



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE  
BRINDE ASESORÍA EN EL AREA DE  
RECURSOS HUMANOS EN LA CIUDAD  
DE LATACUNGA PROVINCIA DE  
COTOPAXI



## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- No todas las empresas en Latacunga tienen un departamento de Recursos Humanos, por lo tanto desconocen de las temáticas y procesos que se manejan.



## ANTECEDENTES

- El mercado cada vez se ha hecho más inestable y competitivo, lo que obliga a las empresas a buscar ayuda para contratar personal altamente capacitado

# OBJETIVOS

## GENERAL

Estudio que permita determinar la creación de la consultora

Estudio de Mercado

Estudio Técnico

Estructura Organizacional

Estudio Económico Financiero



# Identificación del Servicio

## HEADHUNTING

### CONTRATAR PERSONAL

- \* ENTREVISTAS PERSONALES
- \* EVALUACIONES PSICOLOGICAS
- \* ANALISIS DE PERFIL Y DESCRIPCION DE CARGOS
- \* EVALUCIONES PSICOTECNICAS
- ANALISIS COMERCIAL

## CAPACITACIONES

### FORMACIÓN DE TALENTO HUMANO

- COMUNICACIÓN EFECIVA
- NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS

## EQUIPO DE TRABAJO

- \*EQUIPO DE PROFESIONALES DE COMPROBADA EXPERIENCIA EN CONSULTORÍAS Y DE AMPLIO CONOCIMIENTO DE MERCADO

# CLASIFICACION POR USO Y EFECTO

## USO

- GRANDES, MEDIANAS, Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE LATACUNGA

## EFECTO

- LOS PROCESOS TRAEN BENEFICIOS AL PERSONAL ASI COMO A SUS GERENTES ADMINISTRADORES Y ACCIONISTAS

Capacitación

Nivel Operativo

Capacitación

Gerencial

**Mejor desempeño en los puestos de trabajo.**

**Productividad**

**Eficiencia y eficacia en los procesos Administrativos y productivos**

Mejoramiento de relación entre

Personal y Clientes Externos.

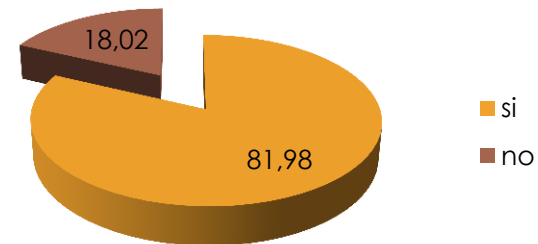
Buen clima laboral

Aumento de utilidades

# INVESTIGACION DE MERCADO

- Si una empresa de asesoría en el área de Recursos Humanos ofertara un servicio garantizado basándose en los resultados que pueda generar en sus empleados. ¿Estaría dispuesto a contratar este servicio?

OPCION	f	%
si	273	81,98
no	60	18,02
<b>TOTAL</b>	<b>333</b>	<b>100</b>



# ANALISIS DE LA DEMANDA

## SEGMENTO DE MERCADO

Pequeñas , medianas y grandes empresas UBIADAS EN EL NORTE CENTRO Y SUR DE LA CIUDAD

## VARIABLES

VARIABLES GEOGRAFICAS ---- UBICACIÓN EN EL CENTRO DE LA CIUDAD

VARIABLES DEMOGRAFICAS ---- SRI, SUP COMP. PEQUEÑAS, MEDIAN Y GRANDES EMPRESAS

VARIABLES SOCIDEMOGRAFICAS ---- PYME POSEE CAPITAL MENOR DE \$120,000 Y UN MAXIMO DE 50 EMPLEADOS

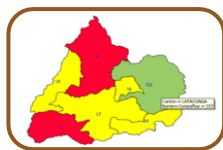
## FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA

PRECIOS DEL PROPIO SERVICIO

PRESUPUESTO DE LAS EMPRESAS ASIGNADOS PARA ESTE TIPO DE SERVICIO

PRECIOS DE SERVICIOS RELACIONADOS COMO SUSTITUTOS O COMPLEMENTARIOS

GUSTOS Y PREFERENCIAS



## Análisis histórico de la Demanda

- tasa de crecimiento de la demanda en los últimos 5 años tiene una curva creciente.

AÑOS	N° DE EMPRESAS	TASA DE CRECIMIENTO
2005	128	
2006	179	4%
2007	241	3.5%
2008	267	1.1%
2009	333	2.5%
TOTAL	1148	2.78%

## Demanda Actual

- Se tiene 333 empresas en la ciudad.
- El resultado de la pregunta número 2 de demanda aplicada obtuvo una aceptación del servicio de 81.98%, es decir que nuestra posible demanda es de 273 empresas.

## Proyección de la Demanda

- la demanda proyectada hasta el año 2015, y muestra que la curva de la demanda es creciente

AÑO	TOTAL DEMANDA PROYECTADA
2010	379
2011	428
2012	478
2013	528
2014	578
2015	628



# ANÁLISIS DE LA OFERTA

## Comportamiento histórico de la oferta

- 2 empresas que se encuentran registradas en la superintendencia de compañías y en la cámara de comercio de Cotopaxi.

## Oferta Actual

- se investigó el número de cursos de capacitación que ofrecen a cada una las empresas de la ciudad de Latacunga

## Proyección de la Oferta

- Desde el año 2.002 al 2.010 existen muy pocas empresas que ofrecen servicio de asesoría en el área de recursos humanos

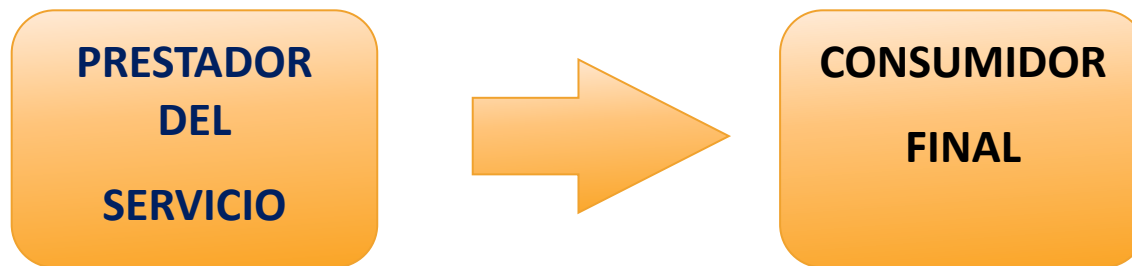
# Demanda Insatisfecha

AÑO	TOTAL DEMANDA PROYECTADA	TOTAL OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2010	379	2	377
2011	428	2	426
2012	478	2	476
2013	528	2	526
2014	578	2	576
2015	628	2	626

- Como podemos apreciar se cuenta con una demanda insatisfecha en el año 2010 de 377 empresas sin el servicio de asesoría en el área de recursos humanos.

# Cadena de Distribución

- El canal de distribución que utilizará la consultora es cero, ya que el servicio lo entregará de forma directa al consumidor final sin intervención de intermediarios.



# ESTUDIO TÉCNICO

## Tamaño del Proyecto

- estará en función de: los recursos financieros disponibles, de la magnitud de la demanda, de las incidencias tecnológicas y de la localización.

## Optimización del Tamaño

- número de cursos se va impartir mensualmente y las veces que se haga selección de personal.

## Localización del Proyecto

- Ubicación
- Vías de Acceso
- Disponibilidad de servicios básicos
- Internet
- Cercanía al Mercado

# ALTERNATIVA ÓPTIMA

MATRIZ LOCALIZACIÓN							
Criterios	Ponderación	NORTE		SUR		CENTRO	
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total
Ubicación	0,25	9	2,25	8	2,00	7	1,75
Vías de Acceso	0,25	9	2,25	9	2,25	8	2,00
Servicios Básicos	0,10	10	1,00	10	1,00	9	0,90
Internet	0,10	10	1,00	9	0,90	8	0,80
Cercanía al Mercado	0,30	9	2,70	7	2,10	6	1,80
<b>Total</b>			<b>9,20</b>		<b>8,25</b>		<b>7,25</b>

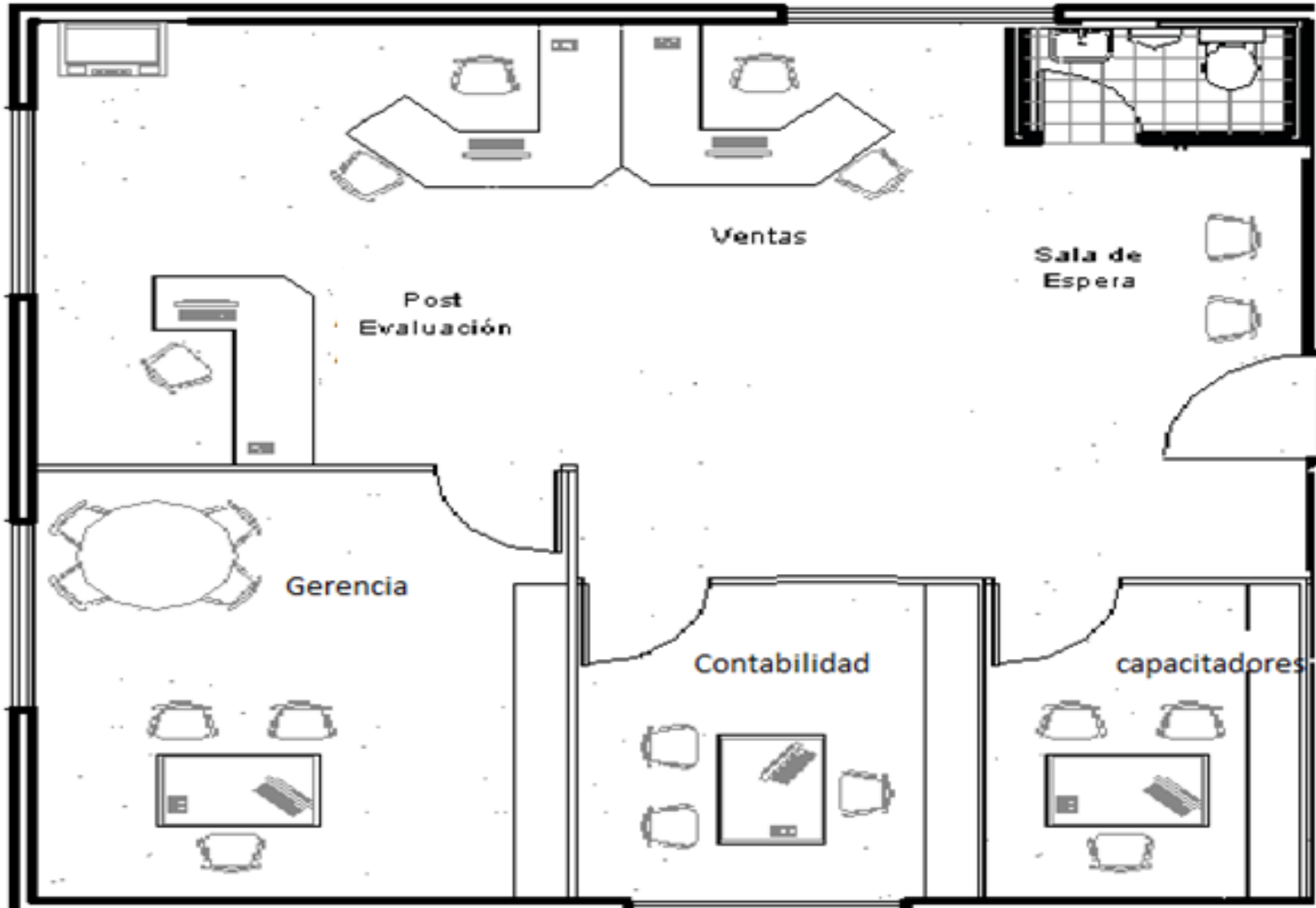
- El lugar con mayor puntuación es el Sector Norte, que obtuvo un total de 9.20 puntos; el mismo que cumple con la calificación más alta en cuanto a los criterios seleccionados para la mejor alternativa del proyecto.

# Cadena de valor



Para este estudio las actividades primarias son las que se desarrollan dentro de los procesos citados en el gráfico: Marketing y Ventas, Capacitación Empresarial y Post Evaluación. Y como actividades de apoyo son: Gestión Administrativa – Financiera y Logística

# Distribución de la Planta



# CRHA CONSULTORES



**Slogan:** "CONSTRUYENDO CAPITAL HUMANO"

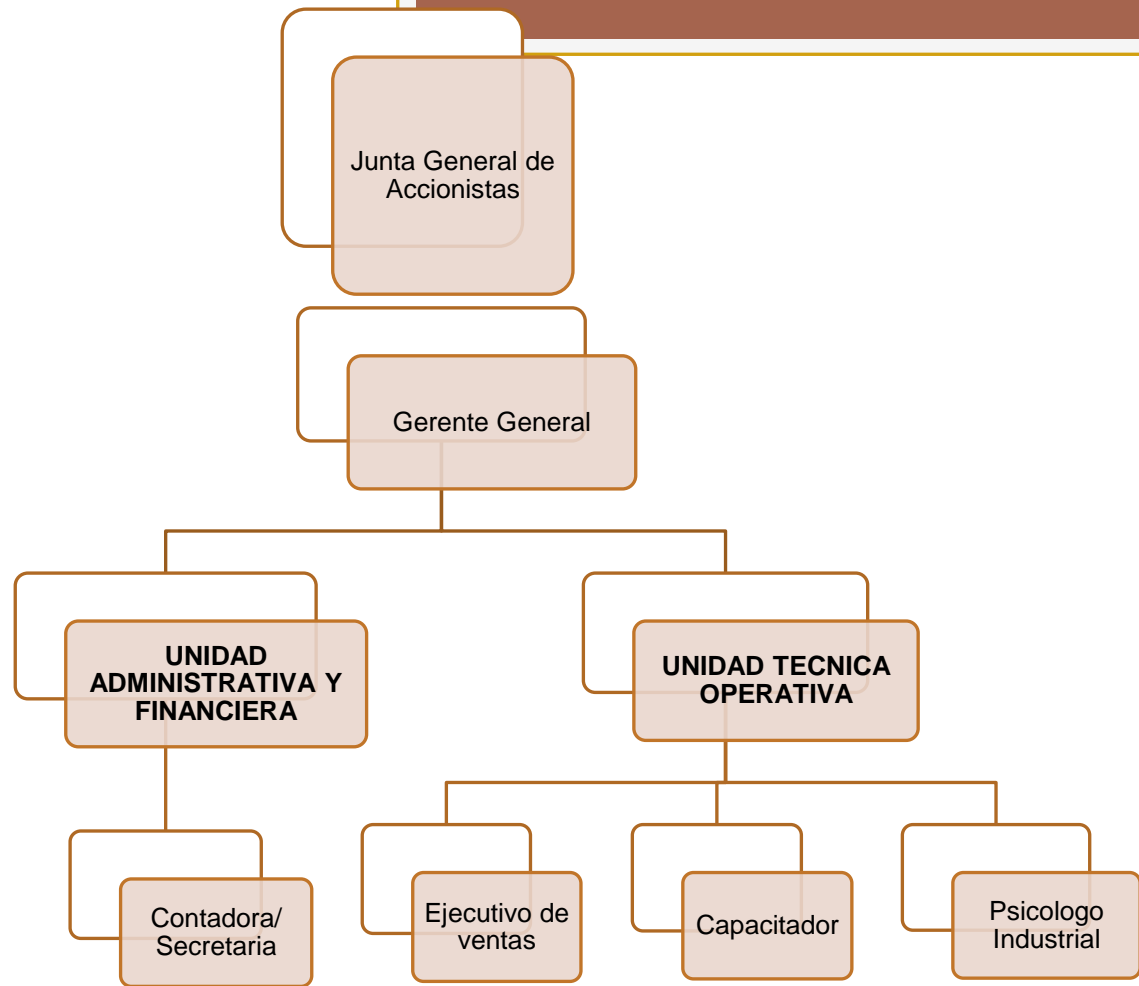


## Visión

**Ser líderes en Consultoría Integral de Recursos Humanos, no sólo en el ámbito local sino también a nivel nacional y global, aportando soluciones que satisfagan las necesidades de las empresas y de quienes integran el mercado.**

## Misión

**Nuestra misión es la de desarrollar, implementar y administrar políticas, prácticas y programas de Recursos Humanos que respondan y sustenten a la orientación estratégica de la corporación y que creen una ventaja competitiva, brindando a quienes confían en nosotros, todos los elementos necesarios para lograr los máximos beneficios en la administración de los Recursos Humanos.**



# CAPITULO IV

## ESTUDIO FINANCIERO



EQUIPOS TIC				
EQUIPOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%
computadoras desktop	3	\$ 425,00	\$ 1.275,00	
portátiles	2	\$ 649,00	\$ 1.298,00	
retro proyector	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00	
micrófono	2	\$ 25,00	\$ 50,00	
grabadora	2	\$ 115,00	\$ 230,00	
impresora	2	\$ 180,00	\$ 360,00	
telefono	4	\$ 30,00	\$ 120,00	
fax	1	\$ 130,00	\$ 130,00	
amplificador	1	\$ 260,00	\$ 260,00	
<b>TOTAL EQUIPOS TIC</b>			\$ 4.923,00	62,36
EQUIPOS DE OFICINA				
EQUIPOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%
pizarra líquida	2	\$ 39,00	\$ 78,00	
pantalla para retro proyector	1	\$ 105,00	\$ 105,00	
modulares	10	\$ 68,20	\$ 682,00	
escritorios	4	\$ 160,00	\$ 640,00	
sillas para oficina	4	\$ 30,00	\$ 120,00	
silla gerencial	1	\$ 88,40	\$ 88,40	
sillas para visitas	15	\$ 20,55	\$ 308,25	
basureros	6	\$ 7,50	\$ 45,00	
mesa para reunión	1	\$ 125,00	\$ 125,00	
archivador	6	\$ 130,00	\$ 780,00	
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			\$ 2.971,65	37,64
<b>TOTAL EQUIPOS TIC Y OFICINA</b>			\$ 7.894,65	100%

## Capital de trabajo

METODO POR CICLO DE CAJA		
CICLO DE CAJA	30 DIAS	
CONCEPTO	TOTAL ANUAL	KT INICIAL AÑO CERO
mano de obra directa M.O.D	\$ 24.217,19	\$ 1.990,45
materiales directos M.P.	\$ 2.168,97	\$ 178,27
suministros y servicios	\$ 13.614,77	\$ 1.119,02
SUMA	\$ 40.000,93	\$ 3.287,75
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		\$ 3.287,75



$$\text{Capital Trabajo} = \frac{\text{Costo Total Anual}}{365} * (\text{Ciclo Productivo})$$



FUENTE Y USO DE FONDOS DOLARES		FINANCIAMIENTO	
		RECURSOS PROPIOS	CFN
MAQUINARIA Y EQUIPO	VALOR TOTAL	60%	40%
equipos TIC	\$ 4.923,00	\$ 2.953,80	\$ 1.969,20
SUMA	\$ 4.923,00	\$ 2.953,80	\$ 1.969,20
MUEBLES, ENSERES Y OTRAS INVERSIONES	VALOR TOTAL	60%	40%
Mobiliario	\$ 2.971,65	\$ 1.782,99	\$ 1.188,66
SUMA	\$ 2.971,65	\$ 1.782,99	\$ 1.188,66
DIFERIDOS Y OTROS AMORTIZABLES	VALOR TOTAL	60%	40%
gastos remodelacion	\$ 500,00	\$ 300,00	\$ 200,00
gasto del estudio del proyecto	\$ 1.068,00	\$ 640,80	\$ 427,20
gastos de constitucion	\$ 892,00	\$ 535,20	\$ 356,80
SUMA	\$ 2.460,00	\$ 1.476,00	\$ 984,00
CAPITAL DE TRABAJO	VALOR TOTAL	60%	40%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.287,75	\$ 1.972,65	\$ 1.315,10
SUMA	\$ 3.287,75	\$ 1.972,65	\$ 1.315,10
INVERSION TOTAL INICIAL	\$ 13.642,40	\$ 8.185,44	\$ 5.456,96

FONDOS PROPIOS	60%	\$ 8.185,44
PRÉSTAMO CFN	40%	\$ 5.456,96
TOTAL	100%	\$ 13.642,40

**•Punto de Equilibrio del Volumen de Producción**

$$PE = \frac{\text{Costos Fijo}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos}}}$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO NIVELACIÓN**

Detalle	AÑO 1
<b>Costo Fijo Total</b>	\$ 24.659,04
<b>Precio</b>	\$ 146,91
<b>Costo Variable Unitario</b>	\$ 2,60
<b>Costo Variable Total</b>	\$ 27.492,56
Punto de Equilibrio Q	\$ 171
Punto de Equilibrio \$	\$ 25.103,33

CAPITAL	\$5.600,96				
INTERES	11,00%				
PLAZO	5 años				
No.					
PERIODOS	DIVIDEND	INTERES	CAPITAL	SALDO	
	0			\$5.600,96	
	1	\$1.736,30	\$616,11	\$1.120,19	\$4.480,77
	2	\$1.613,08	\$492,88	\$1.120,19	\$3.360,58
	3	\$1.489,86	\$369,66	\$1.120,19	\$2.240,38
	4	\$1.366,63	\$246,44	\$1.120,19	\$1.120,19
	5	\$1.243,41	\$123,22	\$1.120,19	\$0,00
SUMAS	\$7.449,28	\$1.848,32	\$5.600,96		

El punto de equilibrio es aquel punto que demuestra la actividad de la distribuidora en donde los ingresos totales son iguales a los egresos totales. Es el punto donde no hay ni pérdidas ni ganancias



# Estado de Resultados

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS CON FINANCIAMIENTO					
DETALLE	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	\$62.581,93	\$69.927,23	\$77.272,52	\$84.617,82	\$91.963,12
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$62.581,93</b>	<b>\$69.927,23</b>	<b>\$77.272,52</b>	<b>\$84.617,82</b>	<b>\$91.963,12</b>
<b>( - ) COSTOS DE VENTAS</b>	\$2.107,32	\$2.107,32	\$2.107,32	\$2.107,32	\$2.107,32
<b>Insumos</b>	\$2.107,32	\$2.107,32	\$2.107,32	\$2.107,32	\$2.107,32
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>\$2.107,32</b>	<b>\$2.107,32</b>	<b>\$2.107,32</b>	<b>\$2.107,32</b>	<b>\$2.107,32</b>
<b>= UTILIDAD BRUTA EN VTAS</b>	\$60.474,61	\$67.819,91	\$75.165,20	\$82.510,50	\$89.855,80
<b>( - ) GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$34.491,53	\$34.491,53	\$34.491,53	\$32.850,53	\$32.850,53
<b>Sueldos y Beneficios</b>	\$24.217,19	\$24.217,19	\$24.217,19	\$24.217,19	\$24.217,19
<b>Amortización Act. Diferido</b>	\$564,00	\$564,00	\$564,00	\$564,00	\$564,00
<b>Servicios Basicos</b>	\$7.644,00	\$7.644,00	\$7.644,00	\$7.644,00	\$7.644,00
<b>Depreciaciones</b>	\$1.938,17	\$1.938,17	\$1.938,17	\$297,17	\$297,17
<b>Mantenimiento</b>	\$128,18	\$128,18	\$128,18	\$128,18	\$128,18
<b>TOTAL GTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$34.491,53</b>	<b>\$34.491,53</b>	<b>\$34.491,53</b>	<b>\$32.850,53</b>	<b>\$32.850,53</b>
<b>( - ) GASTOS DE VENTAS</b>	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
<b>Gastos de publicidad y propaganda</b>	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
<b>TOTAL GASTOS. VENTAS</b>	<b>\$ 840,00</b>	<b>\$ 840,00</b>	<b>\$ 840,00</b>	<b>\$ 840,00</b>	<b>\$ 840,00</b>
<b>= UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$25.143,07	\$32.488,37	\$39.833,67	\$48.819,97	\$56.165,26
<b>( - ) GASTOS FINANCIEROS</b>	\$616,11	\$492,88	\$369,66	\$246,44	\$123,22
<b>Intereses pagados</b>	\$616,11	\$492,88	\$369,66	\$246,44	\$123,22
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$616,11</b>	<b>\$492,88</b>	<b>\$369,66</b>	<b>\$246,44</b>	<b>\$123,22</b>
<b>= UTIL. ANTES PARTICIPACIÓN</b>	\$24.526,97	\$31.995,49	\$39.464,01	\$48.573,52	\$56.042,04
<b>15% Útil Trabajadores</b>	\$3.679,05	\$4.799,32	\$5.919,60	\$7.286,03	\$8.406,31
<b>= UTIL ANTES DE IMPTOS</b>	\$20.847,92	\$27.196,16	\$33.544,40	\$41.287,49	\$47.635,73
<b>25% Impto a la Renta</b>	\$5.211,98	\$6.799,04	\$8.386,10	\$10.321,87	\$11.908,93
<b>=UTILIDAD NETA</b>	<b>\$15.635,94</b>	<b>\$20.397,12</b>	<b>\$25.158,30</b>	<b>\$30.965,62</b>	<b>\$35.726,80</b>



# TASA DE DESCUENTO

La tasa mínima de descuento estimada sin financiamiento es del 9%, la cual se calcula sumando las tasas correspondientes a los bonos del Estado que es el 7% y la tasa de premio al riesgo que será del 8%.

<b>TASA DE DESCUENTO CON FINANCIAMIENTO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>%</b>	<b>TMAR</b>	<b>PONDERACION</b>
			<b>N</b>
<b>APORTACION</b>			
<b>Financiamiento</b>	40%	11,00%	4,40%
<b>Recursos Propios</b>	60%	9,00%	5,40%
<b>TMAR GLOBAL</b>			<b>9,80%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO SIN FINANCIAMIENTO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>%</b>	<b>TMAR</b>	<b>PONDERACION</b>
			<b>N</b>
<b>APORTACION</b>			
<b>Recursos Propios</b>	100%	9,00%	9,00%
<b>TMAR GLOBAL</b>			<b>9,00%</b>



La TMAR para el proyecto es de 10,50% y para el inversionista el 9,0%, considerando una tasa de interés del 11% que da el préstamo a largo plazo con la CFN.



## Tasa Interna de Retorno (TIR%)

$$TIR = \frac{FNC1}{(1+r)^1} + \frac{FNC2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FNCn}{(1+r)^n} - I = 0$$

**Donde:**

FNC = Flujo Neto de Caja

r = Tasa Interna de Retorno

I = Inversión

Con Financiamiento	
VAN	\$ 56.829
TIR	77%



La TIR para el presente proyecto es de 77% de rentabilidad, por los recursos invertidos en el presente proyecto.

El proyecto es considerado como rentable ya que supera la TMAR calculada anteriormente que es del 12% sin financiamiento.

# VAN (valor actual neto)

$$VAN = \sum_{n=1}^t \frac{\text{Flujo neto de fondos en cada año}}{(1 + I)^n} - \text{Inversión}$$

## VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja		\$ 9.044,29	\$ 13.805,47	\$ 13.643,65	\$ 24.373,97	\$ 33.908,72
Inversión Inicial	\$ 11.182,40					
		\$ 8.663,12	\$ 12.666,32	\$ 11.990,28	\$ 20.517,49	\$ 27.340,66
	\$ 69.995,46					

RELACIÓN BENEFICIO COSTO CON FINANCIAMIENTO						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja		\$ 9.044,29	\$ 13.805,47	\$ 13.643,65	\$ 24.373,97	\$ 33.908,72
Inversión Inicial	\$ 11.182,40					
		\$ 9.044,29	\$ 13.805,47	\$ 13.643,65	\$ 24.373,97	\$ 33.908,72
RELACIÓN BENEFICIO COSTO	\$ 8,48					

La relación beneficio / costo del proyecto con financiamiento es de 8.48 dólares, esto quiere decir que por cada dólar invertido gana \$7.48 dólares.


# CAPITULO V

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se determinó que existe una demanda insatisfecha para el Servicio de Asesoría de recursos humanos, donde se pretende captar el 12% de la misma, que corresponde a 3 cursos mensuales para el primer año y así satisfacer la necesidad de este servicio en las empresas de la ciudad de Latacunga.



Captar el porcentaje establecido de la demanda insatisfecha en forma progresiva, conforme a los resultados del Estudio de Mercado, tomando en cuenta que es la capacidad que tendrá la consultora.



La inversión total para el presente proyecto es de \$ 14.002,40. El 60% equivale a \$8.401.49 que corresponde a fondos propios y el 40% equivale a \$5.600.96 que corresponde al financiamiento con fuentes externas, siendo este el préstamo de la CFN a un interés del 11%.



Poner en marcha el presente proyecto ya que es viable, debido a que los criterios de evaluación utilizados en el área técnica, administrativa y financiera, determinaron que existe una rentabilidad mayor a la que el mercado ofrece para una inversión de capital.