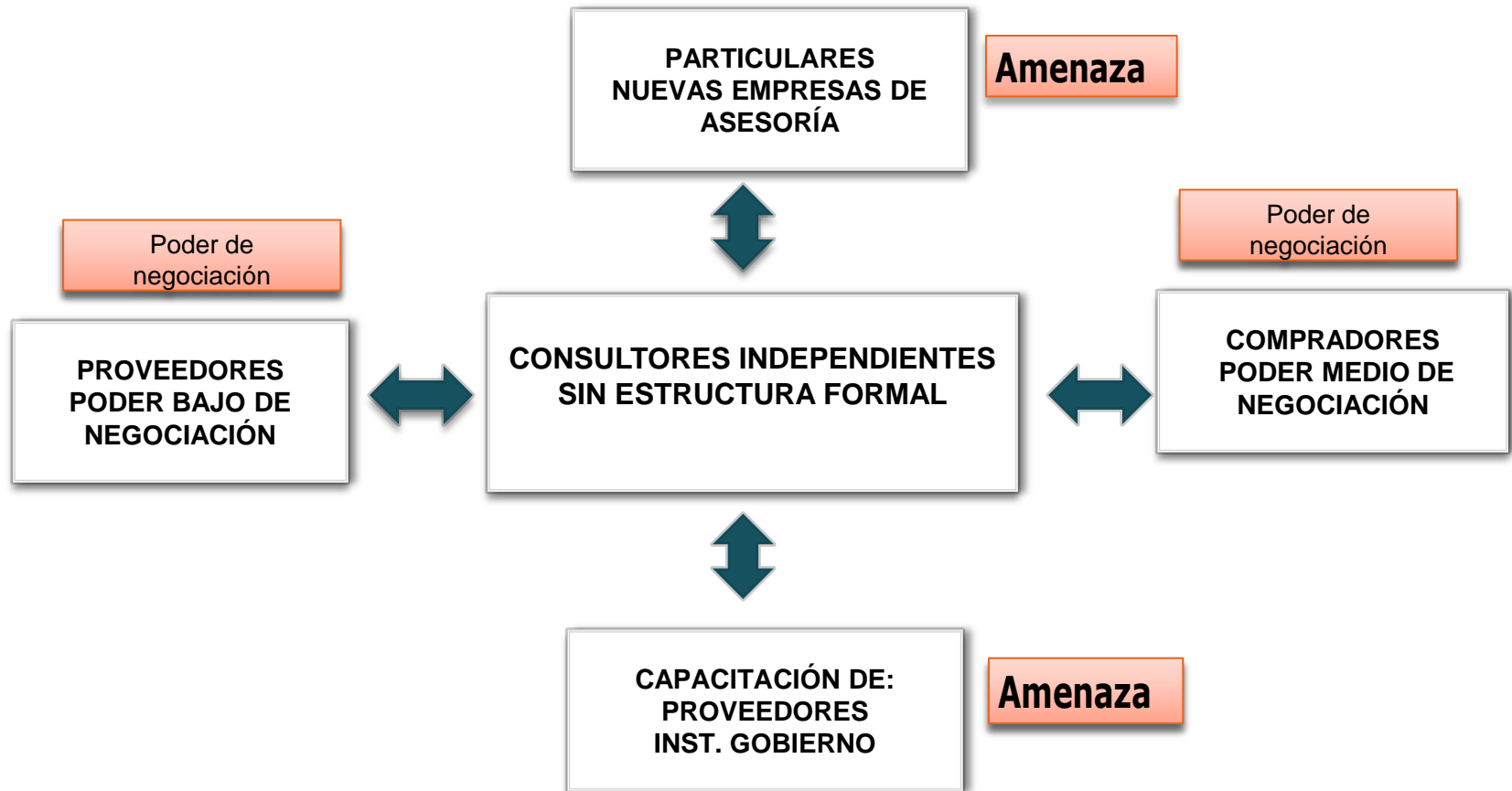
Actividades Secundarias	Infraestructura.- Equipo informático, equipo de audio y video, muebles de oficina. Recursos Humanos.- Capacitación y asesoría en organización de Eventos de Consultoría Empresarial, contando con profesionales de cuarto nivel y con probada experiencia empresarial mínimo 3 años de experiencia. Investigaciones & Desarrollo.- N/A Adquisiciones & Abastecimiento.- Capacitadores de alto nivel con conocimiento y experiencia empresarial, Talento Humano, Bases de Datos, temas de interés actual				
	Actividades Primarias	Logística de Entrada Utilización de bases de datos disponibles	Servicio 1. Solicitud del cliente. 2. Selección de temas de interés del cliente. 3. Coordinación con clientes y proveedores. 4. Realización de la Consultoría 5. Análisis de los resultados.	Logística de Salida Coordinación de los eventos de capacitación y asesoría	Ventas Ventas de servicios de capacitación y/o asesoría.

Margen 30%

Ventajas Competitivas:

- ▶ Consultores de alto nivel con basta experiencia en consultorías.
- ▶ Diagnóstico completo gratuito de la empresa.
- ▶ Servicio de postventa a través del seguimiento de los resultados obtenidos posteriores a la consultoría.

CINCO FUERZAS DE PORTER



ANALISIS DE LA COMPETENCIA

MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO

FACTORES IMPORTANTES PARA EL ÉXITO		VALOR	Delpaz		Táctica Consultores	
			CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
1.-	Reconocimiento y prestigio de la marca en el mercado	0.15	2	0.3	3	0.45
2.-	Calidad del servicio	0.2	2	0.4	3	0.6
3.-	Atributos y características superiores del portafolio de servicios	0.15	1	0.15	4	0.6
4.-	Publicidad y marketing del servicio	0.1	1	0.1	2	0.2
5.-	Buena comunicación del equipo de trabajo	0.16	1	0.16	3	0.48
6.-	Cobertura del mercado	0.14	2	0.28	1	0.14
7.-	Niveles de precios	0.1	3	0.3	1	0.1
TOTAL		1		1.69		2.57

VALORES DE LA CLASIFICACIÓN	
4	FORTALEZA PRINCIPAL
3	FORTALEZA MENOR
2	DEBILIDAD MENOR
1	DEBILIDAD PRINCIPAL

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

▶ *EMPRESA*

“CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS”

▶ *MISIÓN*

Hacer más rentables a nuestros clientes.



▶ *VISIÓN*

Ser una empresa rentable, posicionada como un socio estratégico clave para el crecimiento sostenido de las empresas del Ecuador, para el año 2013.



▶ *SLOGAN*

“Capacítate y Camina al Éxito”



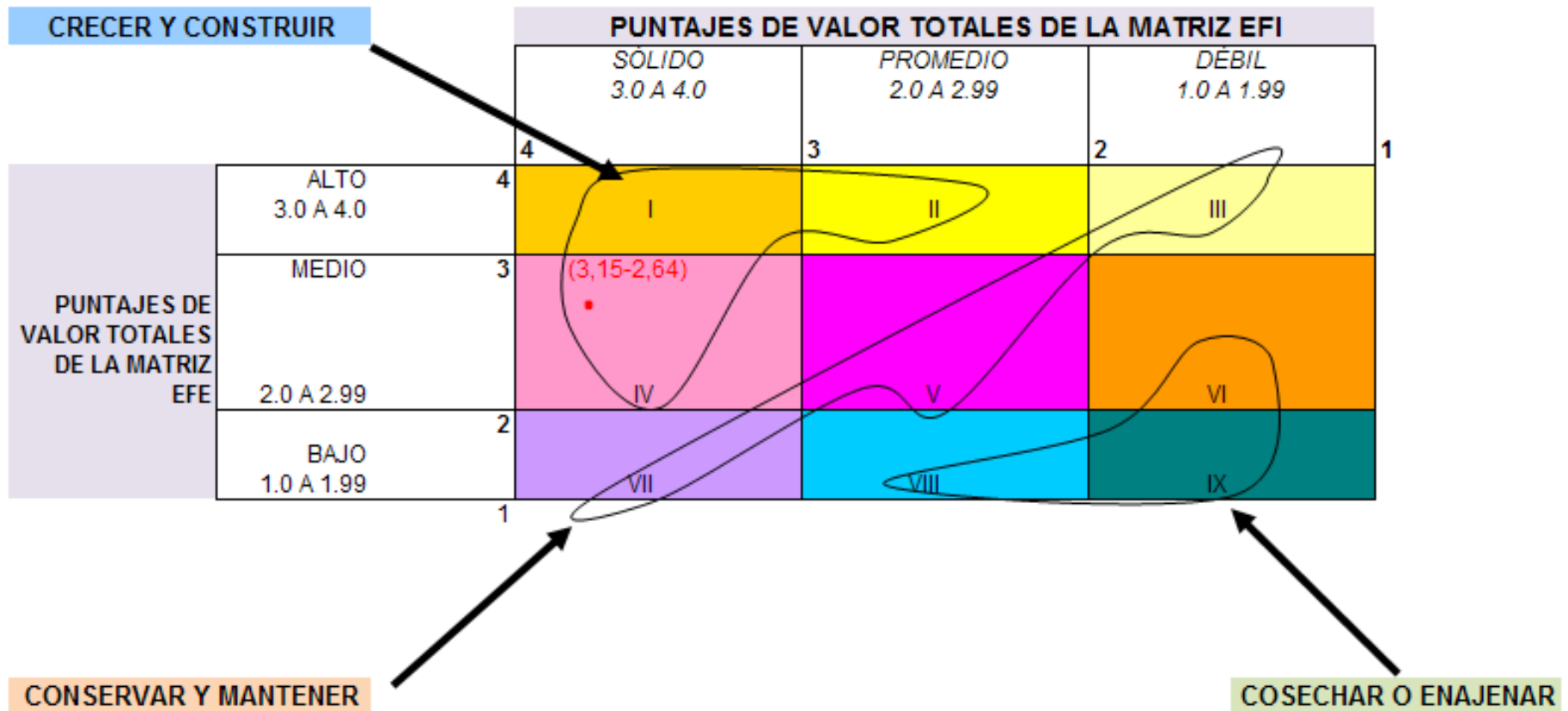
MATRIZ FODA

MATRIZ F.O.D.A

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitadores con experiencia 2. Conocimiento del mercado 3. Brindar servicio post-venta 3. Requiere poca infraestructura física 5. Manejo de información privilegiada 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio no difundido 2. Ser una empresa nueva en el mercado 3. Falta de experiencia
OPORTUNIDADES	<p>Estrategias F.O.</p> <p>Enfocar hacia el mercado desatendido aprovechando el conocimiento del mercado. F2,O1</p> <p>Aprovechar de los capacitadores con experiencia para ganar representatividad en el mercado. F1,O3</p>	<p>Estrategias D.O.</p> <p>Vincular la imagen de personas de éxito para ingresar en el mercado D2, O2</p> <p>Crear paquetes promocionales para posicionarnos en el mercado. D1, O3</p> <p>Aprovechar la demanda de mercado para adquirir experiencia D3, O4</p>
AMENZAS	<p>Estrategias F.A.</p> <p>Generar cultura de capacitación a través del servicio post-venta. F3, A4.</p> <p>Manejar la información estratégicamente para ganar mercado de las Entidades de Gobierno F5, A1</p>	<p>Estrategias D.A.</p> <p>Fidelizar a los clientes para contrarrestar a los nuevos competidores D2, A2</p> <p>Difundir nuestros servicios, para generar cultura de capacitación D1, A4</p>

MATRIZ INTERNA Y EXTERNA

MATRIZ INTERNA Y EXTERNA IE



ESTRATÉGIAS

- ▶ Enfocar esfuerzos hacia el mercado desatendido aprovechando el conocimiento del mercado.
- ▶ Aprovechar de los capacitadores con experiencia para ganar representatividad en el mercado.
- ▶ Vincular la imagen de personas de éxito para ingresar en el mercado.
- ▶ Crear paquetes promocionales para posicionarnos en el mercado.
- ▶ Aprovechar la demanda de mercado para adquirir experiencia.
- ▶ Difundir nuestros servicios para generar cultura de capacitación a través del servicio post-venta.
- ▶ Manejar la información estratégicamente para ganar mercado de las entidades de Gobierno.
- ▶ Fidelizar a los clientes para contrarrestar a los nuevos competidores.



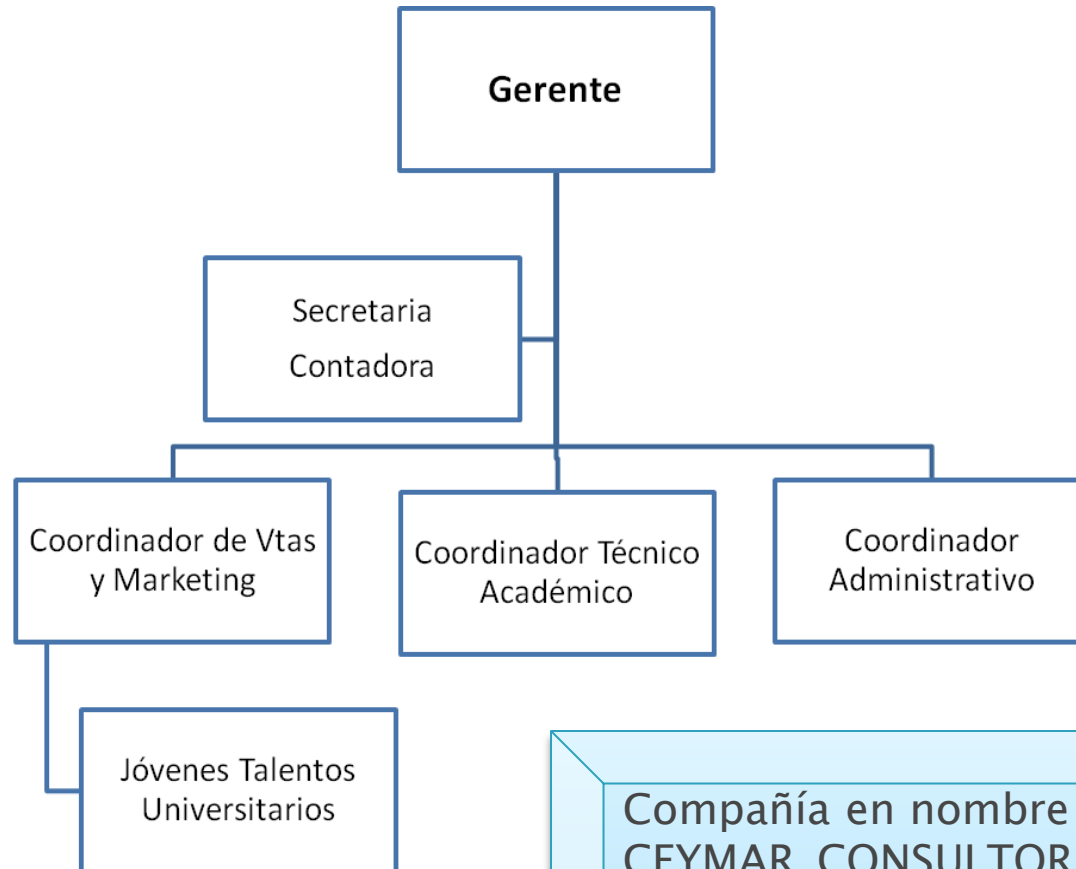
ESTUDIO TÉCNICO

COSTO DE BIENES DE CAPITAL A REQUERIR

CANTIDAD	DETALLE	VALOR TOTAL
3	Computador portátil	3.600,00
3	Proyector	2.067,75
3	Amplificador portátil con micrófono inalámbrico	4.440,00
TOTAL		10.107,75

ESTUDIO DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Compañía en nombre colectivo
CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS Y
COMPAÑÍA
Conformada por tres socios.
Aportación inicial individual de
\$8.333,33.

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

Servicio	Valor	Ene-11		Feb-11		Mar-11		Abr-11		May-11		Jun-11		Jul-11		Ago-11		Sep-11		Oct-11		Nov-11		Dic-11	
		Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor	Cant.	Valor
Capacitación Tipo 1	375	2	750.00	3	1,125.00	3	1,125.00	4	1,500.00	4	1,500.00	5	1,875.00	5	1,875.00	6	2,250.00	6	2,250.00	7	2,625.00	7	2,625.00	7	2,625.00
Capacitación tipo 2	650	2	1,300.00	2	1,300.00	3	1,950.00	3	1,950.00	4	2,600.00	4	2,600.00	5	3,250.00	5	3,250.00	6	3,900.00	6	3,900.00	7	4,550.00	7	4,550.00
Capacitación tipo 3	800	0	-	0	-	2	1,600.00	2	1,600.00	3	2,400.00	4	3,200.00	4	3,200.00	5	4,000.00	5	4,000.00	6	4,800.00	6	4,800.00	7	5,600.00
Asesoría	750	2	1,500.00	2	1,500.00	2	1,500.00	2	1,500.00	2	1,500.00	2	1,500.00	4	3,000.00	4	3,000.00	4	3,000.00	4	3,000.00	4	3,000.00	4	3,000.00
Elaboración de plan de mejora	680	1	680.00	2	1,360.00	2	1,360.00	2	1,360.00	2	1,360.00	2	1,360.00	4	2,720.00	4	2,720.00	4	2,720.00	4	2,720.00	4	2,720.00	4	2,720.00
Implementación del plan de mejora	830		-		-	1	830.00	1	830.00	1	830.00	1	830.00	2	1,660.00	2	1,660.00	2	1,660.00	2	1,660.00	2	1,660.00	2	1,660.00
Total:		7	4,230.00	9	5,285.00	13	8,365.00	14	8,740.00	16	10,190.00	18	11,365.00	24	15,705.00	26	16,880.00	27	17,530.00	29	18,705.00	30	19,355.00	31	20,155.00

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, VENTAS Y PUBLICIDAD

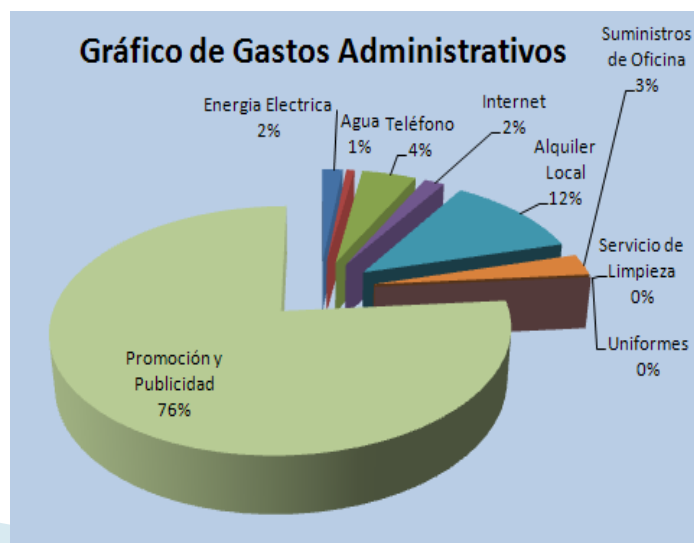
CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS

Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas

Cortado a: Dic 31, 2011

Moneda: US\$

Gastos Administrativos y Ventas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Energia Electrica	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	360.00
Agua	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	144.00
Teléfono	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	960.00
Internet	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	360.00
Alquiler Local	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Suministros de Oficina	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
Promoción y Publicidad	1,500.00	1,500.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	15,600.00
Total Gastos Administrativos y Ventas	1,902.00	1,902.00	1,802.00	1,802.00	1,802.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	20,424.00



FLUJO DE CAJA

CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS

Flujo de Caja

Diciembre 2011

Moneda: US\$

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Saldo Inicial Caja/Bancos	10,107.25	7,310.17	4,883.79	4,385.06	3,914.05	4,311.49	5,537.03	9,358.46	13,617.25	18,198.89	23,461.43	29,046.82	10,107.25
Ingresos													
Ventas Contado	4,737.60	5,919.20	9,368.80	9,788.80	11,412.80	12,728.80	17,589.60	18,905.60	19,633.60	20,949.60	21,677.60	22,573.60	175,285.60
Total Ingresos	4,737.60	5,919.20	9,368.80	9,788.80	11,412.80	12,728.80	17,589.60	18,905.60	19,633.60	20,949.60	21,677.60	22,573.60	175,285.60
Egresos													
Pago a Proveedores	2,131.92	2,663.64	4,215.96	4,404.96	5,135.76	5,727.96	7,915.32	8,507.52	8,835.12	9,427.32	9,754.92	10,158.12	78,878.52
Gastos Administrativos	1,902.00	1,902.00	1,802.00	1,802.00	1,802.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	20,424.00
Compra de Equipo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Personal	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	42,009.12
Pago del IVA NETO	0.00	279.18	348.81	552.09	576.84	672.54	750.09	1,036.53	1,114.08	1,156.98	1,234.53	1,277.43	8,999.10
Obligaciones Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Egresos	7,534.68	8,345.58	9,867.53	10,259.81	11,015.36	11,503.26	13,768.17	14,646.81	15,051.96	15,687.06	16,092.21	16,538.31	150,310.74
Superávit / Déficit	7,310.17	4,883.79	4,385.06	3,914.05	4,311.49	5,537.03	9,358.46	13,617.25	18,198.89	23,461.43	29,046.82	35,082.11	35,082.11
Caja Final	7,310.17	4,883.79	4,385.06	3,914.05	4,311.49	5,537.03	9,358.46	13,617.25	18,198.89	23,461.43	29,046.82	35,082.11	35,082.11

ESTADO DE RESULTADOS

CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS

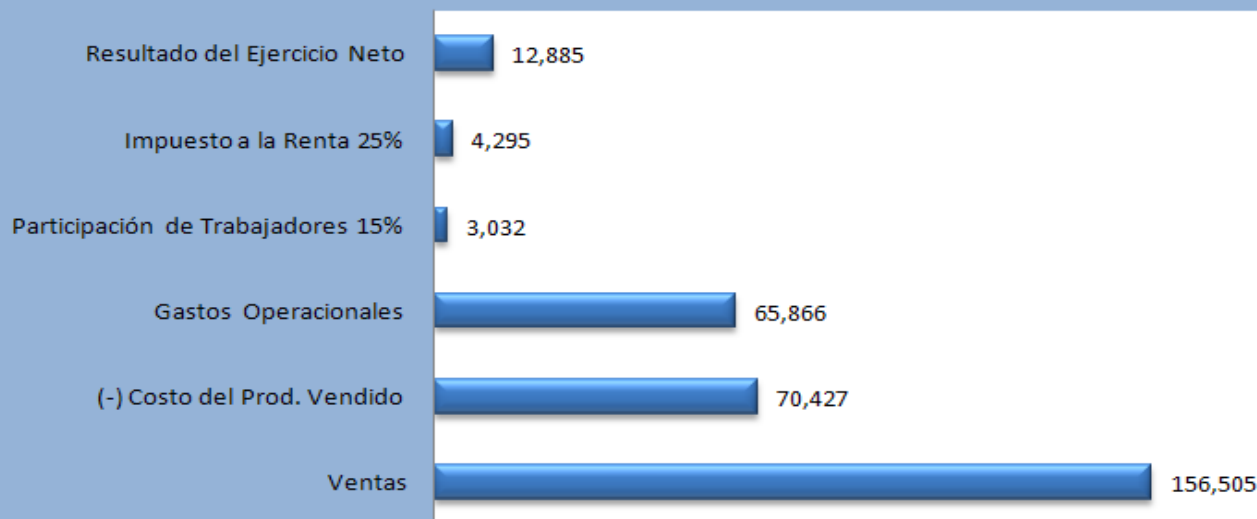
Estado de Resultados Projectado

Cortado a: Dic 31, 2011

Moneda: US\$

Cuentas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	US\$	%
Ventas	4,230.00	5,285.00	8,365.00	8,740.00	10,190.00	11,365.00	15,705.00	16,880.00	17,530.00	18,705.00	19,355.00	20,155.00	156,505.00	100.0%
(-) Costo del Prod. Vendido	(1,903.50)	(2,378.25)	(3,764.25)	(3,933.00)	(4,585.50)	(5,114.25)	(7,067.25)	(7,596.00)	(7,888.50)	(8,417.25)	(8,709.75)	(9,069.75)	(70,427.25)	-45.0%
Utilidad Bruta	2,326.50	2,906.75	4,600.75	4,807.00	5,604.50	6,250.75	8,637.75	9,284.00	9,641.50	10,287.75	10,645.25	11,085.25	86,077.75	55.0%
Gastos Operacionales														
Gastos Administrativos y Ventas	1,902.00	1,902.00	1,802.00	1,802.00	1,802.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	1,602.00	20,424.00	13.1%
Gastos de Personal	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	3,500.76	42,009.12	26.8%
(-) Depreciación y Amortización	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	286.05	3,432.65	2.2%
Intereses Pagados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.0%
Total Gastos Operacionales	5,688.81	5,688.81	5,588.81	5,588.81	5,588.81	5,388.81	5,388.81	5,388.81	5,388.81	5,388.81	5,388.81	5,388.81	65,865.77	42.1%
Resultado Operacional	(3,362.31)	(2,782.06)	(988.06)	(781.81)	15.69	861.94	3,248.94	3,895.19	4,252.69	4,898.94	5,256.44	5,696.44	20,211.98	12.9%

Gráfico del Estado de Resultados Projectado



Participación de Trabajadores 15%	3,031.80	1.9%
Impuesto a la Renta 25%	4,295.04	2.7%
Resultado del Ejercicio Neto	12,885.14	8.2%

ESTADOS FINANCIEROS

CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS

Estado de Situación Financiera Proyectada

Moneda: US\$

Cortado a:

Enero 2011	Diciembre 2011
------------	----------------

	Balance Inicial		Balance Final		Variacion Absoluta	Variacion %
Activos	25,000.00	100.00%	47,630.58	100.00%	22,630.58	90.52%
Activo Corriente	10,107.25	40.43%	36,170.48	75.94%	26,063.23	257.87%
Caja Bancos	10,107.25	40.43%	35,082.11	73.65%	24,974.86	247.10%
Inversiones Temporales	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
IVA Pagado	0.00	0.00%	1,088.37	2.29%	1,088.37	0.00%
Cuentas por Cobrar	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Inventarios	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Activo No Corriente	14,892.75	59.57%	11,460.10	24.06%	(3,432.65)	0.00%
Activo Fijo	14,892.75	59.57%	11,460.10	24.06%	(3,432.65)	0.00%
Propiedad, Planta y Equipos	14,892.75	59.57%	14,892.75	31.27%	0.00	0.00%
(-) Depreciación Acum.	0.00	0.00%	(3,432.65)	-7.21%	(3,432.65)	0.00%
Pasivos	0.00	0.00%	9,745.44	20.46%	9,745.44	0.00%
Pasivo Corriente	0.00	0.00%	9,745.44	20.46%	9,745.44	0.00%
Proveedores	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
IVA Cobrado	0.00	0.00%	2,418.60	5.08%	2,418.60	0.00%
Impuestos por Pagar	0.00	0.00%	4,295.04	9.02%	4,295.04	0.00%
Participación de Trabajadores	0.00	0.00%	3,031.80	6.37%	3,031.80	0.00%
Pasivo de Largo Plazo	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Obligaciones Financieras	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otras Obligaciones Largo Plazo	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Patrimonio	25,000.00	100.00%	37,885.14	79.54%	12,885.14	51.54%
Capital Social	25,000.00	100.00%	25,000.00	52.49%	0.00	0.00%
Utilidades Retenidas	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Resultado del Ejercicio	0.00	0.00%	12,885.14	27.05%	12,885.14	0.00%
Total Pasivo y Patrimonio	25,000.00	100.00%	47,630.58	100.00%	22,630.58	90.52%

ANÁLISIS FINANCIERO

CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS

Análisis Financiero

Cortado a: Diciembre 31, 2011

Moneda: US\$

Año
1

Razones de Liquidez

Índice de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{36,170}{9,745}$	3.71
Prueba Acida	$\frac{\text{Efectivo + Ctas. Por cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{35,082}{9,745}$	3.60
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente		26,425

Razones de Endeudamiento

Grado de Autonomía	$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activos}}$	$\frac{37,885}{47,631}$	0.80
Razón de Deuda	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$	$\frac{9,745}{47,631}$	0.20

Indicadores de Rentabilidad

Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{12,885}{156,505}$	8%
-------------	--	--------------------------	-----------

Indicadores de Rendimiento

Rendimiento Sobre la Inversión ROI	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$	$\frac{12,885}{47,631}$	27%
Rendimiento Sobre el Capital ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$	$\frac{12,885}{37,885}$	34%

PUNTO DE EQUILIBRIO

CEYMAR CONSULTORES Y ASOCIADOS

Punto de Equilibrio

Moneda: US\$

Proyección de Resultados y Punto de Equilibrio

	Valor Año	Valor Mes	%
Ingresos	156,505	13,042	100%
(-) Costo de Producción 45%	(70,427)	(5,869)	-45%
(=) Margen Bruto	86,078	7,173	55%
Gastos del Proyecto			
Gastos de Personal	42,009	3,501	27%
Gastos Administrativos y Ventas	20,424	1,702	13%
(-) Depreciación y Amortización	3,433	286	2%
Intereses Pagados	0	0	0%
Total Gastos del Proyecto	65,866	5,489	42%
Beneficio	20,212	1,684	13%

Análisis del Punto de Equilibrio

	PE Anual	PE Mensual
Costo Variable	45%	45%
Costo Fijo	65,866	5,489
Ingresos	1	1
Punto de Equilibrio	119,756	9,980

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Resumen de la Evaluación

Valor Actual Neto PURO 51,411 El Proyecto **ES VIABLE, SE ACEPTA**

Tasa Interna de Retorno 79% La Tasa de Retorno del proyecto **SI es adecuada**

Beneficio / Costo 3.0565 Se Acepta el Proyecto

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Resumen Evaluación de Sencibilidad

	Escenario 1 Pésimo	Escenario 2 Moderado	Escenario 3 Optimista
Ventas Totales	1,410,530.30	1,699,038.44	2,252,602.50
Tasa de Descuento	0.30	0.30	0.30
Parámetros de proyección	constante	constante	constante
Valor Actual Neto PURO	(34,043.24) El Proyecto NO ES VIABLE, NO SE ACEPTA	0 El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA	51,411.50 El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA
Tasa Interna de Retorno	(0.01) La Tasa de Retorno del proyecto NO es adecuada	30% del proyecto SI es adecuada	79% del proyecto SI es adecuada
Beneficio / Costo	0.48 NO se Acepta el Proyecto	1.00000866 Se Acepta el Proyecto	3.06 Se Acepta el Proyecto

CONCLUSIONES

- ▶ En las ciudades de Ambato y Riobamba existe demanda insatisfecha en el campo de capacitación y asesoría empresarial que requiere de los servicios de una empresa formal.
- ▶ El mercado potencial busca excelentes capacitadores, y que los temas de mayor interés son ventas, comunicación y marketing, y manejo de recursos humanos, que es lo que están demandando las empresas que desea contratar los servicios de capacitación y asesoría.
- ▶ Pese a que durante el primer año las ventas serán conservadoras, podemos comprobar la viabilidad del proyecto frente a los 3 escenarios expuestos, por los resultados en el VAN y la TIR.
- ▶ Se comprobó la hipótesis del proyecto con el resultado de **Valor Actual Neto de US\$ 51,411.50** y una Tasa Interna de Retorno del 79% con lo cual **concluimos: se comprueba positivamente la Viabilidad y Rentabilidad enunciada en la HIPOTESIS.**



RECOMENDACIONES

El proyecto es viable y rentable siempre y cuando se tome en cuenta las siguientes condiciones:

- ▶ El aporte total del capital será proporcionado por los 3 accionistas considerados en la elaboración del proyecto un total de USD\$25.000,00.
- ▶ Mantener constantes las premisas sobre las cuales se genera la evaluación financiera del proyecto.
- ▶ Incremento paulatino de las ventas hasta llegar a nuestra capacidad máxima de la prestación del servicio.

- ▶ Crear una estrategia comercial que se fundamente en un estilo de innovación que parta de un ágil y adecuado pre-diagnóstico que justifique la contratación de servicios en función de costo beneficio.
- ▶ Anexar a profesionales de éxito, de las distintas ramas del conocimiento empresarial para ir posicionándonos en el mercado como referentes de calidad y confianza de resultados.

Si hay algún cambio en el escenario nos reservamos el derecho de realizar el cambio en el presente proyecto.



GRACIAS

