



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE
UN CENTRO DE ASESORÍAS ADMINISTRATIVAS EN EL SECTOR DE
LA.BAHÍA, CIUDAD DE GUAYAQUIL**

Tutor:

Mgs. Adriana Parraga

Autores:

Chevez Mera Blanca Rosa

Jaime Carrión Johnny Roberto

Portoviejo – Manabí - Ecuador

2019

Certificado del tutor de titulación

Ing. Adriana Párraga Mónar Mgs., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que los egresados Chevez Mera Blanca Rosa y Jaime Carrión Johnny Roberto, son autores de la Tesis de Grado titulada “**Proyecto de pre factibilidad de la creación de un centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía, ciudad de Guayaquil**”, misma que ha sido elaborada a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante el proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Adriana Párraga Mónar Mgs.

Certificado del tribunal

El trabajo de investigación “**Proyecto de pre factibilidad de la creación de un centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía, ciudad de Guayaquil**”, presentado por los egresados Chevez Mera Blanca Rosa y Jaime Carrión Johnny Roberto, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs

Coordinadora de la carrera

Ing. Adriana Párraga Mónar, Mgs.

Tutora trabajo investigación

Ing. Yandres García, Mgs

Miembro del Tribunal

Ing. Lizbeth Sánchez, Mgs.

Miembro del Tribunal

Declaración de Autoría

Chevez Mera Blanca Rosa y Jaime Carrión Johnny Roberto, autores de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de pre factibilidad de la creación de un centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía, ciudad de Guayaquil”**, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo siendo de nuestra responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Chevez Mera Blanca Rosa

Egresada de la Carrera de Gestión Empresarial

C.C #0925603706

Jaime Carrión Johnny Roberto

Egresado de la Carrera de Gestión Empresarial

C.C #0920369048

Agradecimiento

En primera instancia agradecemos a la Universidad San Gregorio de Portoviejo por permitirnos ser parte de la Familia Gregoriana y poder culminar con la etapa estudiantil de nuestra carrera en Gestión Empresarial, así como también a cada uno de los docentes que aportaron con sus sabios conocimientos y anécdotas que fueron enriquecedoras para nosotros.

Nuestro grato agradecimiento se extiende a nuestra tutora y cada una de las personas que estuvieron involucradas en el proceso de realización de trabajo de titulación, por ser guías fundamentales y brindarnos su paciencia, conocimientos durante el desarrollo de la tesis.

A nuestros compañeros por cada vivencia, experiencia, risas y exigencia que nos tocó afrontar como estudiante en cada uno de los niveles, gracias por su amistad, compañerismo y unión que hoy se ve reflejado en la culminación del proceso de nuestra carrera, con cariño.

Chevez Mera Blanca;

Jaime Carrión Johnny

Dedicatoria

Mi dedicatoria está dirigida primeramente a Dios por darme la oportunidad de culminar mi carrera profesional, por darme salud, sabiduría y tener claros mis objetivos.

A mi familia con todo el amor, por ser parte fundamental y motivación en mi formación profesional y deseos de superación, a mi mamá y papá que aunque hoy no estén su esencia vive en mí, gracias por hacer de mí la persona que hoy en día soy, con amor..

Chevez Mera Blanca Rosa

Dedicatoria

Este proyecto está dedicado a Dios, por brindarme salud y poder cumplir con mi meta, a mis padres por permanentemente apoyarme y alentarme al logro de mi culminación de la carrera. A mi familia por la comprensión y amor durante el proceso de mi carrera profesional.

Jaime Carrión Johnny Roberto

Resumen

El presente trabajo de investigación trata sobre el estudio de proyecto de pre factibilidad de la creación de un Centro de Asesoría Administrativa en el sector de la Bahía de Guayaquil, dirigido a las Asociaciones de Comerciante, la Bahía está formado por microempresarios que se dedican al comercio, siendo este uno de sectores más influyente en la economía de la ciudad y del País. El estudio de mercado permitió identificar que este sector carece de bases fundamentales en administración empresarial, por ello nace la idea del Centro de Asesoría Administrativa que aporta en el desarrollo empresarial, el centro contribuirá con el asesoramiento a los dueños de las microempresas para brindar los lineamientos mediante un plan estratégico que les permita tener sus metas más claras. Se observó que el sector carece de un centro que ayude a las microempresas a resolver problemas que se presentan durante el desarrollo de sus actividades, lo que lo hace más atractivo para la inversión que fue determinada en el capítulo cinco y realización de análisis económico y financiero dando como resultado un Van de \$ 93,750.38 y Tir 81%, que el proyecto es viable.

Palabras Claves: Asesorías, Administración, Microempresarios.

Abstract

This research paper deals with the project study of pre-feasibility of the establishment of an Administrative Advisory Centre in the Bay of Guayaquil, sector aimed at the Associations of Merchants, the Bay is made up of micro-entrepreneurs who are engaged in commerce, being one of the most influential sectors in the economy of the city and the country. The market study made it possible to identify that this sector lacks fundamental bases in business administration, so the idea of Administrative Advisory Centre that contributed to business development, the center will contribute with the advice micro-enterprise to provide the guidelines through a strategic plan that allows them to have their goals clearer. It was noted that the sector lacks a center to help micro-enterprise solve problems that arise during the course of their activities which makes it more attractive to the investment that was determined in Chapter five and conducting economic and financial analysis giving resulting in a Van of \$ 93,750.38 and Tir 81%, which the project is viable.

Keywords: Advice, Administration, Micro entrepreneurs

Índice general

Certificado del tutor de titulación.....	ii
Certificado del tribunal.....	iii
Declaración de Autoría.....	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria.....	vi
Dedicatoria.....	vii
Resumen	viii
Abstract.....	ix
Índice general	x
Índice de tablas	xvii
Índice de Figuras	xxii
Capítulo I.....	1
El problema	1
1.1 Planteamiento del problema.	1
1.2 Formulación del problema.....	10
1.3 Delimitación del problema	10

1.4	Variables de la investigación.....	11
1.5	Objetivos de la investigación.....	11
1.6	Preguntas de investigación	12
1.7	Justificación e importancia	12
Capítulo II.....		16
Marco Teórico.....		16
2.1	Fundamento Teórico	16
2.1.1	Estudio de mercado.....	22
2.1.2	Estudio Organizacional.....	24
2.1.3	Estudio financiero	25
2.1.4	Estudio Técnico	26
2.1.5	Estudio de Legal	29
2.2	Marco Referencial.....	30
2.3	Variables conceptuales de la investigación	34
2.4	Operacionalización de las variables.....	35
2.5	Marco Conceptual.....	36

Capítulo III.....	44
Marco Metodológico.....	44
3.1 Diseño de la investigación	44
3.2 Tipos de investigación.	45
3.3 Fuentes de información.....	46
3.4 Población	46
3.5 Muestra de la población	47
3.6 Métodos y técnicas de la investigación.....	50
3.7 Procedimientos de la investigación.....	50
Capítulo IV	52
Formulación del Problema.....	52
4.1 Análisis e interpretación	52
4.1.1 Entrevista	53
4.1.2 Encuesta	55
4.2. Estudio de mercado.....	66
4.2.1 Análisis y proyección de la demanda	66

4.2.2 Análisis de la oferta	69
4.2.3 Demanda insatisfecha	70
4.2.4 Foda	70
4.2.5 Producto	71
4.2.6 Precio	75
4.2.7 Plaza.....	75
4.2.8 Promoción.....	84
4.3 Estudio Técnico	85
4.3.1 Localización del proyecto	86
4.3.2 Tamaño del proyecto	87
4.3.3 Proceso del centro de asesoría Administrativa	88
4.3.4 Diagrama de flujo del servicio R&C	90
4.3.5 Ingeniería del proyecto	91
4.3.6 Detalles de tecnología de “R&C”	92
4.4 Estudio Administrativo	94
4.4.1 Planificación	94

4.4.2 Tipo de estructura y diseño organizacional	97
4.4.3 Funciones Principales	98
4.4.4 Gastos.....	104
4.5 Estudio Legal	105
4.5.1 Requisitos legales	105
4.5.2 Forma Jurídica	106
Capítulo V	108
5.1 Título de la propuesta	108
5.2 Autores de la propuesta.....	108
5.3 Empresa Auspiciante	108
5.4 Área que cubre la propuesta.....	108
5.5 Fecha de presentación.....	108
5.6 Fecha de terminación	108
5.7 Duración del proyecto.....	108
5.8 Participantes del Proyecto.....	109
5.9 Objetivo general de la propuesta	109

5.10	Objetivos específicos	109
5.11	Beneficiarios Directos.....	109
5.13	Impacto de la propuesta	110
5.14	Descripción de la propuesta.....	110
5.14.1	Ingresos	111
5.14.2	Costo de Materiales directos.....	114
5.14.3	Préstamo del proyecto (Tabla de amortización)	118
5.14.4	Estados financieros	120
5.14.5	Flujo de Caja.....	122
5.14.6	Evaluación Económica	123
5.15.7	Evaluación financiera	125
5.14.8	Relación beneficio Costo.....	127
5.14.9	Tiempo de recuperación de la inversión	127
5.15.10	Análisis de sensibilidad	128
5.15	Importancia	129
5.16	Metas del proyecto.....	129

5.17 Finalidad de la propuesta	130
5.18 Conclusiones	130
Referencias.....	132
Apéndice	141

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Precedentes</i>	10
Tabla 2 <i>Variable Independiente Costo de inversión</i>	35
Tabla 3 <i>Variable dependiente Rentabilidad Financiera</i>	36
Tabla 4 <i>Tipos de Investigación</i>	46
Tabla 5 <i>Población</i>	47
Tabla 6 <i>Población objetivo</i>	47
Tabla 7 <i>Delimitación Muestral</i>	49
Tabla 8 <i>Técnicas e instrumentos</i>	50
Tabla 9 <i>Conocimiento de Existencia de centros de asesorías en el sector</i>	56
Tabla 10 <i>Afinidad con del servicio</i>	57
Tabla 11 <i>Disposición para adquirir el servicio de asesoría</i>	58
Tabla 12 <i>Estimación de los precios de asesoría</i>	59
Tabla 13 <i>Contratación del servicio</i>	60
Tabla 14 <i>Tipos de Servicios</i>	61
Tabla 15 <i>Ubicación de un centro de asesoría en el Sector de la Bahía</i>	62
Tabla 16 <i>Promociones del servicio</i>	63

Tabla 17 <i>Preferencia de forma de contratación del servicio</i>	64
Tabla 18 <i>Exigencias del cliente al momento de la contratación</i>	65
Tabla 19 <i>Preferencia de los demandantes</i>	67
Tabla 20 <i>Demanda Histórica de adquisición de servicio Sector de Guayaquil, Bahía</i>	68
Tabla 21 <i>Proyección de la demanda</i>	68
Tabla 22 <i>Análisis de la oferta</i>	69
Tabla 23 <i>Demanda insatisfecha</i>	70
Tabla 24 <i>Precios referenciales de la competencia</i>	75
Tabla 25 <i>Segmentación Geográfica</i>	79
Tabla 26 <i>Segmentación demográfica</i>	80
Tabla 27 <i>Competencia Indirecta</i>	82
Tabla 28 <i>Proveedores de Materiales y suministro</i>	83
Tabla 29 <i>Estrategias Promocionales</i>	84
Tabla 30 <i>Factores determinantes del tamaño</i>	87
Tabla 31 <i>Equipo de cómputo</i>	92
Tabla 32 <i>Muebles de oficina</i>	92

Tabla 33 <i>Suministro de telecomunicación</i>	92
Tabla 34 <i>Suministro de servicios básicos (alumbrado)</i>	93
Tabla 35 <i>Útiles de oficina</i>	93
Tabla 36 <i>Suministro de servicios básicos</i>	93
Tabla 37 <i>Perfil profesional y requisitos de Secretaria</i>	99
Tabla 38 <i>Perfil y requisitos del asesor administrativo</i>	100
Tabla 39 <i>Revisión de hoja de vida</i>	101
Tabla 40 <i>Gasto de Nomina</i>	104
Tabla 41 <i>Matriz de las entidades para el funcionamiento de una empresa</i>	105
Tabla 42 <i>Ingresos Estimados</i>	111
Tabla 43 <i>Inversión inicial</i>	113
Tabla 44 <i>Activos fijos</i>	113
Tabla 45 <i>Depreciación de activos</i>	114
Tabla 46 <i>Capital de trabajo</i>	114
Tabla 47 <i>Costos de materiales directos</i>	115
Tabla 48 <i>Costos indirectos de operación</i>	115

Tabla 49 <i>Costos indirectos de fabricación</i>	116
Tabla 50 <i>Capacidad para brindar servicios</i>	116
Tabla 51 <i>Costo de mano de obra directa</i>	117
Tabla 52 <i>Costo para la prestación de servicio</i>	117
Tabla 53 <i>Resumen de tabla de amortización</i>	118
Tabla 54 <i>Amortización</i>	119
Tabla 55 <i>Estados de resultado proyectado</i>	120
Tabla 56 <i>Balance general Proyectado</i>	121
Tabla 57 <i>Flujo de caja</i>	122
Tabla 58 <i>Punto de equilibrio</i>	123
Tabla 59 <i>Costo total/ ingresos por ventas</i>	124
Tabla 60 <i>Costos fijos</i>	125
Tabla 61 <i>Costos variables</i>	125
Tabla 62 <i>VAN</i>	126
Tabla 63 <i>TIR</i>	126
Tabla 64 <i>Relación costo beneficio</i>	127

Tabla 65 <i>Periodo de recuperación de la inversión</i>	128
---	-----

Índice de Figuras

<i>Figura 1</i> Conocimiento de Existencia de centros de asesorías en el sector	56
<i>Figura 2</i> Afinidad del servicio en el Sector de la Bahía	57
<i>Figura 3</i> Disposición de adquirir el servicio	58
<i>Figura 4</i> Rango de precios	59
<i>Figura 5</i> Contratación del servicio	60
<i>Figura 6</i> Tipos de asesorías	61
<i>Figura 7</i> Ubicación de un centro de asesoría en el Sector de la Bahía	62
<i>Figura 8</i> Promociones del servicio	63
<i>Figura 9</i> Preferencia de forma de contratación del servicio	64
<i>Figura 10</i> Exigencias del cliente al momento de la contratación	65
<i>Figura 11</i> Pronóstico de la demanda	68
<i>Figura 12</i> Logotipo de la Empresa	74
<i>Figura 13</i> Clasificación de las empresas según su tamaño	77
<i>Figura 14</i> Ventas totales según tamaño de empresa	78
<i>Figura 15</i> Segmentación Geográfica	79
<i>Figura 16</i> Clasificación de empresas por actividad económica	80

<i>Figura 17</i> Banner	84
<i>Figura 18</i> Micro Localización del proyecto	86
<i>Figura 19</i> Proceso del centro de asesoría	88
<i>Figura 20</i> Registro de información	89
<i>Figura 21</i> Diagrama de flujo de R&C	90
<i>Figura 22</i> Distribución del Centro de Asesoría	91
<i>Figura 23</i> Organigrama lineal de la Cía. R&C	97
<i>Figura 24</i> Proceso de vinculación para el reclutamiento y selección	103
<i>Figura 26</i> Punto de equilibrio en dólares	124

Capítulo I

El problema

1.1 Planteamiento del problema.

Antecedentes

Según (LLadó, Sanches, Navarro, 2013) “Los cambios económicos que acontecen a nivel internacional van impactando y transformando los mercados de trabajo, no solo los procesos administrativos o de gestión, sino también las formas de organización y de producción e intercambio de bienes y productos” (p.49)

Como lo indicaron los autores, los cambios que se generan han transformado la manera de organizar o llevar una empresa. El origen de las consultorías tuvo sus antecedentes en el siglo XIX con la revolución industrial, siendo esta época donde se produjeron avances tecnológicos, principalmente dentro de los talleres de producción, talleres y fábricas y por medio de la industrialización se establecieron las primeras líneas de producción, para la disminución de desperdicios y la baja de los costos de la producción lo cual trajo consigo búsqueda del mejoramiento de los métodos y procedimientos, reinventando las formas de dirigir dando paso a las consultorías. Los pioneros de la Asesoría fueron Federick W. Taylor, Frank y Lilian Gilbreth, fueron lo que entre otros quienes se dedicaron a las diferentes tareas, pero el que se desarrolló como asesor de empresa fue W. Taylor.

En 1914 en la ciudad de Chicago surge la primera empresa Consultora la cual se llamaba Servicios de investigación comercial. Después de la guerra se dio un gran incremento de los centros de asesorías o consultorías, después de Estados Unidos, se

expandió a Reino Unido, Países industrializados como Alemania, Francia y Checoslovaquia, las empresas podían acceder fácilmente a ellas.

Durante la segunda Guerra mundial el papel que desempeñabas la consultoría era muy importante gracias a la velocidad que se expandió por los cambios tecnológicos la llegada de recientes economías y el aumento de la industria, comercio.

Desde de esta época, las consultorías y los consultores brindaban y prestaban sus servicios a las diferentes organizaciones, quienes se encargaban de examinar, las inquietudes y problemas que se presentaban, con el fin de mejorar sus productividad y rendimiento, después de la posguerra la consultoría se apoderaron de Europa Occidental y América del norte, en otros países que están en desarrollo se ve la consultoría como asistencia técnica, en Europa oriental y central es unos de los más recientes mercado donde predomina la consultoría debido a la demanda y por la competencia con sus países vecinos, estos datos históricos dio lugar para que hoy en día los centro de asesorías cuente con personas capacitadas en cada una de la ramas que fuesen a requerirse con el fin de asesorar a las organizaciones que requieran la prestación de sus servicios con el fin de obtener resultados eficiente a la solución de la problemática planteada en la organización.(Psicopedagogica, 2013)

Otro pionero de la consultoría Frank Bunker Gilberth (1868-1972) a través de sus estudio de tiempos y movimientos ayudó a los trabajadores a emplear su capacidad de producción, volviéndolos eficientes los movimientos en la producción. Con el auge de la economía y creciente desarrollo de países como Estados Unidos y Países de Europa las empresas poco a poco fueron desarrollando sus propios departamentos de proyectos con sueldos muy atractivos, la evolución fue lógica y natural, pues era mejor tener personal desarrollando mejoras continuas en la empresa, aunque el costo

de salarios fuera onerosa a la larga. En esa época era muy difícil que un solo asesor pudiera desarrollar en una sola empresa mejoras continuas durante mucho tiempo.

Tras el jueves negro en octubre de 1929 las corporaciones que no quebraron se deshacen de gran parte de su oneroso talento y entran en un periodo de reducción de operaciones que duraría hasta el inicio de la II Guerra Mundial.

Estos empleados con grandes dotes, experiencias y salarios se dieron a la tarea de abrir sus empresas de consultorías y de manera directa, enfrentan en clara competencia a firmas de consultorías establecidas como Price Waterhouse o McKinsey, entre otras.

En 1960, surgen los grandes despachos de consultorías administrativas, los administradores empiezan a tomar un papel determinante para la prestación de los servicios de consultorías, eso se debió a que dichas empresas no tenían la capacidad para satisfacer las necesidades de las organizaciones cliente.

A inicios de 1975 se empezó a definir el campo de acción con el cada profesión contribuiría a las empresas, por lo cual comenzaron a surgir diversas firmas multidisciplinarias que abarcan de manera excelente los distintos problemas que se presentaron en las empresas.

Las empresas de consultorías hoy en día abarcan un número considerable de servicios que ofertan a las empresas, desde las funciones de una organización, dirección, manejo del personal, capacitaciones, brindando los mejores servicios que la empresa requiera por parte del consultor. Por lo anterior el empresario puede pedirles que resuelvan cualquier tipo de problema que existan en su organización ya sea grande, mediana, pequeña o microempresa el secreto está que pueda elegir la

mejor opción en cuantos estos sencillos parámetros: Experiencia previa, referencias, rápida identificación de los problemas, proponer soluciones rápidas y sencillas, empatía y sobre todo buen comunicador. (Lavín, 2016).

Por lo expresado se confirma que las consultorías han existido desde los años remotos y se fueron expandiendo poco a poco con el fin de dar soluciones a posibles problemas que una persona u organización presente, donde la consultoría se comprometen con sus posibles clientes a beneficiar y prestar sus servicios para intervenir de manera indirecta o directa donde son orientados sobre el tema para las posibles soluciones que estén presentando dentro de su organización para el mejoramiento de las gestiones.

Las consultorías administrativas se basan a prestar servicios profesionales de asesoramiento con experiencia que ayude el desempeño colectivo de la organización o ya sea específico de un departamento u área. Las empresas consultoras u asesoras son las encargadas de asesorar técnicamente todo lo que pueda estar influenciando o afectando dentro de una organización ya sean estos sus recursos internos o externos la misma que permitirá optimizar aquellos recursos económico o como de trabajo humano. Los enfoques de la consultoría se centra en la diversidad de las organizaciones para así prestarle servicios de calidad, pero con su objetivo en común que es ayudar a las organizaciones a cumplir sus metas organizacionales de una forma eficiente y eficaz y que sea reflejado en la productividad de la misma, los asesores capacitados examinarán mediante diferentes procedimientos los posibles problemas.

Hoy en día son muchas las empresas que recurren a estos servicios profesionales ya sea para capacitaciones, consultorías técnicas, implementación de nuevos

proyectos para prestar sus conocimientos basados en sus experiencias, es decir cuando una consultoría le asigna el trabajo de guiar a una organización este se encarga de ser el apoyo para que su directiva tome las diferentes decisiones.

Ubicación del problema en un contexto

Para tener una referencia de la gran expansión que han tenido los centros de asesorías administrativas a nivel Latinoamericano el País de México fue uno de los primeros países en implementar este tipo de empresa que prestan sus servicios a terceros con personal capacitados en el área referente las consultorías se han vuelto una tendencia complementaria para las empresas que muchas veces presentan problemas relacionados con procedimientos, su principal papel es actuar como asesores responsables, dando sus opiniones de una forma adecuada y oportuna ya que el cliente es el único capaz de la toma de decisiones pero por ellos es oportuno que el mismo sepa escuchar a su asesor u consultor.

Es decir un centro de asesoría se encarga de todo lo relacionado con los recursos internos y externos que puedan afectar al funcionamiento de cualquier entidad, tanto en su estructura y definición, como en su correcto funcionamiento. Trámites, licencias, recursos humanos etc. Los centros de asesorías administrativas deben tener un amplio conocimiento de todo aquello inherente a la administración, tanto desde el punto de vista de manejo de los recursos económicos como del trabajo humano. Por eso suele ser de su competencia el cálculo y revisión de las prestaciones sociales, vacaciones, retenciones, nóminas y otros conceptos derivados de la relación de trabajo, así como todo lo relacionado con impuestos, tanto estatales como autónomos y municipales. La asesoría administrativa también se ocupa de todo

los trámites relacionado con la creación de empresas y contratos de administración de personal, incluyendo las liquidaciones de prestación sociales.

El control y seguimiento de la seguridad de los empleados, la elaboración de nóminas, manuales de proceso, procedimientos y funciones, así como la elaboración, implementación y seguimiento del reglamento interno de trabajo y seguridad industrial suelen ser temas de asesoramiento administrativa (Sage Advice, s.f)

LLado et al. (2013) El aumento que se ha venido presentando de las empresas consultoras u asesoras se debe a los cambios en el entorno que se mueven las organizaciones ya sean mercados, productos, clientes, tecnología, el cual crea incertidumbre en las empresas. A través de la asesoría se pueden realizar diferentes actividades en cual se brindara apoyo necesario a la empresa u persona que lo requiera como anterior mente mencionada la asesoría busca resolver dudas y problemas en las diferentes áreas de interés es porque el asesor debe ser una persona capacitada e idónea en la rama a tratar.

Hoy en día las consultorías ya son globales este tipo de empresas ha crecido a medida que las organizaciones enfrentan diversos escenarios en un mundo globalizado y cambiante, los servicios que prestan centros de asesorías o consultorías se han especializado en: administración, recursos humanos, ventas, publicidad y marketing, contaduría, finanzas. (Álvares 2016)

La asesoría administrativa. Es aquella que se encarga de orientar a personas sobre la apertura o creación de una empresa o negocio, nos orienta sobre la prestación para poder financiar proyectos para que puedan funcionar, además de contratos de

administración de las nóminas, cálculos de nóminas, registro que lleva la organización, etc.

La asesoría financiera. El centro de asesoría envía al cliente una persona capacitada en la rama de todo lo que tenga que ver con gestión de gasto de la empresa, ayuda a formular las diferentes estrategias financieras para una mayor índice de eficiencia dentro de la organización.

Asesoría en ventas. Este tipo de asesoría envuelve diferentes puntos como lo son el marketing, la publicidad, aquí el asesor realizará las diferentes indicaciones para maximizar las ventas.

Asesoría contable. Este tipo de asesoría se encarga de la parte contable de las empresas solicitante del servicio en el ámbito cuentas anuales, sus estados de cuenta, en si en qué situación se encuentra la organización.

Asesoría en recursos humanos. Se presta a las empresas para encontrar a los trabajadores adecuados que cumplan con el perfil y las capacidades adecuadas que ellos demandan. Las consultoras de recursos humanos se aseguran que el personal que recomiende cumpla con los objetivos trazados por la organización.

Asesoría en Marketing. La asesoría en marketing provee estrategias, que no es más que definir el donde y quien voy a vender mis productos y servicios.

Situación conflicto

R & C Asociados, estará ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, parroquia Olmedo, Malecón 2300 y Villamil. R & C, Asociados está dirigida al servicio de asesoramiento para los microempresarios del sector de la

Bahía, microempresas que muchas veces no tienen capacidad para permanecer, crecer y desarrollarse en el círculo empresario. R & C, Asociados ofrecerá sus asesoramiento adecuándolas en bases a las necesidades de cliente.

En la actualidad las microempresas suelen quebrar antes de llegar a su primer año, unos de los datos más relevante es por la economía del país generando endeudamientos con entidades financieras, escasos conocimiento para la toma de decisiones en estrategias dentro del mercado, condiciones de trabajo, sumándole que las microempresas no innovan sus procesos.

En el sector de la bahía de Guayaquil está conformado por comerciantes y microempresarios, se formó hace más de 40 años y ocupa 17,5 hectáreas, la conforman 93 asociaciones con más de 4300 locales sectorizados. Dentro de las organizaciones pioneras se encuentra la Asociación General Franco, Asociación Mejía y La Huayna Cápac. (La Bahía un laberinto de comerciante 2016). Según los datos oficiales del INEC 2018, En el Ecuador existen 843.745 microempresas, de las cuales 319.114 representan la actividad comercial que sería el 37,77% , en la provincia del Guayas se registra 164.119 de las cuales 81.598 pertenecen a la ciudad de Guayaquil, la base de dato del Inec no muestra detalladamente por sectores , pero por datos referentes de las diferentes asociaciones de sector de la Bahía de la Ciudad de Guayaquil existen alrededor 4300 locales y más de 10.000 comerciantes y cada año va más en aumento.

En el sector de la Bahía de Guayaquil los microempresarios en su totalidad no cuentan con una base de la importancia de dirigir un negocio y que este le permita incrementar sus ingresos, utilidades, el retorno de la inversión, ser competitivos, creativos e innovadores en el mercado, motivo por el cual muchos de ellos fracasan

durante su primer año, a falta de conocimientos esta falencia genera una serie de problemas poco incremento de ventas, sanciones administrativas por no cumplir con las obligaciones tributaria, inadecuada gestión de sus recursos.

Hoy en día los microempresarios y emprendedores enfrentan una serie de desafíos que implican factores que complican el inicio y sostenibilidad de las empresas y negocios, y más aun dentro del sector de la Bahía que son comerciante que se han desarrollado en el ámbito del comercio empíricamente por ello surge la idea de un proyecto de pre factibilidad de asesorías administrativas en el sector de la Bahía de la Ciudad de Guayaquil, el mismo que ofrecerá sus servicios en este nicho como lo es el sector de la Bahía de Guayaquil, brindando asesorías especializadas a cómodos precios. (Lideres 2018)

El proyecto de pre factibilidad tiene la intención que los microempresarios mejoren sus procesos administrativos, motivo por el cual las microempresas del sector de la Bahía desaparecen no logrando cumplir sus objetivos, a su vez no cuentan con estrategias y objetivos claros, o si los tienen no están bien definidos, tomando en cuenta la problemática planteada se analiza la posibilidad del proyecto de la creación de un centro de asesoría administrativa con el fin de cada microempresario visualicen su futuro siendo más competitivos, con la finalidad que desarrollen nuevas oportunidades para que se introduzcan en los nuevos mercados eficientemente ahorrando y optimando coste, siendo el primordial motivo que un microempresario busca asesoramiento, el presente proyecto busca cumplir con todos los parámetros para brindar una asesoría de calidad, profesionalismo, experiencia, ética, y por ende nuestro futuro cliente potencial sienta la confianza y seguridad de adquirir el servicio que se brindara dentro del sector de la Bahía de Guayaquil.

Tabla 1

Precedentes

Antecedentes	Consecuencias
<ul style="list-style-type: none"> • Inadecuada gestión administrativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones rápidas y pocas adecuadas, provocando cierres o paralización de los negocios
<ul style="list-style-type: none"> • No realizan estudios de mercados que permita ofrecer una oferta más atractiva frente a sus competidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Márgenes de ganancia bajos
<ul style="list-style-type: none"> • Escasas capacitaciones a los vendedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución de ventas
<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de comunicación por parte de los microempresarios y sus subordinados 	<ul style="list-style-type: none"> • Escases de ambiente laboral
<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de las obligaciones tributarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Visitas de la entidad SRI
<ul style="list-style-type: none"> • Pésima atención al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Reclamaciones y quejas por parte de los clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Inadecuada administración financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Los gastos superan los ingresos, los microempresarios no pagan puntualmente a sus proveedores

1.2 Formulación del problema

¿Cómo estimar los costos de inversión para establecer la rentabilidad financiera de la creación de un centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía de la Ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas, en el periodo fiscal 2019?

1.3 Delimitación del problema

Campo	Gestión empresarial
Área	Inversión
Aspectos	Costo de inversión – Rentabilidad Financiera

Tema	Proyecto de pre factibilidad de la creación de un centro de asesoría administrativa en el Sector de la Bahía de la Ciudad de Guayaquil
Espacio	Sector la bahía, Ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas.
Tiempo	Periodo 2019
Línea de investigación	Desarrollo e innovación empresarial

1.4 Variables de la investigación

Variable Independiente: Costo de Inversión

Variable dependiente: Rentabilidad Financiera

1.5 Objetivos de la investigación

Objetivo General

Desarrollar un estudio de costo de inversión para la determinación de la rentabilidad financiera de un centro de asesoría en sector de la Bahía de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado en la prestación del servicio de asesorías en el sector de la Bahía de Guayaquil.

2. Identificar el estudio técnico y operativo del centro de asesorías en el Sector de la Bahía.
3. Definir la estructura organizacional en la asignación de funciones del centro de asesorías en el sector de la Bahía.
4. Establecer el estudio legal de la constitución de la empresa de asesoría administrativa, y el beneficio social de los microempresario.
5. Evaluar el estudio financiero en la ejecución del proyecto del centro de asesoría administrativa en el Sector de la Bahía.

1.6 Preguntas de investigación

1. ¿Cómo realizar el estudio de mercado para la introducción del servicio de asesorías en el sector de la Bahía?
2. ¿Cómo se identifica el funcionamiento técnico y operativo de un centro de asesoría Administrativa en el Sector de la Bahía?
3. ¿Cómo se define la estructura organizacional de un centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía?
4. ¿Cómo se establece la constitución de un centro de Asesoría administrativa en el sector de la Bahía?
5. ¿Cómo se evalúa el estudio financiero para la ejecución del proyecto del centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía?

1.7 Justificación e importancia

Un centro de asesoría administrativa o una consultoría, se encarga de realizar diferentes actividades, su objetivo es dar soluciones a empresas ya que muchas veces no cuentan con el conocimiento de cómo sacar a flote una microempresa o empresa independientemente de su tamaño, un centro de asesoría permite brindar un

amplio servicio en procesos administrativos, estrategias de comercialización, recursos humanos, área financiera, ventas y marketing dependiendo de las necesidades de las organizaciones, (Sánchez s.f)el sector de la Bahía carece de casi todo estos factores que influyen en el desarrollo y desempeño de una organización por ello se propone realizar un estudio de pre factibilidad para la creación de un centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía ciudad de Guayaquil.

La importancia de este proyecto es el impacto positivo que permite el crecimiento de las microempresas en el sector de la Bahía, a través del centro de asesoría administrativa brindando servicio y ofreciendo apoyo de asesoría a los dueños de las microempresas, permitiéndoles dar soluciones a una serie de problemas que se presenta en el ámbito empresarial, empleando las herramientas y técnicas necesarias que sirvan para emplear de manera eficiente sus recursos y a raíz de esto poder planear, organizar, dirigir y controlar sus organizaciones de manera eficiente y eficaz maximizando la productividad y rentabilidad de la misma. Los beneficiarios directos de este proyecto son los microempresarios de sector de la Bahía, el centro de asesoría brindara servicios que contribuyan el crecimiento de los microempresarios, ofreciendo soluciones administrativas y financieras. Los beneficiarios indirectos son los clientes de las microempresas, el resultado se verá reflejado en la satisfacción de sus clientes porque surgirán cambios en la gestión empírica por una gestión por procesos.

Viabilidad Técnica

Para el desarrollo del proyecto se estima la compra de un activo fijo donde se realiza la instalación de los equipos de oficinas, muebles de oficina y tecnología una vez que se gestione el financiamiento económico para su debida adquisición.

Viabilidad Económica

La investigación es viable económicamente porque en el sector de la bahía ciudad de Guayaquil, no existen centros de asesoría administrativas que brinde todos los servicios, el sector de la Bahía de Guayaquil es el corazón de la actividad comercial es por ello que cada vez va en aumento, por lo tanto es viable porque los microempresarios podrán acceder a servicios de asesorías en el mismo sector.

El proyecto creara fuentes de trabajos de esta forma estaría contribuyendo a la economía y sociedad de la Ciudad de Guayaquil.

Viabilidad Financiera

Es la disponibilidad de dinero líquido para hacer frente a los pagos y las inversiones a lo largo de la vida de la empresa, el proyecto será financiado a través de un crédito para cubrir los costos operativos, de instalaciones de equipos, la inversión será recuperable en el capítulo cinco se realizara la comprobación mediante los indicadores financieros.

Los niveles de pre factibilidad y factibilidad son esencialmente dinámicos; es decir, proyectan los costos y beneficios a lo largo del tiempo y los expresan mediante un flujo de caja estructurado en función de criterios convencionales previamente establecidos. En el nivel de pre factibilidad se proyectan los costos y beneficios sobre la base de criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria. En factibilidad, la información tiende a ser demostrativa, recurriéndose principalmente a información de tipo primario. La etapa de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, donde se materializa todas

las inversiones previas a su puesta en marcha. La etapa de operación es aquella en que la inversión ya materializada está en ejecución.

Conclusión

En el desarrollo del capítulo uno se da a conocer la problemática de la investigación de define el objetivo general, específicos y el alcance de la investigación del proyecto. El problema de la investigación nace de las falencias de los microempresarios del sector de la Bahía sobre la importancia de la administración empresarial y el lineamiento que conlleva para el crecimiento de las mismas.

El objetivo general se define en base lo que se quiere lograr a través de la investigación, los objetivos específicos fueron definidos para describir los diferentes estudios que se realizaran en el proyecto.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1 Fundamento Teórico

“El análisis económico del beneficio- costo es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto” (Jiménez, Espinoza, & Fonseca, 2007)

Los beneficios son las aportaciones positivas de un proyecto que busca satisfacer a la sociedad. Para ello se debe identificar cuáles serán los beneficios del proyecto, clasificar los beneficios en elementos económicos y elementos no económicos, calcular los elementos económicos. En la determinación de los costos totales que se asignan al proyecto: Los costos totales son los costos pertenecientes que se estiman tanto para el periodo de instalación como durante la operación del proyecto, los pasos son los siguientes:

- Identificar todos los costos del proyecto
- Clasificar los costos en aquellos que conlleva incremento y los que no, y calcular los elementos económicos.

Registro de los bienes o servicios que producirá el proyecto y registros de los valores de todo los recursos que utilizara el proyecto tanto en la etapa de instalación como en la de operación.

Cálculo de la tasa de descuento social. Comparación de los beneficios y costo, estableciendo diferencias: Los costos y beneficios deben estar ajustado a los precios

sociales. Los beneficios se deben rebajar de la tasa de descuento social para traerlos a valor presente y los costos también se deben descontar y traerlos a valor presente.

Se suele aceptar aquellos proyectos en los que el valor presente de los ingresos supere el respectivo valor presente de los costos totales. Con esta información, se puede calcular el indicador costo- beneficio de la siguiente manera:

$$R(B/C) = \frac{\sum_{k=0}^n B_k \cdot (1+i)^{-k}}{\sum_{k=0}^n C_k \cdot (1+i)^{-k}}$$

Siendo:

R (B/C)= Razón beneficio- costo

B_k = Beneficio generado por el proyecto en el periodo k

C_k = Costo incurrido por el proyecto en el periodo k

i = Tasa de descuento social

De esta forma, se aceptan los proyectos con un R (B/C) > 1 y se rechazan aquellos con un R (B/ C) < 1 (Jiménez et al., 2007)

Como lo expresan los autores, la relación de beneficio – costo es la relación directa para saber la viabilidad de un proyecto de inversión. Por ello se compara la relación costo- beneficio: es decir que si los beneficios superar los costos el proyecto es rentable; si los beneficios y costo son iguales demuestra que no hay ninguna utilidad; y si lo beneficios son menor y el coste mayor demuestra que no rentable dicho proyecto.

“El análisis financiero consiste básicamente en la comparación de los ingresos y los costes generados durante la vida del proyecto. La diferencia entre los ingresos totales y los costos totales es el valor actual neto, el beneficio que el proyecto reporta al agente económico que tiene el derecho de propiedad sobre dicho rendimiento” (De Rus, 2008, p.20).

Un inversor le interesa conocer la rentabilidad del proyecto por eso realiza la comparación de los ingresos totales del mismo, pqT , con los costes totales, $I + cqT$, el inversor no invertirá a menos que (suponiendo tipo de interes cero):

$$pqT \geq I + cqT, \quad (1.1)$$

o expresado de otro modo, no realizará la inversión si no se cumple que:

$$(pq - cq)T \geq I \quad (1.2)$$

La Expresión (1.2) indica que el proyecto será rentable invertir si los beneficios brutos (ingresos menos coste variables) son al menos iguales a los coste de construcción, si el beneficio anual cubre los coste fijos.

$$(p - c)q \geq \frac{I}{T} \quad (1.3)$$

El resultado comercial o beneficio de este proyecto puede expresarse como el valor presente descontado o valor neto (VAN), que en este caso bajo el supuesto de un tipo de interés igual a cero, es igual a:

$$VAN = -I + (p - c)qT. \quad (1.4)$$

Cuando se abandona el supuesto de q y c constante durante la vida del proyecto, y además el tipo de interés es mayor que cero, la expresión (1.4) se generaliza a:

$$VAN_f = -I + \frac{p_1q_1 - c_1q_1}{1+i} + \frac{p_2q_2 - c_2q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{p_Tq_T - c_Tq_T}{(1+i)^T}, \quad (1.5)$$

Donde el subíndice f indica que el van es el financiero, para distinguirlo del VAN social. La razón por la que el (1.5) dividimos los beneficios y coste de cada año por $(1+i)$ es porque, cuando i es mayor a cero, las cuantías monetarias de cada año valen menos de valor presente VP es, pasado un año, igual a $VP (1+i)$ si el banco aplica un tipo de interés anual igual a i . Si no retiramos el dinero del banco, en dos años el valor será $VP (1+i) (1+i)$, o lo que es lo mismo $VP (1+i)^2$.

Generalizando, el valor futuro dentro de t años de una cantidad VP es igual a:

$$VF = VP(1 + i)^t \quad (1.6)$$

El valor presente de una cantidad futura VF se obtiene, por lo tanto, despejando VP en (1.6):

$$VP = \frac{VF}{(1 + i)^t} \quad (1.7)$$

“Es importante no confundir el significado del término beneficio entendido como beneficio comercial en el análisis financiero, con el del termino beneficio entendido como el conjunto de todos los efectos socialmente deseables que se derivan del proyecto y que no necesariamente se traduce en ingresos” (De Rus, 2008, p.20).

“La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable” (Baca, 2001, p.2)

El estudio de la rentabilidad de una inversión busca determinar, con la mayor precisión posible, la cuantía de las inversiones, costo y beneficio de un proyecto para posteriormente comprarlos y determinar la conveniencia de emprenderlo. La primera etapa se conoce como la formulación y preparación de proyectos, donde la formulación corresponde al proceso de definición o configuración del proyecto, mientras que la preparación es el proceso de cálculo y estructuración de los costos, inversión y beneficio de la opción configurada. La segunda etapa corresponde a la evaluación del proyecto.

La preparación del proyecto busca cuantificar los comportamientos más probables de ingresos y egresos de un proyecto. Sin embargo, muchas veces el proyecto no está configurado en forma completa y debe ser formulado previamente.

Por ejemplo si la localización no está definida, deberá estudiarse cuál de las opciones identificadas para la ubicación del proyecto es la más atractiva, si conviene alquilar o comprar las oficinas administrativas, si es mejor comprar una tecnología de bajo costo que dura poco años o una más cara que se debe reemplazarse en un tiempo mayor, si el transporte se debe hacer con vehículos propios o contratando el servicio de flete, etc. El estudio de estas opciones a nivel de perfil es un procedimiento al que se recurre cuando se busca formular el proyecto, por cuanto reduce escenarios sobre los que se puede materializar la inversión. Una vez configurado el proyecto, se estudian nuevamente y en la forma más detallada los

costos y beneficios asociados a cada una de las variables seleccionadas que, al ser analizadas a nivel perfil, no fueron lo suficientemente profundizadas para cumplir con los niveles de calidad exigidos a la información en un estudio de pre factibilidad o de factibilidad.

El resultado de la preparación d un proyecto es la construcción de un flujo de caja con la proyecciones en el tiempo de la estimación de la ocurrencia de los costos y beneficios vinculados a su implantación (Sapag Chain, 2007, p.30). El cálculo de la rentabilidad de una inversión sirve para aceptar o rechazar o proyecto, estimando la liquidez y rentabilidad de la posible inversión.

Tasa interna de rentabilidad (TIR) La TIR, es tasa interna de rentabilidad que un proyecto genera la TIR se encarga de medir la rentabilidad del proyecto, es decir si el proyecto tendrá pérdidas o beneficios. El cálculo de la TIR sería igualar la tasa de descuento al momento inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, lo que haría que el VAN sea igual a 0. La aplicación de la fórmula, donde:

F_t = Flujos de dinero en cada periodo t

I_0 = Inversión que se realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n = Número periodos de tiempo

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

Siendo “k” la tasa de descuento de flujos para el cálculo del VAN, los criterios de selección serán los siguientes: Si la $TIR > k$, se aceptará el proyecto de inversión,

porque la tasa de rendimiento interno que obtendremos será superior a la tasa mínima de rentabilidad que exige la inversión.

Si la $TIR = k$, se presentaría una situación similar a la que se produce cuando el VAN es igual a cero, aquí se podría llevar a cabo la inversión en caso de que se mejore la posición competitiva de la empresa y que no existan alternativas más favorables.

Si la $TIR < k$, se debe rechazar el proyecto, ya que no se está alcanzando la rentabilidad mínima que le pedimos a la inversión. (Rankia Colombia, s.f)

2.1.1 Estudio de mercado

Un mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Tales compradores comparten una necesidad o un deseo en particular, el cual puede satisfacerse mediante relaciones de intercambio. (Kotler & Armstrong, 2007, p 7).

El estudio de mercado se refiere según autores:

Un estudio de mercado “ consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercados que afronta una organización” Kotler , Bloom, & Hayes, (2004)

Según Randall,G. (2003) estudio de mercado es “la recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y controlar las acciones de marketing” (p.120)

El estudio de mercado es clasificado como un una investigación descriptiva, su objetivo principal es describir algo, por lo regular las características o funciones del mercado.

La investigación descriptiva se realiza por las siguientes razones:

Describe las características de grupos perteneciente, como consumidores, vendedores, organizaciones o áreas del mercado.

Cálcula el porcentaje de unidades de una población específica que muestra cierta conducta. Por ejemplo podríamos estar interesados en calcular el porcentaje de clientes frecuentes de las tiendas departamentales de prestigio que también compran en tiendas departamentales de descuento.

Determina la percepción de las características de productos.

Hacer predicciones Específicas. (Malhotra, 2008,p. 82).

Un estudio de mercado es un proceso sistemático de recogida y análisis de información sobre los clientes, competidores y el tipo de mercado que se encontrará la empresa. La realización de esta tarea facilitará la puesta en marcha de un plan de negocio, la mejora de un producto ya existente o el lanzamiento de otro nuevo, o la expansión a otros mercados.

El concepto de estudio de mercado también se usa para concretar que porcentaje de población hará uso de un servicio o artículo, basado en variables como la edad, nivel de ingresos, situación geográfica y género. (simple.net s.f)

Como señalan los autores un estudio de mercado es un documento que contiene resultado de la demanda que el servicio o producto tendrá en su mercado meta, permite analizar la viabilidad de un proyecto que garantice la rentabilidad económica, un buen estudio de mercado permitirá analizar los riesgos que conlleva

el proyecto en marcha. Con la recolección de datos se podrá obtener información relevante sobre competidores, clientes, espacio geográfico que necesita un producto o servicio.

2.1.2 Estudio Organizacional

El estudio organizacional “Busca determinar la capacidad operativa de del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación” (Morales, 2010).

Por ende se deberá determinar la estructura organizacional, para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto. El objetivo del estudio organizacional, del centro de asesoría administrativa es determinar su estructura organizativa, a su vez realizar la planeación administrativa de todas las actividades a realizarse, definir cuál es:

- Misión y Visión del Centro de Accesoría Administrativa
- Objetivos del Centro de Accesoría Administrativa
- Realizar un análisis de Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)
- Planeación del talento humano del centro de asesoría administrativa, para poder determinar la cantidad necesaria, una vez identificados se procederá al reclutamiento selección, contratación.
- Definición del organigrama (Delegación de funciones)

Esta serie de pasos son los planes de trabajo administrativo con él debe contar al momento del funcionamiento o puesta en marcha del proyecto.

2.1.3 Estudio financiero

El objetivo es determinar cuál será la cifra, los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, los costos totales de operación y producción y el monto de ingresos que se aspira recibir.

Por medio de indicadores financieros, se determinará la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operaciones del proyecto. La información utilizada en este apartado proviene de dos grandes fuentes: el estudio de mercado por medio del que se determina los posibles ingresos del proyecto en función de las ventas proyectadas por el precio. Por su parte, el estudio técnico suministra información relativa a las inversiones, costo de operación, costo de producción, depreciaciones, etc. Inversión inicial: se refiere al costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinarias, equipos, activos intangibles, etc. Costo de producción y de operación: se refiere a los costos directos, indirectos y generales, relacionados con la operación y la producción. Entre estos se puede citar la materia prima, los insumos, la mano de obra, los servicios de energía y comunicación, los costos de administración, alquileres, pago de impuestos, etc.

Capital de trabajo: se refiere a la cantidad de efectivo necesaria para la operación del proyecto. Normalmente este capital de trabajo va relacionado con el nivel de actividad del proyecto y se recupera una vez que el proyecto finalice su vida útil.

Costo de Capital: se refiere al costo de financiamiento del proyecto y se determina en función de las diferentes fuentes de financiamiento del proyecto y su participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto.

Flujo de efectivo del proyecto: toma como base los precios y las cantidades de productos que planea vender anualmente según el estudio de mercado, así como los costos de producción, operación y depreciaciones de los activos, se construyen los flujos de efectivos del proyecto, que son los que se utilizarán para calcular la rentabilidad del proyecto. Para determinar la rentabilidad del proyecto se hace uso de las técnicas de evaluación de inversiones como el VAN y la TIR.

Escenarios: debe llevarse a cabo un análisis de al menos tres escenarios (normal, pesimista y optimista), que nos permita sensibilizar la rentabilidad del proyecto, ante cambios de las principales variables macro- y microeconómicas. “Las estimaciones de estos tres escenarios dependen mucho del estudio de mercado, de la reacción de la competencia y de las expectativas económicas actuales y futuras del país al momento de llevar a cabo los estudios” (Fernández, 2007, p.p 45,46) Como lo expresa el autor en esta etapa se medirá la rentabilidad y viabilidad del proyecto en base a todos los costos y gastos de inversión que se han generado y las estimaciones de los ingresos en cada etapa del proyecto.

El estudio económico financiero conforma la tercera etapa de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior (Estudio Técnico); que será de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad económica del proyecto.

2.1.4 Estudio Técnico

Según Baca, G. (2001) “el estudio técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (p.85)

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponible para obtener el producto o servicio deseada, sea este un bien o un servicio. Si el mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo a las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación de volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio de técnico. Este determina las necesidades de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto. Las informaciones técnicas y físicas se transforman en unidades monetarias para el cálculo de las inversiones y la minimización y optimización de los costos. En este sentido, podemos decir que el estudio técnico comprende: tamaño del proyecto, localización del proyecto, ingeniería del proyecto (Córdova , 2011, pp.106-107). En este apartado se define y se justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto; además se define el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operaciones.

El estudio debe contemplar los siguientes aspectos:

Localización

Se define la macro localización y la micro localización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra, así como la infraestructura disponible. Algunos de los aspecto que

se debe tomar en cuenta para definir la ubicación del proyecto podrían ser los siguientes:

- Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto,
- Regulaciones urbanas para la ubicación de industrias, comercios, residencias y complejos educativos(planes reguladores locales).
- Características de los suelos (Topografía, tipos de suelos, sismografía).
- Estudio de impacto ambiental.
- Necesidades e interese de la comunidad para el establecimiento de ciertos tipos de proyectos.

Tamaño del proyecto

El tamaño de la planta esta definido por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer. Aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se define la demanda efectiva del proyecto y el mercado objetivo del proyecto.

Inversiones

Se debe describir y especificar en detalle las construcciones o remodelaciones necesarias para la puesta en marcha del proceso de producción. Se deben incluir las obras de infraestructura, que sean necesarias para la operación del proyecto, como por ejemplo accesos, plantas de tratamientos, parqueos, etc.

Además se deben describir y especificar las cantidades y tipos de maquinarias, equipos y mobiliarios, así como su vida útil y tablas de depreciación.

Costo de operación y Producción

Se deben especificar los requerimientos de mano de obra a nivel operacional, como administrativo y gerencial, gastos de transportes de suministros e insumos etc. (Fernández , 2007, pp.42,43,44)

Como lo expresan los autores el estudio técnico provee diversa información datos sobre los costos de inversión, mano de obra y materiales a utilizar en los procesos dentro del proyecto, con esta información se podrá determinar los costos totales de la inversión del proyecto.

2.1.5 Estudio de Legal

El estudio legal es importante porque es aquí, donde se define:

- El tipo de empresa que se va crear (Cia. Comandita Simple)
- La actividad a la que se dedicará (Prestación de servicios)
- Marco Jurídico de constitución
- Requisitos legales de constitución
- Requisitos de operación

El estatuto del centro de asesoría administrativa, se formalizara a través de un contrato de sociedad, el tipo de compañía será Comandita Simple, a través del estatuto se dará el nacimiento de la empresa, donde encontraremos las partes esenciales, fundamentales de la empresa, donde inicialmente contará con dos socios, uno de ellos será socio comanditario quién se encarga de realizar el aporte en efectivo y por ende el otro será socio comanditado este último no aportara dinero, solo sus conocimientos y será el representante legal y responsable ilimitadamente con la compañía, en este el centro de asesoría administrativa, su domicilio ubicado en el

sector de la Bahía de la ciudad de Guayaquil, dentro del contrato deberá constar, su plazo, la conformación del capital.

2.2 Marco Referencial

En la Universidad Estatal de Milagro, existe un tema: “Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Asesoría Contable y Tributaria para el sector micro empresarial del Cantón Naranjito” en la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales; Autores: Abarca Aguirre Anabella Del Rocío; Cáceres Valdiviezo Janeth Alexandra, escrita en el año 2012.

El resumen de este trabajo indica que las empresas fracasan en su etapa de inicio debido que no existe una buena planificación, existen varias causas, hoy en día la globalización ha avanzado tanto que las empresas se muestran cada día más competitivas existen muchas herramientas que permiten el crecimiento y desarrollo organizacional, las empresas que se resistan al cambio por ende fracasan, el trabajo investigativo de los autores arrojó como resultado las carencias entre ellas la falta de educación contable y financiera, siendo visionarios ven la oportunidad de presentar la propuesta para aportar con la competitividad de los emprendedores del Cantón Naranjito, haciendo uso de las herramientas y sus conocimientos adquiridos mediante su etapa de estudio (Abarca y Cáceres 2012) . Se denota una diferenciación con nuestra propuesta debido que el proyecto de los autores su plaza tiene un enfoque geográfico diferente y el área de las asesoría es netamente área contable.

En la Universidad de Guayaquil, existe una tesis con el tema “Estudio de factibilidad y creación de la Empresa SERCONTDU ofrece servicios de asesoría de fiscalidad en el Cantón Durán Provincia de Guayas” en la Facultad de Ciencias

Administrativa, autora: Jennifer Tatiana Briones Narváz escrito en el año 2017, El resumen de este trabajo muestra Ecuador es un País de micro y pequeñas empresa, estas constituyen un factor importante en la economía de Durán por La generación de empleo y a su aporte a la economía del País. Se puede observar que existen muchos problemas en materia laboral, contable y sobre todo en la parte tributaria, ya que al momento de realizar sus declaraciones de impuestos los contribuyentes no cumplen a tiempo con las mismas, porque la mayoría de casos desconocen o no están capacitados para realizarlas, debido a ello ha aumentado la prestación de servicios tributarios de manera informal, proporcionado por personas que en su mayoría no tienen la debida formación académica para cubrir con los requerimientos que los constituyentes demandan para evitarse tener problemas con el Sri. (Briones, 2017)

En la culminación de su tesis la autora llega a la conclusión de que el proyecto es totalmente factible, la creación de la empresa de Asesoría en el Cantón Durán ya que en su análisis financiero quedo demostrado a través del VAN del proyecto es de \$106.818,37 Y un TIR DE 121,30% el cual es mayor a la tasa de descuento. Esta empresa se dedicara a la asesoría fiscal en Cantón de Duran dirigidos a las Mype - Pyme.

En la Universidad Particular de Loja se encuentra registrada el trabajo de titulación: Propuesta estratégica para que un negocio funcione como microempresa prestando servicios de asesoramiento tributario y contable con cobertura en la ciudad de Cuenca (Coronel Pesántez y Astudillo Tapia 2013). Dentro de su resumen ejecutivo indican los autores que en la Ciudad de Cuenca del 100% un 51 % son contribuyente del servicio de rentas interna que corresponden a 65,535 pero estas personas en ocasiones incumplen sus obligaciones debido al desconocimientos y

falta de asesoramiento, los autores toman esta debilidad para convertirla en oportunidad y crear una microempresa que oriente a los contribuyentes a que cumplan con las obligaciones ante el fisco. La diferenciación de nuestra propuesta se basa en el tipo de área que es la administrativa además ofrecemos valor agregado a nuestros clientes, porque contamos con alianzas estratégicas con otras empresas.

En la unidad de posgrados de la Universidad Tecnológica Israel, previo la obtención de Maestría en Administración de Empresa se encuentra la tesis: Creación de una empresa de Asesoría contable, tributaria y financiera para micro, pequeñas y medianas empresas –MiPymes en el distrito Metropolitano de Quito; escrita en año 2012 por la autora: Victoria Janneth Arévalo Machado, en su resumen ejecutivo indica: se evidenció la necesidad que tienen las MIPYMES de contar con un servicio de asesoría contable, tributaria y financiera de calidad que se ajuste a sus requerimientos, usando las herramientas tecnológicas modernas que les permita ejecutar sus procesos económicos y financieros de manera eficiente y logre el cumplimiento de las obligaciones legales de manera eficaz y oportuna (Arévalo, 2012) En base a las conclusiones de la autora la creación de la microempresa asesoría es factible para el Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito, logró determinar que la mayoría de las mipymes de ese sector padecen de una estructura débil con procesos deficientes y lentos. Como dato adicional las MIPYMES van aumentando cada año.

La factibilidad del proyecto se logra demostrar a través del cálculo del valor neto, y la tasa interna de retorno y la factibilidad económica a través del punto de equilibrio.

En la Escuela Politécnica del Ejército departamento de Ciencias Económicas Administrativas y de Comercio, Carrera Ingeniería Comercial, la autora Grimanesa

del Carmen Moya Murgueytio en el año 2012 realizó su tesis: Estudio para la creación de un centro de Capacitación especializada e integral para empresarios de la microempresa en el Distrito Metropolitano de Quito, en su resumen ejecutivo: Se analiza la factibilidad de un centro de capacitación para los empresarios de las microempresas. El estudio de mercado permitió determinar la existencia de demanda insatisfecha, lo que permitió aseverar que el proyecto es comercialmente viable, la inversión requerida es de \$23.000 dólares los cuales 47,5% corresponde a activos fijos, el 19%, 5% a activos diferidos y el 33% a capital propio y crédito bancario, según la tasa interna de retorno sin financiamiento fue de 35% y con financiamiento de 42%. Los valores del Van con financiamiento es de \$25.867,80 y con financiamiento de \$22.155,98 esto permite apreciar la viabilidad financiera del proyecto (Moya, 2009)

La diferencia de este proyecto de factibilidad con el proyecto presente es que esta empresa se dedicó a la capacitación directa de los empresarios es decir que dentro de sus instalaciones brindarían cursos educativos de cuales los empresarios del sector del Distrito Metropolitano ya que existe una gran demanda insatisfecha, el proyecto presente se basa más en la asesoría direccional brindando soluciones inmediatas a los microempresarios del sector de la Bahía de Guayaquil.

En la Ciudad de Quito en la Universidad Central del Ecuador Facultad Ciencias Administrativas Escuela de Contabilidad y Auditoría, en el año 2012, el autor Ricardo González Guerras, con su tema: Propuesta de la creación de una empresa Contable tributaria, radicada en la ciudad de Quito, ubicada en el Sector de la Mariscal en su resumen ejecutivo: La propuesta busca implementar una nueva forma de financiamiento dentro de esta ciudad que cada día es más competitiva; es

importante señalar que la propuesta es viable ya que se revisaron varios aspectos entre estos la economía de la demanda, cambios políticos, inversión financiera, entre otros. Es importante señalar que al finalizar el tiempo que se consideró para recuperar el capital; la empresa adquirió un fuerte respaldo financiero al mantener una utilidad sumamente alta para poder reinvertir y ampliar la empresa hacia nuevos horizontes (González, 2012)

El autor pudo verificar que es viable el diseño y la creación de una empresa que se dedicará a la asesoría contable tributaria dentro de la Ciudad de Quito; además de evidenciar que obtendrá lucro de aquella actividad; el personal que laborará dentro de su empresa sea capacitados para que puedan ejecutar sus funciones sin ninguna restricción.

2.3 Variables conceptuales de la investigación

Variable independiente (Costo de Inversión)

“Los costos son las inversiones que se realizan con la expectativa de obtener beneficios presentes y futuros. Por lo tanto reconocer los costos de una actividad reconocen el monto de la inversión realizada, estas pueden ser el tiempo, el dinero” (Ricon Soto & Villareal, 2009, p. 12). Como indicaba el autor, el costo de inversión se refiere al conjunto de esfuerzos invertidos con el fin de prestar un servicio o producir algún producto, la inversión está presentada en recursos capitales, tiempo y esfuerzos. También son conocidos como costo pre-operativos es decir que son todos aquellos activos que se van a necesitar para poner en marcha el proyecto, es decir aquí ingresan todos los costos incurridos desde la idea del negocio hasta la producción o prestación del servicio

Variable dependiente (Rentabilidad Financiera)

“Es el indicador de la capacidad de la empresa para crear riquezas a favor de sus accionistas” (Sánchez A, 1994, p. 161). Como lo expresa la autora la rentabilidad financiera es el rendimiento de la inversión es decir la relación que hay entre la utilidad y la inversión del proyecto, para ser calculada suele dividirse los resultados es decir: resultado neto/ fondos propios a su estado neto. Para las organizaciones o para la puesta de un proyecto en marcha el objetivo final siempre será maximizar dicha rentabilidad financiera, mayor ganancia neta.

2.4 Operacionalización de las variables

Tabla 2

Variable Independiente Costo de inversión

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítem	Técnicas
Costos de Inversión: Los costos de inversión, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo. (Ricon Soto & Villareal, 2009)	Estudio de mercado	Participación en el mercado	¿Cree ud, si existe un centro de Asesoría administrativo en el sector de la Bahía, y si este cubre las necesidades de los microempresarios en el sector?	Entrevista al presidente general de Asociaciones Comerciante
	Estudio Técnico	Costo de materiales directos, mano de obra	¿Considera adecuado la localización de un centro de asesorías que preste servicios de asesoramiento en problemas que se podrían presentar dentro de las microempresas del sector de la Bahía?	
	Estudio Organizacional	Personal Capacitado	¿Conoce ud el número aproximado de empresas de asesoría en la Ciudad de Guayaquil?	
	Estudio Legal	Cumplimiento de la leyes	¿Qué tipo de asesoría cree ud, que los microempresarios del sector de la Bahía estarían dispuestos a recibir y pagar por ella?	

Tabla 3

Variable dependiente Rentabilidad Financiera

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítem	Técnicas
Rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones. (Sánchez A, 1994)	Estudio Financiero	Costo total de la inversión total del proyecto.	¿Considera ud, que con una adecuada asesoría administrativa, favorecerá con él fortalecimiento de su negocio?	Encuesta a Microempresarios del sector de la Bahía
		TIR; VAN	¿Qué tipo de servicios le gustaría contratar?	

2.5 Marco Conceptual**Administración**

Administración es el acto de administrar, gestionar o dirigir empresas, negocios u organizaciones, personas y recursos, con el fin de alcanzar los objetivos definidos.

(Significados, 2017)

Alianzas estratégicas

Acuerdo entre empresas diferentes o dependencia de una misma empresa. Esta pretende aprovechar la sinergia potencial de tal unión. Toda alianza inicia con acercamientos informales que buscan valorar las posibilidades de cooperación; posteriormente se forma alianza acuerdos o convenios para la ejecución (Brena Bonilla, 2003, p.113)

Alcance

Se refiere a la amplitud y profundidad de cualquier actividad, proyecto o programa. Por ejemplo: alcance geográfico, alcance poblacional, etc. (Gurtler , Bain y Shikiya s.f)

Análisis de viabilidad

Permite verificar en qué medidas los efectos positivos del proyecto continuarán después de que la ayuda externa haya finalizado (Gurtler , Bain y Shikiya s.f) Con este análisis se logra verificar si un proyecto es rentable y tendrá éxito o fracaso en base a una serie de datos empíricos y el proyecto aporta con los beneficios que se espera tener.

Asesoría administrativa

Este tipo de asesoría se encarga de todo lo relacionado con los recursos (internos y externos) que pueden afectar al funcionamiento de cualquier entidad, tanto en su estructura y definición, como en su correcto funcionamiento. Trámites, licencias, recursos humanos etc. (Sage Advice, s.f)

Asistencia Técnica

Se entiende por asistencia técnica la asesoría dada mediante contrato de prestación de servicio incorporales, para la utilización de conocimiento tecnológicos aplicados por medios del ejercicio de un arte o técnica. Dicha técnica también comprende el adiestramiento de personas para la aplicación de los expresados conocimientos (Pontificia Universidad Javeriana s.f.)

Beneficiario

Son las personas que obtendrán algún tipo de beneficio de la implementación del proyecto, para ello se identifican dos tipos de beneficiarios: directos e indirectos.

Beneficiario directos, son aquellas personas que participaran directamente en el proyecto y por ende se beneficiaran, las personas que serán contratadas para el proyecto, por ende los indirectos son aquellas personas que viven cerca de la zona donde el proyecto se desarrolla.

Beneficio

Un beneficio (Coste) es una ventaja (Desventaja) relevante de la clase que sea, que afecta a unos agentes determinados y se produce en unos periodos de tiempo determinados. Para ello es necesario cuantificar y valorar las ventajas y desventajas (Pasqual, 1999, p. 119).

Consultor

Un consultor es una persona que da consejos o presta otros servicios de naturaleza profesionales a cambio de una retribución económica (Cohen , 2003, p. 3).

Control

Proceso para asegurar que las actividades reales se ajustan a las actividades planificadas (F.Stoner, Freeman, & Gilbert, 1996, p. 13) Consiste en evaluar el rendimiento de los procesos acorde a lo planificado con el fin de tomar las mejores decisiones que vayan acorde a los objetivos y metas de la empresa y se lo puede realizar de tres tipos de controles: Concurrente, preventivos, y de retroalimentación.

Costo-Beneficio

Es el grado en que el proyecto beneficiara al mayor número de personas al menor costo razonable. Responde a la lógica de alcanzar los mayores resultados con la optimización en el uso de los recursos. (Gurtler , Bain y Shikiya s.f) Mediante el costo beneficio se pretende obtener resultados reduciendo la cantidad del esfuerzo que se realiza.

Costo

El Costo es una variable del sector económico que representa la totalidad del gasto económica de una producción, esta suma es la más importante que se realiza en la estadística de las empresas, puesto que luego de realizada esta se establece cual será el precio de producto manufacturado que saldrá a la venta al público. (Concepto de definición, s.f)

Dirección

Proceso para dirigir, influir, mandar y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. Las relaciones y el tiempo son fundamentales para las actividades de la dirección. Los gerentes dirigen tratando de convencer a los demás de que se les unan para lograr el futuro que surge de los pasos de la planificación y la organización (F.Stoner, Freeman, & Gilbert, 1996, p. 13).

Emprendedor

Son personas que comienzan a realizar sus proyectos, creando trabajos para sí y para otros y, una vez que se consolidan deberían ser considerados empresarios (Poncio, 2010, p. 21).

Eficiencia

Capacidad de reducir al mínimo los recursos usados para alcanzar los objetivos de la organización “hacer las cosas bien” (F.Stoner, Freeman, & Gilbert, 1996, p. 9) Es la correcta utilización de los recursos.

Eficacia

Capacidad para determinar los objetivos apropiados “hacer lo que se debe hacer” (F.Stoner, Freeman, & Gilbert, 1996, p. 10)

Estudio de factibilidad

Es el conjunto de antecedentes que permite conocer las ventajas y desventajas técnicas- económicas, si se asignan determinados recursos en la búsqueda de ciertos objetivos específicos, en otras palabras se podría decirse que es el estudio permite conocer las bondades de la inversión en una determinada actividad, es decir que equivale a un ante- proyecto donde se presenta juicios consistentes y bien fundamentados sobre la viabilidad del proyecto, pero que es necesario adelantar algunos estudios y diseños específicos para tener la decisión sobre la asignación de los recursos de inversión (López Machado, 1985, p. 6).

Estudio de pre factibilidad

Comprende estudios un poco más exhaustivo, más amplios y sistemáticos sobre los aspectos relevantes de un proyecto. Con este estudio es posible plantear alternativas técnicas, económica, financieras, de localización, etc. Sin embargo es muy limitado como para la toma de decisiones sobre si se llevan a cabo las

inversiones, pues constituyen planteamientos muy aproximados (López Machado, 1985, p. 5).

Innovación

La innovación presupone por lo tanto la generación, desarrollo o adaptación de una idea nueva que se debe ser transformada en una realidad tangible. La innovación implica también la generación de nuevos comportamientos o de nuevas prácticas, la aparición de nuevas posibilidades y oportunidades. (Ballart, 2001, p. 19).

Organización

Dos personas o más que trabajan juntas, de manera estructurada, para alcanzar una meta o una serie de metas específicas. Organizar es el proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización (F.Stoner, Freeman, & Gilbert, 1996, p.p 6,12)

Planeación

La planeación representa el inicio y la base del proceso administrativo. Sin ésta lo que se realice en la organización, dirección y control no tiene razón de ser, dado que funcionaría sin haber determinado los resultados que persigue todo organismo social y esto sería poner en peligro su futuro (Luna González, 2014, p.58).

Productividad

Es la forma más eficiente para generar recursos midiéndolos en dinero, para hacer rentables y competitivos a los individuos y sus sociedades (López Herrera, 2013, p. 11).

Rentabilidad

Es la acción económica en la que se movilizan una serie de medios, materiales, recursos humano y recursos financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados.

Es decir, la rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo.

Es una forma de comparar los medios que se han utilizados para determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción (MytripleA s.f.)

Servicio

Son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo (Sandhusen L, 2002, p. 385).

Tasa de retorno interno

La tasa interna de retorno o Tir nos permite saber si es viable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. Tir es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión (Torres, 2016)

Valor presente neto

El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y

descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable (Santa Cruz , 2017)

Variable

Es una propiedad que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse, es decir pueden ser características o cualidades que presenta un fenómeno que varía, en efecto puede ser evaluado (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, p. 143).

Viabilidad

Estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto. Se desarrolla en el ámbito gubernamental o corporativo. Se trata de un recurso útil ante de la iniciación de una obra o de un lanzamiento de un nuevo producto (Pérez Porto y Merino 2013)

Conclusión

La realización del capítulo dos se desarrolló teóricamente el proceso evolutivo de las asesorías, por ende se estableció conceptualmente los tipos de estudios que se llevan a cabo en un proyecto, además se definieron los indicadores financieros que son base fundamental para determinar la viabilidad de la creación del centro de asesoría administrativa.

Capítulo III

Marco Metodológico

3.1 Diseño de la investigación

El presente trabajo de investigación pretende demostrar la pre factibilidad de la creación de un centro de asesoría administrativa en el sector de la Bahía, ciudad de Guayaquil, se han tomado varios diseños de investigación para la realización del mismo los cuales serán detallados:

Uno de los tipos de diseño de la investigación es el de campo, con él se podrá acceder a recolectar datos de los microempresarios del sector de la Bahía en la Ciudad de Guayaquil, datos obtenidos directamente de la experiencia empírica de los microempresarios a través de las técnicas empleadas en la investigación como lo es la encuesta y entrevista, utilizando los instrumentos para la entrevista el formulario, y para la encuesta el cuestionario, estos datos que obtendremos servirán para estudiar el fenómeno social en su ambiente natural.

Además este tipo de investigación permite asegurarnos que los datos recolectados sean verídicos. El diseño Mixto, cuantitativo y cualitativo facilita obtener datos relevantes que son analizados para obtener una amplia perspectiva del fenómeno a investigar, a través del cuantitativo proporciona la recolección de datos, lo mismo que se obtengan por medio del uso de las técnicas empleadas posibilitan medir estadísticamente al fenómeno a investigar, la Cualitativas ayudará a ver porque suceden, el comportamiento del fenómeno a investigar.

También se utilizó el diseño bibliográfico, este tipo de diseño le facilita al investigador acceder a datos primarios y secundarios de estudios efectuados

de otros autores a través de documentos escritos, sugerencias de especialistas referentes a la temática la creación de un centro de asesoría, estos datos nos permitieron apoyarnos, sirviendo de base para realizar la propuesta planteada.

3.2 Tipos de investigación.

Es muy importante visualizar el alcance del estudio que se va a llevar a efecto por ende será importante para el proyecto definir qué tipo de investigación se acople mejor al fenómeno investigativo.

Los tipos de investigación escogidos para los estudios de pre factibilidad fueron el descriptivo y el correlacional identificando las características y comportamientos de los microempresarios del sector de la Bahía, se pudo conocer la relación entre los factores y el entorno a la creación de un centro de asesoría en el sector, identificando los efectos directos del fenómeno y sus causas.

Mediante los tipos de investigación se conocen los problemas o barreras existentes dentro de este sector, que se desarrolla en una actividad importante para el país como lo es el comercio, mediante la creación del centro se verán beneficiados porque podrán adquirir asesoramiento que les permita al crecimiento de sus microempresas. Medir el grado de relación entre las variables, el costo de inversión, con la rentabilidad del proyecto a ejecutarse, esto se puede lograr con el conocimiento de las variables, es decir cómo influye los costo de inversión del proyecto en la rentabilidad que se espera obtener, entonces se sobre entiende que para que exista una rentabilidad debe existir un previa inversión, con este tipo de investigación correlacional se reúne más información del fenómeno, proporcionando un buen punto de inicio.

Tabla 4

Tipos de Investigación

Exploratorio	Descriptivo	Correlacional	Explicativo
Se realiza cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, p. 85) Como lo expresa los autores este tipo de investigación permite familiarizarse con situaciones desconocidas, poco estudiadas o con nula información.	“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis” (Dankhe, citado por Hernández, Fernández y Baptista, 2002, p.60) Como lo expresan los autores sirven para la recolección de datos para luego ser medidas, donde buscan identificar rasgos importantes	Los estudios correlacionales tienen como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos o variables (Cortés & Iglesias, 2004, p. 21).	(Hernández et al., 2010) Está dirigido a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurren un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.

3.3 Fuentes de información

El tipo de fuente que se ha utilizado para el presente trabajo es la primaria a través de la primaria se pudo obtener búsquedas bibliográficas que proporcionaron datos de primera, directamente de los autores entre ellos algunos utilizados: libros, tesis, documentación, artículos publicados entre otros.

3.4 Población

El término población, también es conocido como universo, se refiere a la totalidad o conjunto, la población determinada para la investigación es la del sector de la Bahía, Asociaciones Olmedo, la Unión, Villamil.

Población finita Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita (Icart, Fuentelsaz, & Pulpón, 2006, p. 55).

Población infinita Cuando no se conoce su número, se habla de población infinita (Icart et al., 2006)

Tabla 5

Población

Asociaciones	Cantidad	
Asociación de Comerciante Minorista General Franco y Olmedo.	2500	214
Asociación de Comerciante Minorista Villamil	1500	128
Asociación de Comerciante Minorista la Unión	100	9
TOTAL	4100	351

3.5 Muestra de la población

La muestra es la parte seleccionada del universo, es decir es el universo de un conjunto de elementos, que resulta de la aplicación de algún proceso estadístico, con el objeto de investigar las características de los elementos de la población del cual proviene (Martínez, 1981).

La muestra obtenida es del sector de la Bahía de la ciudad de Guayaquil

Tabla 6

Población objetivo

Ítem	Cant.
Población Objetivo	4100

Tipos de muestra

Una muestra de probabilidad es aquella en la que los sujetos de la muestra se eligen sobre la base de probabilidades conocidas (Berenson & Levine, 1996, p.23)

Los cuatro tipos de muestras de probabilidad de uso más común son la muestra aleatoria simple, muestreo estratificado, muestreo sistemático, muestreo por conglomerados.

Muestreo estratificado

Consiste en dividir la población en subconjuntos cuyos elementos posean características comunes, es decir, estratos homogéneos en su interior. Posteriormente se hace la escogencia al azar en cada estrato. (Arias, 2012,p. 84).

Simbología

Fórmula para población finita

Dónde:

N = Población total o universo

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2(N-1) + Z^2 * p * q}$$

n = Tamaño de muestra

p = Probabilidades a favor

q = Probabilidad en contra

z = Nivel de confianza

e = Error de muestra

El margen de error que se seleccionó del 0,50%, con un nivel de confianza del 95% equivalente a 1,96, con una probabilidad de éxito 0,50% y con probabilidad de fracaso de 0,5% entonces obtuvimos:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 4100}{(0.05)^2 * (4100 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$\frac{3,8416 * 0.25 * 4100}{0,0025 * 4100 + 3,8416 * 0,25}$$

$$\frac{3.937,67}{10,25 + 0.9604} =$$

$$\frac{3.937,67}{11,2104} = 351$$

El tamaño de nuestra muestra es de 351 personas.

Delimitación Muestral

Tabla 7

Delimitación Muestral

Registros de los Asociados	Cantidad
Microempresarios Genral Franco y Olmedo	214
Microempresario Villamil	128
Microempresario La Unión	9
Total	351

3.6 Métodos y técnicas de la investigación

Se utilizó el método descriptivo, para evaluar las características predominantes a través de las actividades, analizando los datos obtenidos para identificar la relación de las variables, utilizando los instrumentos que a su facilitaron la visualización de datos relevante para la investigación. Dentro de la técnicas a utilizada dentro de la investigación es la entrevista, a través de la misma se pudo obtener información descriptiva relevante por parte de especialista de creación de centro de asesoría, conociendo los diferentes punto de vista sobre la creación de un centro de asesoría.

La encuesta se la empleó para recolectar datos por medio de la muestra que permitieron acercarse al fenómeno a investigar, utilizando el cuestionario como instrumento, la encuesta es una técnica cuantitativa que se verá reflejada estadísticamente además de la encuesta no permitió describir y explicar los porqué del fenómeno a estudiar.

Tabla 8

Técnicas e instrumentos

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Formulario
Encuesta	Cuestionario

3.7 Procedimientos de la investigación

La entrevista se la utilizó para para obtener información de fuentes verídicas de personas que conocen de cerca al fenómeno a estudiar, la entrevista se la realizó, a los dueños de negocios del sector de la Bahía en la ciudad de Guayaquil con el fin de que los datos obtenidos sean reales, el objetivo de entrevista es diagnosticar las

expectativas para la constitución documental para la creación de un Centro de Asesoría, se utilizó el formulario divididos en ítem, en el cual intervienen el entrevistador y entrevistado, se incluye la fecha, lugar, hora de iniciación de entrevista y culminación de la misma.

El tipo de pregunta que se utilizaron fueron las abiertas para que los entrevistados pudieran contestar libremente sin tener restricciones. El análisis de resultado de la encuesta, es la presentación analítica de lo que se obtuvo como resultado de búsqueda, una vez recolectado los datos de la encuestas serán clasificados, tabulados, en el programa estadístico Excel donde serán expresado atreves de gráficos, para su debida interpretación. La encuesta está dividida en cuatro secciones, la primera es el saludo, y la fecha de aplicación, en la segunda parte se encuentra las instrucciones y objetivos de la misma que es: Conocer las necesidades de asesoría en los microempresarios del sector de la Bahía, en el campo Administrativo. La tercera sección se encuentra el cuestionario de diez preguntas dirigidas a los microempresarios de sector de la bahía en la ciudad de Guayaquil, con preguntas cerradas donde los encuestados tuvieron opciones preestablecidas que se les presentó. En la última sección se encuentra el agradecimiento, por el tiempo prestado a los microempresarios y la firma y constancia de los autores del trabajo investigativo.

Conclusión

En este capítulo se determina la forma de la investigación, se identificó las técnicas para obtener datos relevantes de la investigación se estableció la población objetivo, la muestra para hacer uso de las herramientas como lo es la encuesta y entrevista.

Capítulo IV

Formulación del Problema

4.1 Análisis e interpretación

A través de los datos recopilados mediante el uso de las herramientas de la investigación nos permite analizar e interpretar la información que será utilizada para beneficio del proyecto. Dicha información servirá para el avance del capítulo cuatro ya que se pudo obtener información relevante sobre las expectativas del servicio que se desea implementar en el sector de la Bahía dirigida a los microempresarios comerciantes.

La entrevista se la realizo al Sr. Franklin Morocho, Presidente de la Asociaciones Minoristas del Sector de la Bahía Ciudad de Guayaquil, el entrevistado posee años de experiencia y conocimientos sobre el comportamiento de los microempresarios del sector, su opinión facilitó dar un criterio sobre el fenómeno a estudiar, lo cual beneficio para el proyecto permitiendo conocer más sobre el comportamiento del mercado objetivo, las preguntas aplicadas al entrevistado fueron abiertas donde se le permitió expresarse libremente.

La encuesta estaba dirigida a los microempresarios del sector de la Bahía, el total de los encuestados fueron 350 personas (dueños de los negocios), se aplicó en abril del presente año, la tabulación se la realizó el 7 y 8 de abril, y el 9 de abril se procedió a realizar el análisis e interpretación de la misma. En la encuesta se presentaron diferentes tipos de preguntas: dicotómicas donde el encuestado tendrá que responder si o no, también tenía la de opción múltiple, donde se les dio varias opciones para que escoja una, y por último con escala.

4.1.1 Entrevista

Entrevista al presidente de las asociaciones del sector de la Bahía

Fecha: 6 de abril del 2019

Lugar: Malecón 2300 y General Franco

Hora de inicio: 11:20 am

Hora de culminación: 11:55 am

Nombre del entrevistado: sr. Franklin morocho

Nombre del entrevistador: Johnny Roberto Jaime Carrión

Objetivo: Diagnosticar las expectativas para la constitución documental de la creación de un Centro de Asesoría.

Formulario

¿Conoce ud, si existe un Centro de Asesoramiento administrativos en el Sector de la Bahía, y si esta cubre las necesidades de los microempresarios en el sector?

No conozco que exista en el sector de la bahía, pero si tengo conocimiento que existe este tipo de empresa, y no tengo idea si cubren las necesidades que aspecto cubren.

¿Conoce ud el número aproximado de empresa de asesoría en la Ciudad de Guayaquil?

No, solo conozco una, pero no recuerdo muy bien el nombre, pero sé que está ubicada en el Norte de Guayaquil.

¿El personal que labora con ud, está capacitado para ejercer las funciones asignadas en su empresa?

Considero que sí, pero no está de más capacitar al personal, o recibir algún tipo de asesoría que siempre y cuando sea beneficioso.

¿Considera adecuado la localización de un centro de Asesoría que preste servicios de asesoramiento en problemas que se pudieran presentar dentro de las microempresas en el sector de la Bahía?

Si, lo considero adecuado, pues como presidente del grupo de asociaciones de comerciante del sector de la bahía, veo que existen muchas falencias en los comerciantes y dueño de sus negocios, por lo tanto no estaría de más un centro de asesoría que brinde este tipo de servicios lo encuentro adecuado, el sector como le indicaba anteriormente tiene falencias sobretodo en el ámbito de tributaciones aquí los comerciantes desconocen las obligaciones o más bien no sabemos cómo realizarlas ellos mismo, ellos recurren a personas que hacen ese trabajo de una manera informal.

¿Qué tipos de asesorías cree ud que los microempresarios del sector de la Bahía estarías dispuesto de recibir y pagar por ella?

Pienso que las más adecuadas serían administrativa, es necesario que establezcan lineamientos dentro de sus negocios, otra de ellas muy importante es la tributaria y por último la de marketing podría ser ya que sería buena aprender cómo se puede llegar mejor al cliente obtener beneficios económicos.

Interpretación de la entrevista

La entrevista al señor sr. Franklin Morocho arroja como resultado desconocimiento sobre este tipo de empresas que brindan servicios de asesorías, en Guayaquil si existen, pero no han utilizado sus servicios, por lo tanto el entrevistado cree beneficioso la localización de un centro de asesorías para los comerciante del sector, ya que indica que los dueños de los negocios tienen falencias en algunos aspectos, por ende beneficiaría al proyecto, porque se podría llegar a vender el servicios en base a estas causas.

4.1.2 Encuesta

Universidad San Gregorio de Portoviejo

Encuesta a los microempresarios del sector de la bahía de la ciudad de Guayaquil

Estimado encuestado, por motivo de estudio de tesis de pre factibilidad para la creación de un centro de asesoría en el sector de la Bahía ciudad de Guayaquil, en la Universidad San Gregorio de Portoviejo, solicitamos a ud su colaboración, para que responda las siguientes preguntas del cuestionario. El resultado contribuirá a la investigación, solicito a ud que responda la totalidad de las preguntas de forma sincera. En el cuestionario encontrará tres tipos de preguntas: dicotómicas, opción múltiple y con escala. No existe respuesta mala o buena, pues lo único que interesa es conocer su opinión. La encuesta no tiene límite de tiempo. La información obtenida será utilizada de manera confidencial para el trabajo de titulación.

Fecha de aplicación: 5 de abril 2019

Instrucciones:

- Antes de responder lea detenidamente por favor
- Marque con (x) la respuesta que mejor se adecue a su realidad empresarial.
- Si se equivoca, tache la respuesta y vuelva a marcar la respuesta adecuada.
- Por favor no olvidar que debe responder todas las preguntas que se plantean, sin dejar ninguna en blanco.

Objetivo de la encuesta:

Conocer las necesidades de asesoría en los microempresarios del sector de la Bahía, en el campo Administrativo.

Cuestionario

1. ¿Conoce o ha escuchado si existe centros de Asesorías administrativas, en el sector de la Bahía de Guayaquil?

Tabla 9

Conocimiento de Existencia de centros de asesorías en el sector

Alternativa	Cant.
Si	22
No	328
Total	350

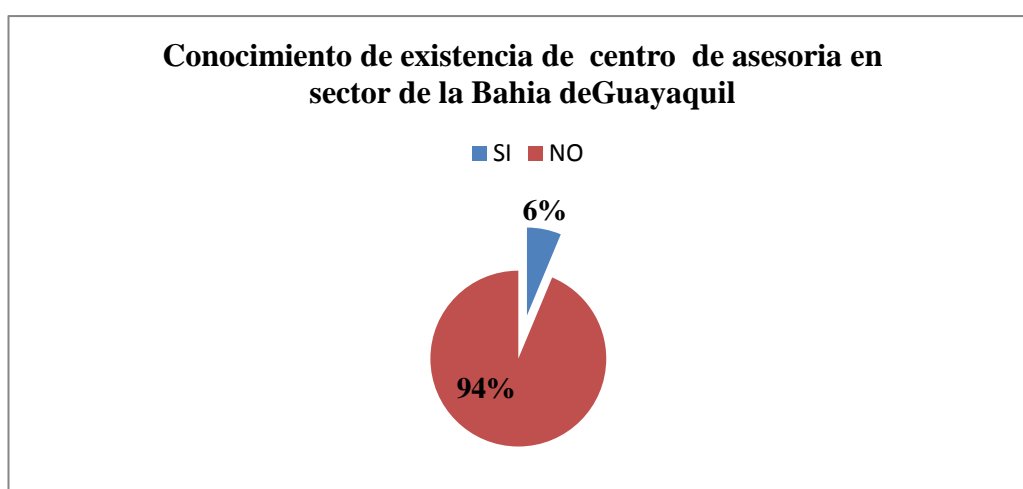


Figura 1 Conocimiento de Existencia de centro de asesorías en el sector de la Bahía de Guayaquil.

Análisis:

De 350 personas encuestada, 328 personas que corresponde al 94% de los encuestados desconocen que existan un tipo de centro de asesorías administrativas en el Sector de la bahía Ciudad de Guayaquil; mientras que un 6% dice conocer que si existe centro de asesoramientos en este sector.

Interpretación:

En base al resultado de las encuesta de un grupo de 350 personas se puede interpretar que en su mayor parte desconocen que exista un centro de asesorías administrativa que brinde servicios en el sector, esto favorecería al proyecto ya que es un servicio nuevo y no tendría tanta competencia dentro del mismo sector.

2. ¿Le gustaría recibir asesoría administrativa para su negocio?

Tabla 10

Afinidad con del servicio

Alternativa	Cant.
Definitivamente si	164
Probablemente sí	85
Indeciso	42
Probablemente no	59
Total	350

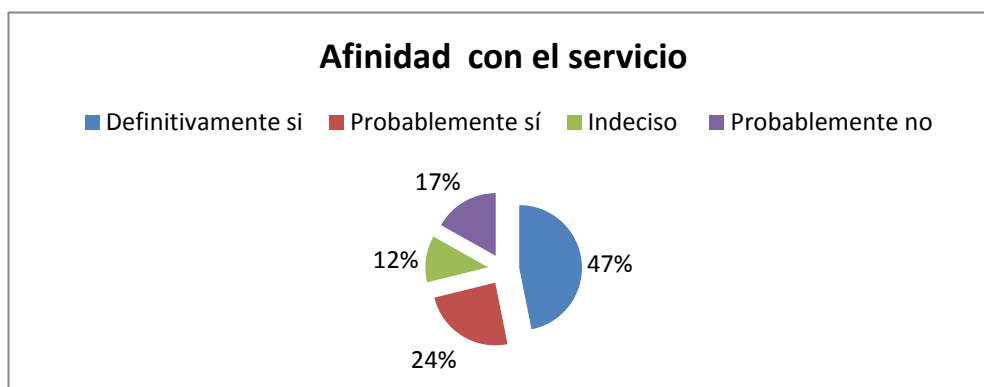


Figura 2 Afinidad del servicio en el Sector de la Bahía

Análisis:

De los 350 microempresarios encuestados opinaron un 47% que definitivamente si les gustaría recibir asesorías administrativas, mientras que un 24% manifestaron que probablemente si les gustaría, un 12% está indeciso y por ultimo un 17% se manifestó que probablemente no les gustaría recibir ningún tipo de asesoría.

Interpretación:

Los Resultados de la encuesta ayudan a presumir que más d un 50%, siente afinidad con el servicio que se pretende implementar en el sector de la bahía, es decir que si les gustaría recibir algún tipo de asesoría en su negocio, por otra parte también se pudo evidenciar que existe desconocimiento del servicio que brinda este tipo de empresa.

3. ¿Estaría dispuesto a pagar por asesoría administrativa, que le permitirá adquirir nuevas estrategias, para que su negocio crezca y cumpla con los objetivos y obtenga una buena rentabilidad?

Tabla 11

Disposición para adquirir el servicio de asesoría

Alternativa	Cantidad
Si	173
Tal Vez	104
No	64
Nunca	9
Total	350

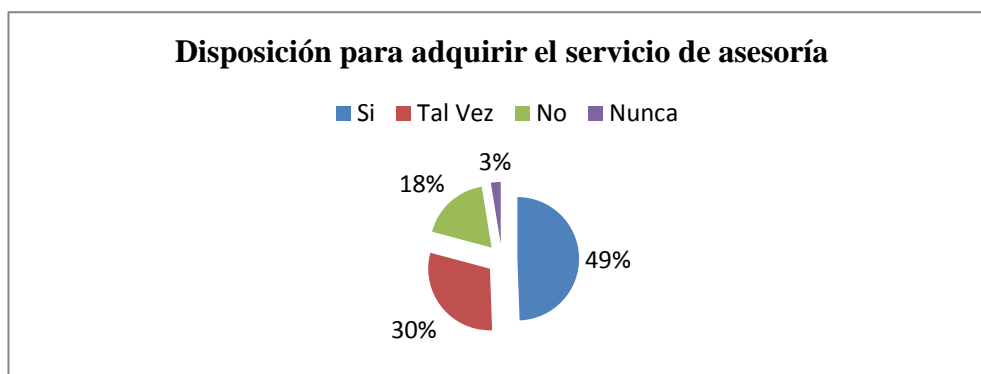


Figura 3 Disposición de adquirir el servicio

Análisis

Los datos tabulados reflejan que el 49% de los encuestados sí estarían dispuestos a pagar por los servicios de un centro de asesoría administrativa. Mientras que un 30% indicó que tal vez pagarían por algún asesoramiento requerido, un 18% se manifestó que no pagaría por ningún tipo de asesoría y por último un 3% dijo que nunca adquiriría los servicios de asesoría porque no los necesitan.

Interpretación

Según los datos analizados se refleja un porcentaje elevado de micro empresarios del sector de la bahía que estarían dispuestos a contratar los servicios, datos que resultan beneficiosos para el proyecto.

4. ¿Cuánto es el valor que estaría dispuesto a pagar por la contratación de algún tipo de asesoría? Señale con una X

Tabla 12

Estimación de los precios de asesoría

Valores	Cant.
\$25-49,99	289
\$50-74,99	31
\$75-99,99	18
\$100-124,99	10
\$125-149,99	2
Total	350

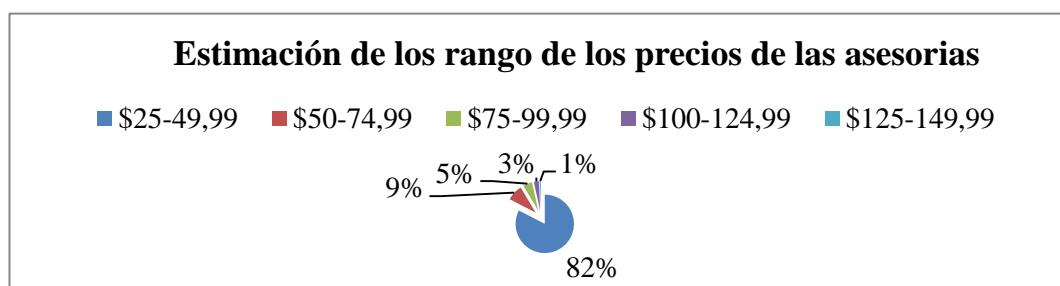


Figura 4 Rango de precios

Análisis

Cómo podemos observar de los 350 encuestados, un 82% opina que el rango que estarían a pagar por las asesorías es de \$25-\$49,99 dólares, mientras que un 9% opinó que de \$50-\$74,99 otra parte de los encuestados que sería el 5% estaría dispuesto a pagar de \$75-\$99.00 , un 3% manifiestan que nunca está de más consultar con especialistas por ello están dispuesto a pagar de \$100-124,99, y por último 1% estaría pagar % \$125-149,99 por los servicios que prestaría el centro de asesoría en el sector de la bahía.

Interpretación

Según lo manifestado el rango estimado que los microempresarios comerciantes estiman pagar es de \$25 a 49,99 siendo el más accesible para ellos, por que indican que hoy en día sus negocios ya no son tan rentables como antes, motivo principal por el cual si adquirirían el servicio

5. ¿Partiendo de la base referencial de los valores mencionado qué posibilidad hay que lo utilice? Señale con una X

Tabla 13

Contratación del servicio

Alternativa	Cant.
Lo utilizaría de inmediato	180
Lo utilizaría después de un tiempo	95
No creo que lo utilizaré	50
No creo utilizarlo	25
Total	350

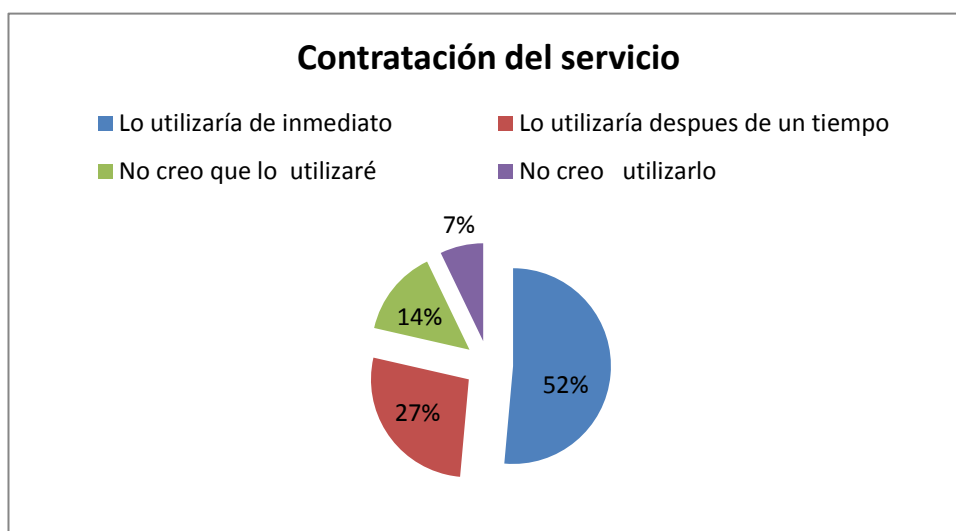


Figura 5 Contratación del servicio

Análisis

Del 100% de los encuestados, el 52% indicaron que utilizarían el servicio de inmediato que se encuentre en el mercado, un 27% respondieron que lo utilizarían después de un tiempo, mientras que un 14% cree que no lo utilizaría, y un 7% supone no necesita utilizarlo.

Interpretación

Según lo analizado un porcentaje elevado se equilibra por la contratación del servicio una vez que se encuentre en el mercado, hay comerciante que respondieron no creer necesitarlo, se emplearan estrategia para llegar este tipo de clientes.

6. ¿Qué tipo de servicios le gustaría contratar? Señale con una X

Tabla 14

Tipos de Servicios

Alternativa	Cant.
Administrativo	92
Contable	26
Tributario	106
Marketing	51
Todas las anteriores	0
Ninguna	75
Total	350

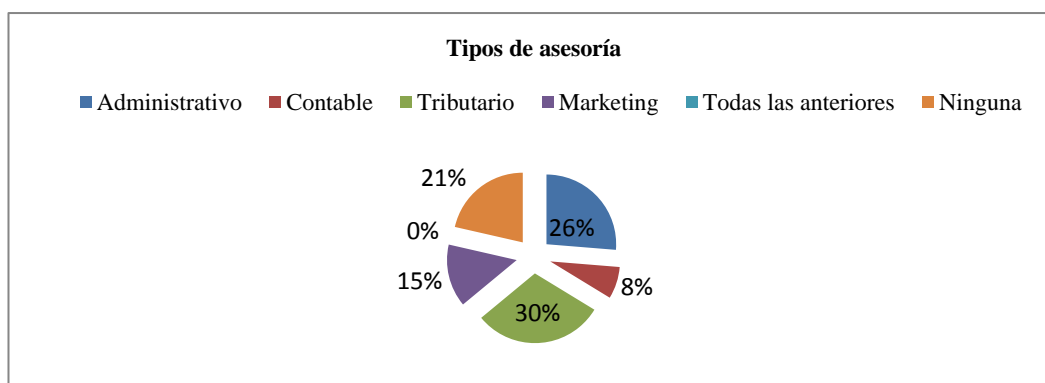


Figura 6 Tipos de asesorías

Análisis

Según las gráficas los encuestados respondieron que el tipo de asesoría que les gustaría recibir con un 30% es tributaria, mientras que un 26% se manifiestan que desean asesoría administrativa, un 21% contable, un 15% desearía asesoría en Marketing

Interpretación

A través de los datos analizados se puede evidenciar claramente que el tipo de asesoría que desearían recibir es la tributaria y administrativa en su mayor porcentaje ya que unos de los quiebres en este sector los comerciante micro empresarios muchas veces por desconocimiento o descuido incumplen con sus obligaciones

7. ¿Considera ud factor importante, la ubicación de un centro de asesoría administrativo en el sector de la Bahía al momento de acudir en busca de algún tipo de asesoría? Señale con una X

Tabla 15

Ubicación de un centro de asesoría en el Sector de la Bahía

Alternativas	Cant.
Muy Importante	65
Importante	210
Poco Importante	75
No importante	0
Total	350

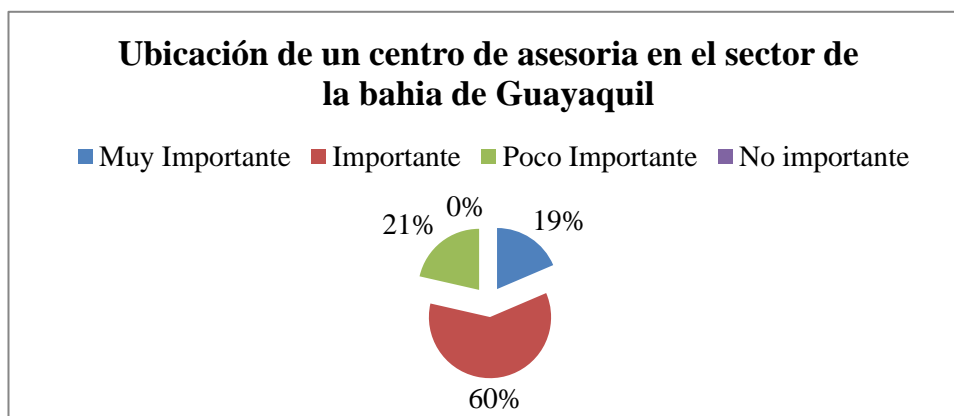


Figura 7 Ubicación de un centro de asesoría en el Sector de la Bahía

Análisis

Con reflejan los resultados un 60% de los encuestan opinaron que la ubicación de un centro de asesoría es importante dentro del sector, mientras que un 21% estima que muy importante, mientras que un 19% lo cree poco importante la ubicación en este sector.

Interpretación

La interpretación del análisis del resultado indica que un gran porcentaje ve beneficioso la ubicación de un centro de asesoría administrativa ya que podrán acceder rápidamente por que estará ubicado en el corazón de la bahía, no perderían tiempo ni dinero movilizándose hacia la competencia.

8. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre promociones de nuestros servicios? Señale con una X

Tabla 16

Promociones del servicio

Alternativas	Cant.
Página web	107
Redes Sociales	112
Correo Electrónicos	47
Teléfono	84
Total	350

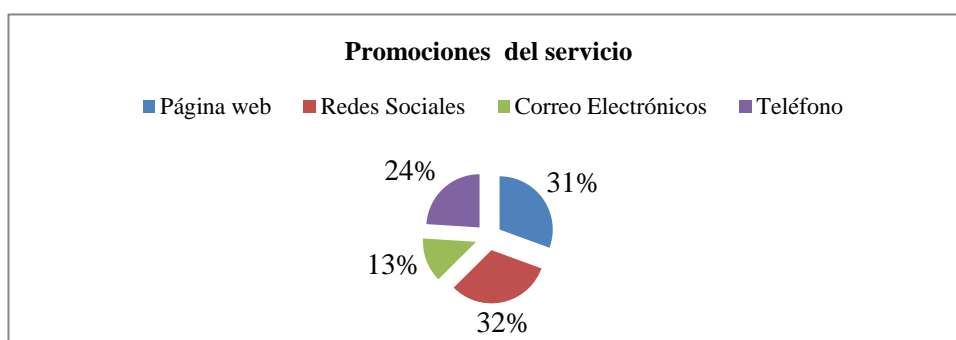


Figura 8 Promociones del servicio

Análisis

Según los datos tabulados de los encuestados del 100%, el 32% les gustaría recibir promociones a través de redes sociales, un 31% a través de la página web del centro de asesorías, un 13% vía correo electrónico y un 24% vía telefónica.

Interpretación

Se puede interpretar que los encuestados con el avance tecnológico prefieren recibir, observar nuestras futuras promociones a través del internet ya que es un medio masivo de fácil y rápido acceso, el cual lo mantendríamos al día con las diferentes promociones o actividades que se empleen dentro del centro de asesoría.

**9. ¿En qué lugar o lugares le gustaría contratar o utilizar el servicio?
Señale con una X**

Tabla 17

Preferencia de forma de contratación del servicio

Alternativa	Cant.
Tienda	268
Internet	82
Total	350

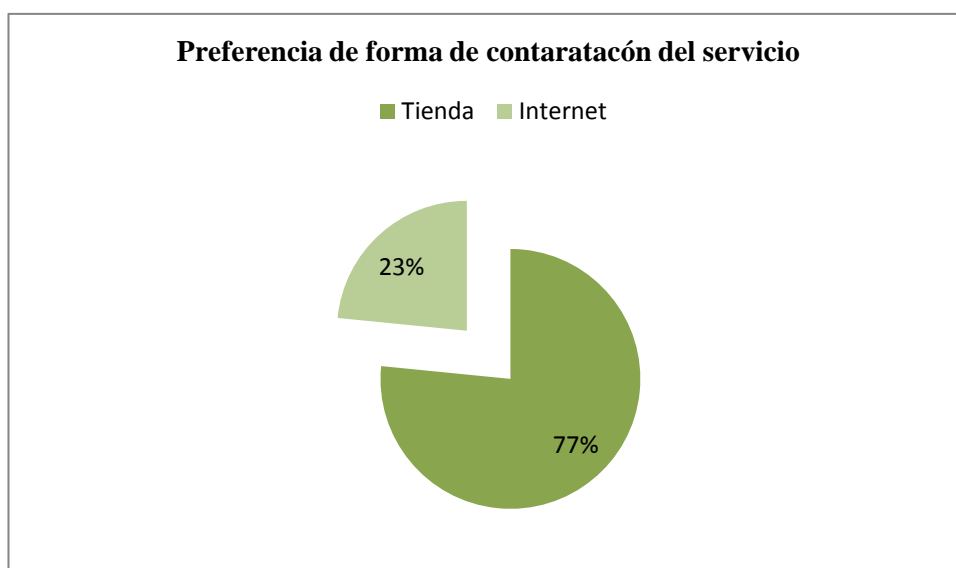


Figura 9 Preferencia de forma de contratación del servicio

Análisis

Según los datos recopilados y tabulados debidamente se puede evidenciar que un 77% estima realizar la contratación de servicios directamente al centro, mientras que un 23% estaría dispuesto a realizarlo vía internet.

Interpretación

Según los datos analizados la tendencia de los microempresarios al momento de la contratación de asesorías las realizaría directamente en el local es decir en el centro de asesoría sobre todo por seguridad y confidencialidad.

10. ¿Qué parámetros exigiría al centro de Asesoría?

Tabla 18

Exigencias del cliente al momento de la contratación

Alternativas	Cant.
Personal capacitado	45
Precios accesibles	113
Confidencialidad	119
Resultados	73
Total	350

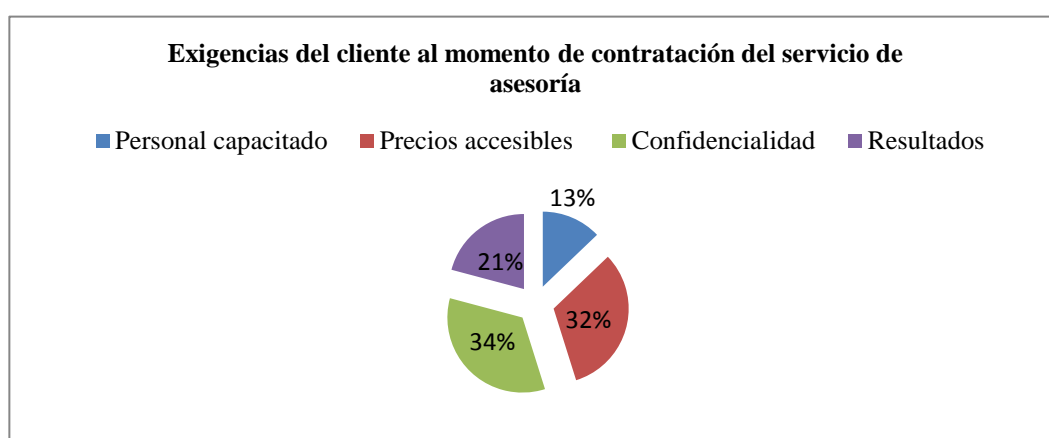


Figura 10 Exigencias del cliente al momento de la contratación

Análisis

Según lo manifestado por los encuestados las exigencias al momento de la contratación del servicio se reflejan que un 34% exige que la información que se dé, sea confidencial, mientras que un 32% desea que los previos sean accesibles, un 21% que el centro cuente con personal capacitado, y por último un 13% espera resultado al momento de la contratación del servicio.

Interpretación

Según lo analizado los microempresarios, piden que dentro de los parámetros de exigencias sea que la información proporcionada del negocio debe ser confidencial, intransferible, por los fraudes que se dan, esperan que el centro de asesoría cuente con personas idóneas que estén prestas a brindar sus servicios y por ende obtener resultados.

4.2. Estudio de mercado

Según Córdova, P. (2006) “El mercado es el punto de encuentro de oferente con demandante de un bien o servicio para llegar acuerdos en relación con la calidad, cantidad, y precio” (p.52) A través del estudio del mercado obtendremos información relevante para estudio del proyecto ya que es el punto de partida del proyecto, además que nos ayudará a verificar un mercado insatisfecho y que es viable para la introducción del servicio. Con el estudio de mercado podremos descubrir las oportunidades que el proyecto presenta, y así poder satisfacer las necesidades de los consumidores.

4.2.1 Análisis y proyección de la demanda

Córdova Padilla (2011) Describió que “la demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que puede ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor, o por un conjunto de consumidores” (p.62)

El análisis de la demanda es de suma importancia para el estudio del proyecto porque mediante de la demanda el centro de asesoría se ve beneficiado y a su vez facilita la comprobación económica del mismo. La demanda está integrada por el poder adquisitivo de los consumidores, por las necesidades, posibilidad de compra y el tiempo de consumo de un producto o servicio, en este caso los demandantes son los microempresarios del sector de la Bahía.

Parkin (1995) afirma que la ley de la demanda “cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada” (p.77).

Tabla 19

Preferencia de los demandantes

Muestra	Microempresarios del sector de la Bahía 4100
Consumo del servicio	Los datos tabulados nos reflejan que el 49% de los encuestados sí estarían dispuestos a pagar por los servicios de un centro de asesoría administrativa. Mientras que un 30% nos indicó qué tal ve pagarían por algún asesoramiento requerido, un 18% se manifestó que no pagaría por ningún tipo de asesoría y por último un 3% dijo que nunca adquiriría los servicios de asesoría porque no los necesitan.
Parámetros del servicio	Según lo manifestado por los encuestados las exigencias al momento de la contratación del servicio se reflejan que un 34% exige que la información que se dé sea confidencial, mientras que un 32% desea que los previos sean accesibles, un 21% que el centro cuente con personal capacitado, y por último un 13% espera resultado al momento de la contratación del servicio.
Precio del servicio	De los 350 encuestados, un 82% opina que el rango que estarían a pagar por las asesorías es de \$25-\$50 dólares, mientras que un 9% opinó que de \$50-\$75 por suponer que ha de ser según el tipo de asesoría, otra parte de los encuestados que sería el 5% estaría dispuesto a pagar de \$75-\$100 , un 3% se manifiestan que nunca está de más consultar con especialistas por ello están dispuesto a pagar, y por último 1% estaría pagar por los servicios que prestaría el centro de asesoría en el sector de la bahía.

Para el análisis y proyección de la demanda se ha tomados datos referenciales históricos del Inec, del sector de la bahía de la demanda del servicio, de la sección 772, 773, 781, 782, 791, 801, 802, 811, 812, 821, 822, 829 “Actividades de Servicios Administrativos y de Apoyo”

Tabla 20

Demanda Histórica de adquisición de servicio Sector de Guayaquil, Bahía

Años	Adq. Del servicio
2015	3785
2016	4533
2017	5246

Tomado de: Inec. "Actividades de Servicios Administrativos y de Apoyo"

La proyección de la demanda fue determinada a través de pronósticos de demanda con el método de suaviamiento exponencial donde se determinara la demanda del periodo 1, considerando una constante de suaviamiento de 0,2

Formulación de proyección de la demanda:

$$F_t = (F_{t-1}) + \alpha (A_{t-1} - F_{t-1})$$

Tabla 21

Proyección de la demanda

Años	Adq. Del servicio	Pronostico
2015	3785	3785
2016	4533	3934,6
2017	5246	4196,88
1 AÑO LA DEMNADA SERIA DE		4406,704



Figura 11 Pronóstico de la demanda

4.2.2 Análisis de la oferta

La oferta se basa a la cantidad que el productor está dispuesto a vender dentro de su mercado a un precio en particular. Se analiza la oferta existente dentro del sector de la bahía, tomando de referencia nuestra competencia directa que son las personas naturales, no constituidas formalmente como empresas, que prestan sus servicios de manera informal. En la siguiente tabla se detallará los nombres de las personas que realizan esta labor y la cantidad de microempresas que cubren dentro de las asociaciones.

Tabla 22

Análisis de la oferta

Competencia directa	Microempresarios		
Ing. Fernando Quiroz (14)	Comercial Neira	Comercial Máxima	
	Comercial Mercy	Comercial Accesorios Play Game	
	Novedades Naranjo	Comercial Cell Phone	
	Comercial Piñeiro	Distribuidora Ocean	
	Comercial Culcai	Electrodoméstico Felipa Lema	
	Comercial Pintag	Peña-Herrera	
	Distribuidora Orellana	Novedades Sonia	
	Comercial Abraman	Peluquería los Cubanitos	
	Comercial Henry	Peluquería Latinlook	
	Comercial Peña	Comercial Cicy	
	Ing. Gina Mosquera(14)	Tempus	Rosy Sport
		Importadora Gonzaga	Vanessa Sport
		Comercial Patrick	Águila Sport
		Bazar Lucho	Rojas Sport
Relojería Active		Comercial Razza	
Comercial Méndez		Óptica Lalangui	
Cont. Carlos Contreras (7)		Parrillas y Marisco	
	Mundo del Bebe		
	Relojería Zone Time		
	Relojería Cely	Estampadora stampers	
	Comercial Ruth	Comercial Zhuam	
Ing. Moreira(10)	Comercial Puma	Import Gafas	
	Comercial Wong	Importadora Victoria	
	Importadora millonaria	Distribuidora Adrianita	

4.2.3 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha de nuestro proyecto lo hemos podido determinar de la diferencia la cantidad de oferta en el mercado con la cantidad de la demanda existente en el mercado en este caso en el sector de la bahía, cabe recalcar que los datos tomado en consideración son datos de competencia directa del sector, a través de la investigación de campo se logró obtener la tabla mencionada. Si bien es cierto se refleja una oferta baja dentro del sector , pero no se ha tomado en consideración la oferta de empresas legalmente constituida que se encuentran ubicadas fuera del sector, pero si dentro de la ciudad de Guayaquil.

Tabla 23

Demanda insatisfecha

Demanda Histórica	Oferta	Demanda Insatisfecha
5246	45	5201

4.2.4 Foda

Fortalezas

- Profesionales con títulos de cuarto nivel con especialidad en Gestión Empresarial.
- Alianzas estratégicas con otras empresas.
- Adecuada ubicación geográfica ya que la compañía desarrollara sus actividades en el centro de las asociaciones.

Debilidades

- Cartera Limitada
- Falta de posicionamiento de la marca

Oportunidades

- Servicios complementarios (Capacitaciones)
- Implementación de App entre cliente y empresa (Respaldo de datos, descuentos, guía de socios, asesorías)
- Desarrollar de asesorías en otras áreas “Servicios sustitutos” (Tributación, Marketing).
- Sistemas de información tecnológica (Módulos sistema de seguridad Comerciales)
- Crear planes empresariales para los clientes. (Modelo de negocio)

Amenazas

- Ausencia de cultura empresarial
- Competencia informal
- Cambio de reforma en las pyme
- Reubicación de las asociaciones (Locales comerciales) por parte de la municipalidad.

4.2.5 Producto

Composición del servicio

La compañía R & C ofrecerá sus servicios de asesoramiento administrativo en planeación estratégica, que les permita establecer sus objetivos que pretendan lograr a corto, mediano, plazo, así como las actividades que se llevan a cabo para lograrlo, para ello R & C, posee profesionales calificados, que se encuentra en constante actualizaciones en:

- Certificaciones ISO 9001 Sistema de gestión de la calidad, con este de certificación, se garantiza la calidad y mejora continua.
- Brindar un servicio con profesionalismos, capacidad de repuestas, fiabilidad, comunicación, y precios accesibles, nos hará diferente a la competencia logrando la satisfacción de los clientes, con el objeto de asegurar la fidelidad del servicio.

Presentación

El personal del centro de asesoría es experto en Gestión empresarial, con certificaciones en calidad y mejora continua, con el objetivo de resolver los diferentes desafíos que se presente, R & C es una empresa especializada en prestación de servicios basado en la experiencia, responsabilidad, confiabilidad y agilidad de resolver cualquier proceso dando respuesta a la demanda de nuestros posibles clientes.

Naturaleza

Se encuentra situado en la primera clasificación de productos (servicios) es una actividad que busca vender y satisfacer al cliente. El servicio principal son las asesorías administrativas en Planificación estratégicas, como servicio secundario el centro de asesoría R & C tendrá asesorías online en su página web de asesoría, y como subservicio certificación en módulos venta, facturación, inventario (La app y los módulos no estarán integrados desde el inicio de la operación debidos a que incurren costos elevados, por ello se lo ha resaltado como oportunidades que se podrían ir definiendo a lo largo del proyecto)

Sustituto

El tipo de servicio sustituto que se considera es desarrollar asesorías en otras áreas como la de tributación, donde se brinde servicios de declaraciones de impuestos (Formulario 104), (Formulario 101, 102). En el área de marketing en la (Elaboración de planes de marketing).

Complementario

Servicios complementarios, se brindará capacitaciones para las micro empresas, negocios dentro del sector, basada en la selección, reclutación de capital humano, motivación al personal.

Marca

La Marca “R & C”, representan las iniciales del nombre y apellido del socio comanditado, la compañía es una sociedad en comandita simple, según reglamento deben ir iniciales o apellidos del representante legal de la misma, el tipo de letra seleccionado se lo realizo por su legibilidad.

Logotipo

La empresa cuenta con un Isologo (imagen y el texto). La imagen representa la empresa y las microempresas que recibirán los servicios, se la resalto con el color azul por el profesionalismo, confianza que la marca desea proyectar. El tipo de letra se seleccionaron dos: Colwell (Precisión y claridad), Engagement (formalidad, elegancia, sofisticada).



Figura 12 Logotipo de la Empresa

Slogan

“Servicios integrales, siempre al día”

Forma de un uso

Las empresas están en constante crecimiento y evolución, las organizaciones buscan desarrollar estrategias para adaptarse a las realidades de los mercados, por ello se ven a la necesidad de actualizaciones, o de buscar ayuda soluciones con problemas que se presenten, las asesorías ayudan a la empresas ampliar sus perspectivas en otros ámbitos, el asesoramiento cada vez se lo hace más especializado por tanto el servicio está orientado a planeación estratégica con el fin de ayudar a establecer objetivos, analizar el macro y micro ambiente, definiciones de estrategias, objetivos, y sistema de seguimiento dentro del sector de la Bahía, ya que es uno de los inconveniente que sufre este grupo de micro empresarios.

Valor Agregado

La empresa R & C en su valor agregado se planea realizar alianzas estratégicas con un estudio de abogados con el fin de combinar conocimientos y profesionalismo.

4.2.6 Precio

El precio es la cantidad de dinero que un consumidor está dispuesto pagar por un servicio o producto. Se ha tomado como referencia el precio de la competencia:

Tabla 24

Precios referenciales de la competencia

Empresas	Precios
Acosta & Asociados	\$ 65,00
Gvc	\$ 65,00
DataSolution	\$ 85,00

Esto permitió realizar rangos referenciales de precios, que fueron plasmados al momento de la encuesta donde se especularon posibles niveles de precios que el sector de la Bahía estaría dispuesto a cancelar por los servicios de asesoría, dentro de la pregunta número 4. ¿Cuánto es el valor que estaría dispuesto a pagar por la contratación de algún tipo de asesoría? Donde un 82% de los encuestados se manifestó por el valor de \$25,00 - \$44,99, no es un precio fijo, pero es referencial.

El precio se estableció en función del plan de asesoramiento que se brinda, para ello se toma en cuenta los siguientes aspectos:

- El precio deberá cubrir todos los gastos y costos de operación que incurran para la prestación del servicio con el fin de poder obtener una rentabilidad, y como referencia los precios de los competidores, se establecerá un precio por debajo para lograr la captación de los clientes.

4.2.7 Plaza

De acuerdo su actividad

Según Zapata. P (2008) una empresa de servicio “Son todas aquellas que prestan o venden servicios profesionales calificados a cambio de un determinado valor”

(p.6). Entonces podemos definir qué R & C es una empresa que se dedicará a la prestación de servicios profesionales de asesoría por su actividad es un servicio y se encuentra dentro del sector terciario con el fin de obtener un beneficio económico. Para ello la empresa tendrá personal calificado para atender las necesidades de los posibles clientes. De acuerdo al sector que pertenece R & C se desarrollará como una empresa privada, tendrá aportes de capital y talento humanos, la empresa estará legalmente constituida a través de un contrato legalizado, que se deberá inscribirse en la Notaría Pública por ende ser aprobado por Superintendencia de Compañías, luego de esto se registrará en Registro Mercantil.

Referente a su tamaño la empresa R & C es una micro empresa debido a su monto de capital, y el número de personas que la integran. Según el tipo organización la empresa es una sociedad en comandita simple donde se constituirá a través del contrato de sociedad, en él se estipularán las partes y funciones principales de la sociedad, constará de dos socios inicialmente uno de ellos será el socio comanditario quien hace el aporte del capital y el otro socio comanditado que es el representante legal, y de responsabilidad ilimitada con la sociedad.

Ámbito Geográfico

Se determina que para la empresa R & C, la zona de influencia al que el proyecto está dirigido es las Asociaciones de comerciantes en la ciudad de Guayaquil, en el sector de la Bahía, Parroquia Olmedo, Provincia del Guayas. Según el segmento de mercado o clientela potencial la prestación del servicio de la empresa R & C está enfocado principalmente a los comerciantes microempresarios pertenecientes a las Asociaciones de este sector.

Análisis y estudio del Sector

Tipo de empresas

La Bahía de Guayaquil es un sector que se encuentra rodeado de microempresas, pequeñas y grandes empresas. Dentro de las microempresas en este sector la forma la mayor parte los comerciantes del sector de las asociaciones de comerciantes o quienes posean un establecimiento con un rice, el sector es comercial y por ello las grandes empresas como Instituciones Bancarias están ubicadas de forma estratégicas algunas de ellas son: Instituciones Financiera como Banco Pichincha, Banco Guayaquil, Produbanco, entre otras (este tipo de empresas son empresas obligas a llevar contabilidad), también cabe señalar que se encuentra cerca de lugar se encuentra la Fundación Malecón 2000, Instituciones públicas como el Cuerpo de Bombero, Municipalidad de Guayaquil entre otras.

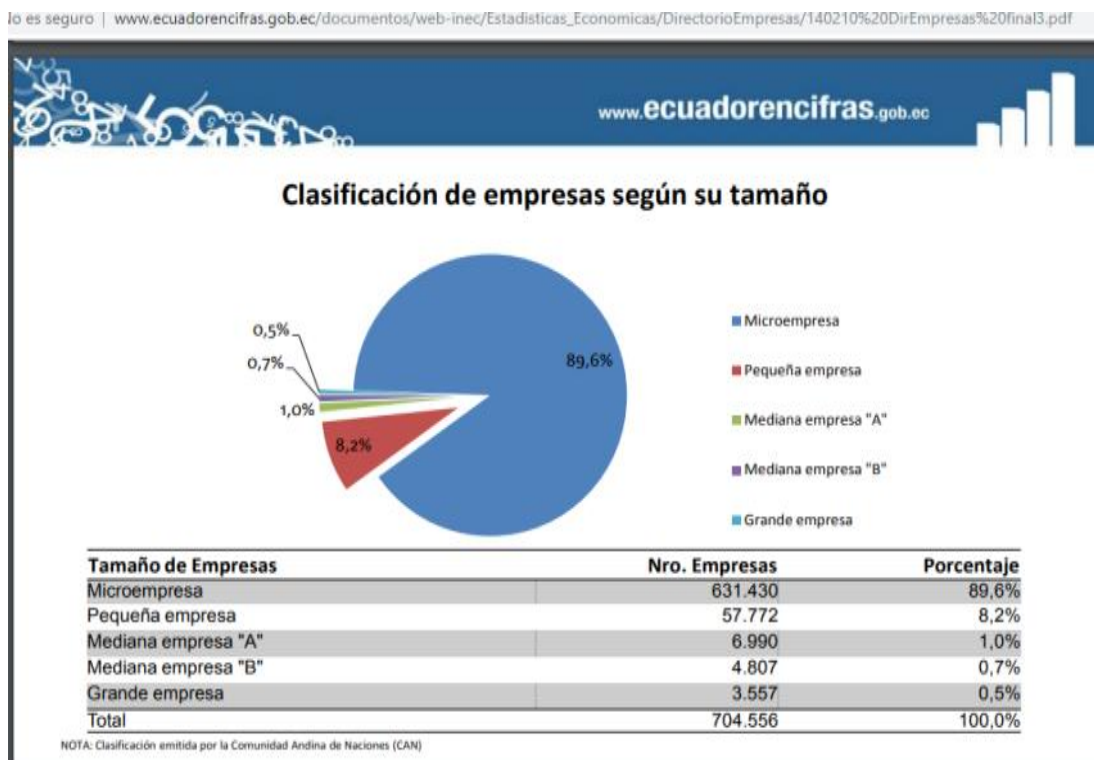


Figura 13 Clasificación de las empresas según su tamaño
Tomado de: Ecuador en cifras 2012

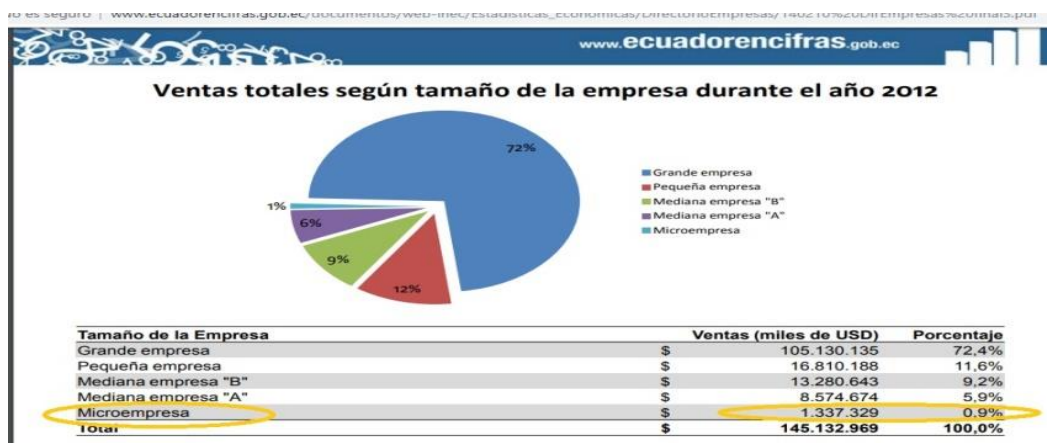


Figura 14 Ventas totales según tamaño de empresa
Tomado de: Ecuador en cifras 2012

Datos más recientes en 2016 se registraron 843.745 empresas divididas en 19 actividades económicas como Comercio, Agricultura, Transporte, etc., según los últimos datos del Directorio de Empresas y Establecimientos 2016 publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). El Directorio de Empresas y Establecimientos recopila información a partir de registros administrativos generados por el Servicio de Rentas Internas (SRI), el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y el Ministerio de Educación (MINEDUC), brindando información sobre el total de unidades económicas, empleo y ventas desde una perspectiva sectorial y territorial. De acuerdo al tamaño, de las 843.745 empresas registradas en 2016, el 90,5% son microempresas, es decir con ventas anuales menores a 100 mil dólares y entre uno y nueve empleados; le sigue la pequeña empresa con el 7,5% y ventas anuales entre 100.001 a 1'000.000 entre 10 y 49 funcionarios.

La actividad económica con mayor número de empresas es el comercio al por mayor y por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas con 308.956, que representa el 36,6% del total de las empresas. En 2016, se registró ventas por 147.729 millones de dólares; 12.162 millones menos que el año anterior. (Instituto Nacional de estadística y Censos 2017)

Ámbito geográfico

De acuerdo a este concepto se considera la segmentación del proyecto de la siguiente forma: La segmentación geográfica está dirigida a Provincia del Guayas, Cantón Guayaquil, Sector de la Bahía a los microempresarios Comerciantes de las Asociaciones del Sector.

Tabla 25

Segmentación Geográfica

Provincia:	Guayas
Cantón:	Guayaquil
Tipo de población:	Urbana
Habitantes:	4100 (Número de Microempresarios comerciantes Sector de la Bahía)

Tomado de: Gremio de Asociaciones de Comerciantes del Sector de la Bahía

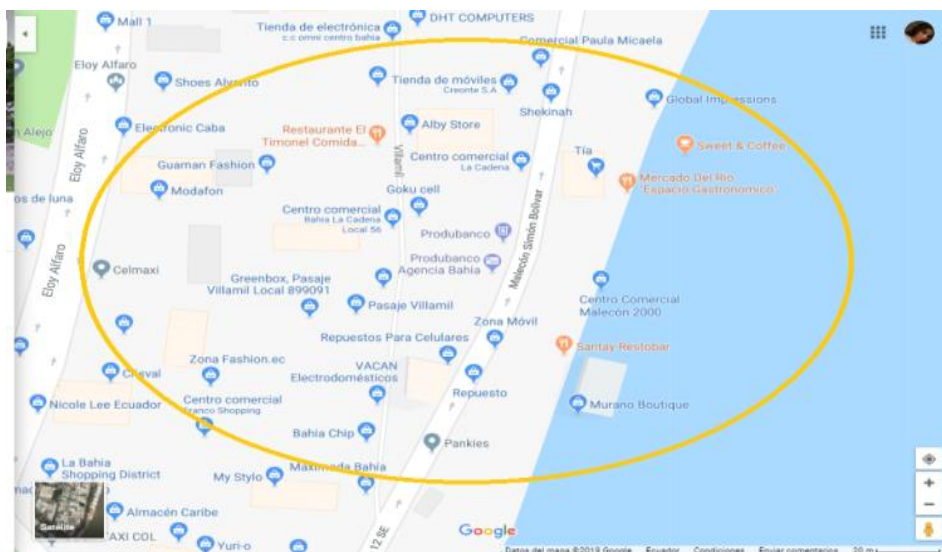


Figura 15 Segmentación Geográfica

Tomado de: Google Maps

Segmentación Demográfica

La segmentación demográfica dirigida a comerciantes mayores de 18 años rango de 50 años, género masculino y femenino sin distinción en la educación, nacionalidad y que posea ruc o rice.

Tabla 26

Segmentación demográfica

Edad:	18- 50 años
Género:	Masculino y Femenino
Educación:	Desde analfabetos hasta superior
Nacionalidad:	Todas las nacionalidades
Religiones:	Todas las religiones

Segmentación Psicográfica

Se enfoca el proyecto a un nivel socio económico medio, y por la necesidad de las microempresas del sector.

Actividad Económica

Para efecto del proyecto se determinó de la siguiente forma según datos de Inec que el sector de la Bahía de Guayaquil se encuentra rodeado de empresas según su actividad económica como el: Comercio, alojamientos y comidas, actividades financieras y seguro, administración pública y defensa.



Figura 16 Clasificación de empresas por actividad económica

Tomado de: (Ecuador en cifras 2012)

Equipamiento:

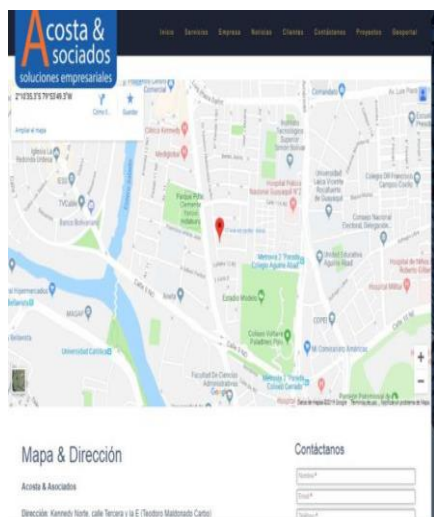
El sector de la Bahía de Guayaquil es un sector comercial, turístico, y habitacional, en su mayor parte cuenta con equipamiento de la zona entre ellos encontramos los: Servicios Básicos: Agua potable, Alumbrado público, Servicio de Alcantarillado, Servicios de telefonía, Servicio de internet (Cabe recalcar que las compañías que llegan a este sector son las Empresa TV cable, Cnt, Netlife). Vías rápidas de acceso (Cuentan con estacionamientos). El sector cuenta con la disponibilidad del local que se requiere para el centro de asesoría administrativa que será adquirido para la implementación del proyecto, y se detallará en el capítulo cinco.

Competencias

Se refiere a la existencia de un gran número de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto (son oferentes) en el mercado, en el cual también existen personas o empresas, denominadas consumidores, las cuales, según sus necesidades, les compran o demandan esos productos a los oferentes. Dentro de la competencia directa en el sector de la Bahía no existe un centro de Asesoría Administrativa formalizada legalmente.

Pero existen las personas naturales que prestan servicios dentro del sector, por tal motivo se consideran como la competencia directa. Para la indirecta se pudo determinar que la competencias indirectas serán los centros de Asesorías ubicados en la Ciudad de Guayaquil, entre los competidores indirectos hemos seleccionados dos empresas que brindan servicios administrativos entre otros servicios, además de que su marca ya es reconocida.

Tabla 27

*Competencia Indirecta***Competidores**

Acosta & Asociados

Dirección: Kennedy Norte, calle Tercera y la E (Teodoro Maldonado Carbo)

Edificio Kennedy, 3º piso - Guayaquil, Ecuador

teléfonos: +(593) 4 228 70 37 / 0995616292

Email.

asistentegye@acostamoralesasociados.com

Tipos de servicios: Servicios administrativo, servicios de calidad, capacitaciones

Clientes: Tame, Linde, agá, La suiza, Vitrinas Coronas, Bassa, GAD Municipalidad de Ambato.

Tomado de:

<https://acostamoralesasociados.com/>



GVC

Dirección: 9de octubre, entre Esmeralda y los Ríos, edificio Finansur, piso20Oficina5-6

Teléfonos: 04602-5865

Mail: info@gvc.com.ec

Tipos de servicios: Servicios administrativo, Cultura corporativa, servicios de calidad, capacitaciones, ventas, servicio al clientes, marketing.

Clientes: Vistazo, veris, Villa Club, USM,Ude Loja,Topsy

Tomado de: <https://gvc.com.ec/gvc/>

Proveedores

Para el presente proyecto se presenta la lista de proveedores que se necesitan para la implantación del proyecto se detalla según los tipos de suministro.

Tabla 28

Proveedores de Materiales y suministro

Proveedores		
	Nombre del prov.	Modelo
Equipo de computo	Novicompu	Computadora Lapto Hp Core I5 8va,8gb Touchscreen ,w10
		Dell All In one Core I3 7ma; 1tb Disco, 24 Pulgada, mouse y Tec Wireless
		Impresora Multifunción Epson L6171 Dúplex-red-fax-wiffi-tinta continua
		Cámara de seguridad Divisiones
Muebles de oficina	Mega Mobilier	Sillonera sala de espera
		Courner de recepción
		Escritorio
		Sillones
Útiles de oficina	Papersum	Papelería
Equipo de oficina	importadora Salazar	Aire acondicionado
Telecomunicaciones	Cia. Claro	Paquete de internet y telefonía
Servicios-Básicos	Cnelep	Alumbrado-público
Servicios-Básicos	Amagua	Servicio. de agua
Imprenta	Chacon-Print/Servicie	banner/Volante/Tarjetas de presentación

4.2.8 Promoción

Las estrategias promocionales “R & C” Se basa en publicidad tradicional porque permite llegar de forma directa con los posibles clientes, con la intención del consumo de los servicios que preste el centro de asesoría en el sector.

Tabla 29

Estrategias Promocionales

Objetivo	Inducir a los microempresarios del sector de la Bahía a la concientización de cultura empresarial a través de los servicios del centro de asesoría administrativa, por medio de publicidad tradicional.		
Importancia	A través de la publicidad se impulsa al consumo del servicio de los microempresarios del sector, para que les ayude a corregir falencia que existen dentro de su negocios		
Acción	Publicidad Tradicional	¿Para qué? Para llegar de manera directa a los microempresarios del sector de la Bahía	¿Cómo? Volantes publicitarios, Banner, tarjetas de presentación.



Figura 17 Banner

Medidas del Banner: Largo: 1.80 Cm Ancho: 0,90 Cm.

El Banner contiene el Logotipo de la Empresa, su slogan, tipo de asesoría que se brinda, horarios de atención. Los banner publicitarios serán ubicados estratégicamente en la entrada principal de centro de Asociaciones de comerciante, para que así cada comerciante al momento de asistir a las reuniones mensuales que se realizan en cada asociación puedan visualizar el banner, adicional a eso se contará con un pequeño stand ese día específico para información sobre el servicio y se les entregará una tarjeta de presentación. (Apéndice B)

Volantes publicitarios, serán repartidos a todos los dueños de las microempresas comerciantes de sector de la Bahía que pertenezcan a las asociaciones. Esto se realizará dos veces, la primera será en la pre apertura del local, la segunda se realizara a los 15 días de la apertura de local, se mandaran a realizar 1000 volantes, los mismo que contendrán el nombre de la compañía, los servicios que ofrecemos, números telefónicos, horarios de atención, logo, slogan. Deberá tener los colores que representa nuestro centro de asesoría. (Apéndice A). Los Paquetes que incluyan servicios jurídicos tendrán un 20% descuento, ya que poseemos una alianza estratégica con el grupo de Ab. Barriga y Asociados, por cada 2 referidos que un cliente realice y que, a su vez, los mismos contraten los servicios, se brindaran un descuento del 10% y adicional se les obsequiara un vaso (Apéndice B)

4.3 Estudio Técnico

En el estudio técnico de R & C se analiza los diferentes aspectos técnicos operativos necesarios para el uso eficiente de los recursos disponibles para poder brindar el servicio de asesoría. Dentro de los aspecto técnicos, se establecieron los requerimientos de infraestructura, tecnología, y materiales, con la finalidad la de brindar un excelente servicio .El objetivo del estudio técnico del presente proyecto

es determinar la localización más adecuada y su importancia de su selección, definir el tamaño del proyecto, la distribución de la infraestructura para llevar a cabo las actividades de R&C, identificación y descripción del proceso del centro de asesoría administrativa, además se detallaron diferentes materiales, suministro que necesita la empresa para su funcionamiento. En resumen en el estudio técnico se diseñó como se va llevar a cabo el funcionamiento del servicio del centro de asesoría administrativa.

4.3.1 Localización del proyecto

El objetivo de la localización es determinar la ubicación de “R&C” para el desarrollo óptimo de sus actividades, aprovechando la proximidad del mercado objetivo. La macro localización del proyecto del centro de asesorías Administrativa es en la Provincia del Guayas, Cantón Guayaquil, parroquia Olmedo, delimitando al norte con Cantón Nobol y Daule, al sur con el Golfo de Guayaquil, al este con Duran y al oeste con la P. de Santa Elena. El centro de asesoría está ubicada en las Calles Malecón 2300 y General Franco (Apéndice C), frente al centro comercial Malecón 2000, diagonal al Benemérito de cuerpo de Bomberos, como ya se ha mencionado con anterioridad es un sector comercial, turístico y servicios. Su importancia de la selección es porque el servicio está dirigido para los microempresarios dueños de negocios que a su vez se facilita por la cercanía de las diferentes asociaciones que permite una mayor concurrencia es decir los microempresarios no tendrán la necesidad de transportarse.



Figura 18 Micro Localización del proyecto
Tomado de: Google Maps

4.3.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto “R&C” se manifiesta sobre el nivel de la inversión, sus costos que se calculen, y sobre la posible rentabilidad que el mismo podría generar a través de su implementación. Es decir en el proyecto de R&C, que es un servicio el tamaño se medirá a través de la disponibilidad de los recursos financieros. Los factores que condicionan y determinan el tamaño de R&C se detallan a continuación.

Tabla 30

Factores determinantes del tamaño

Factores	Descripción
El mercado	El estudio del mercado permite determinar una demanda insatisfecha (Tabla 23). Se estima la captación del 18% al 20% de la demanda en el primer año.
Recursos Financieros	Se cuenta con un aporte de recursos propios. El restante se buscará financiamiento a través de instituciones públicas como el Banecuador, que ofrece créditos de \$50.000 con frecuencia de pago personalizado de acuerdo al flujo de caja, con tasa del 16,42% porque es empresa de servicio, periodo de gracia para capital de trabajo hasta un año. Y como segunda opción será una institución financiera privada (\$2500 hasta 100.000)
Mano de obra	Se cuenta con profesionales en el área administrativa (Dentro de los requisitos para la contratación deberá especificar la formación, experiencia)
Materiales directos	Los costos estimados de los materiales directos para desarrollar las actividades del centro de asesoría ver (Tabla 31, 32, 33, 34, 35)
Capacidad del servicio	La capacidad se define por la cantidad de asesoría que podría darse en el primer año, considerando la información del estudio de mercado, cabe recalcar que la capacidad instalada estará determinada por la cantidad de asesores que cuenta el centro de asesoría es decir será 40 asesorías mensuales y la cubrirán 2 asesores, al mes se cubren 80 asesorías, por ende se estima 960 asesorías dentro del primer año que corresponde al 18% de la demanda insatisfecha. En horas, cada asesor cubre dos asesorías diarias que serán cubiertas en 7 horas laborales de las cuales debe dedicar tres horas y media por cada asesoría, semanal se completaría 35 horas y mensual 140.

4.3.3 Proceso del centro de asesoría Administrativa

A través del proceso del servicio de “R&C” se determina las entradas (información, documentación) y diferentes actividades a realizar para obtener como resultado una salida que será el servicio de asesoría administrativa, las personas responsable del proceso es el asesor y el administrador.

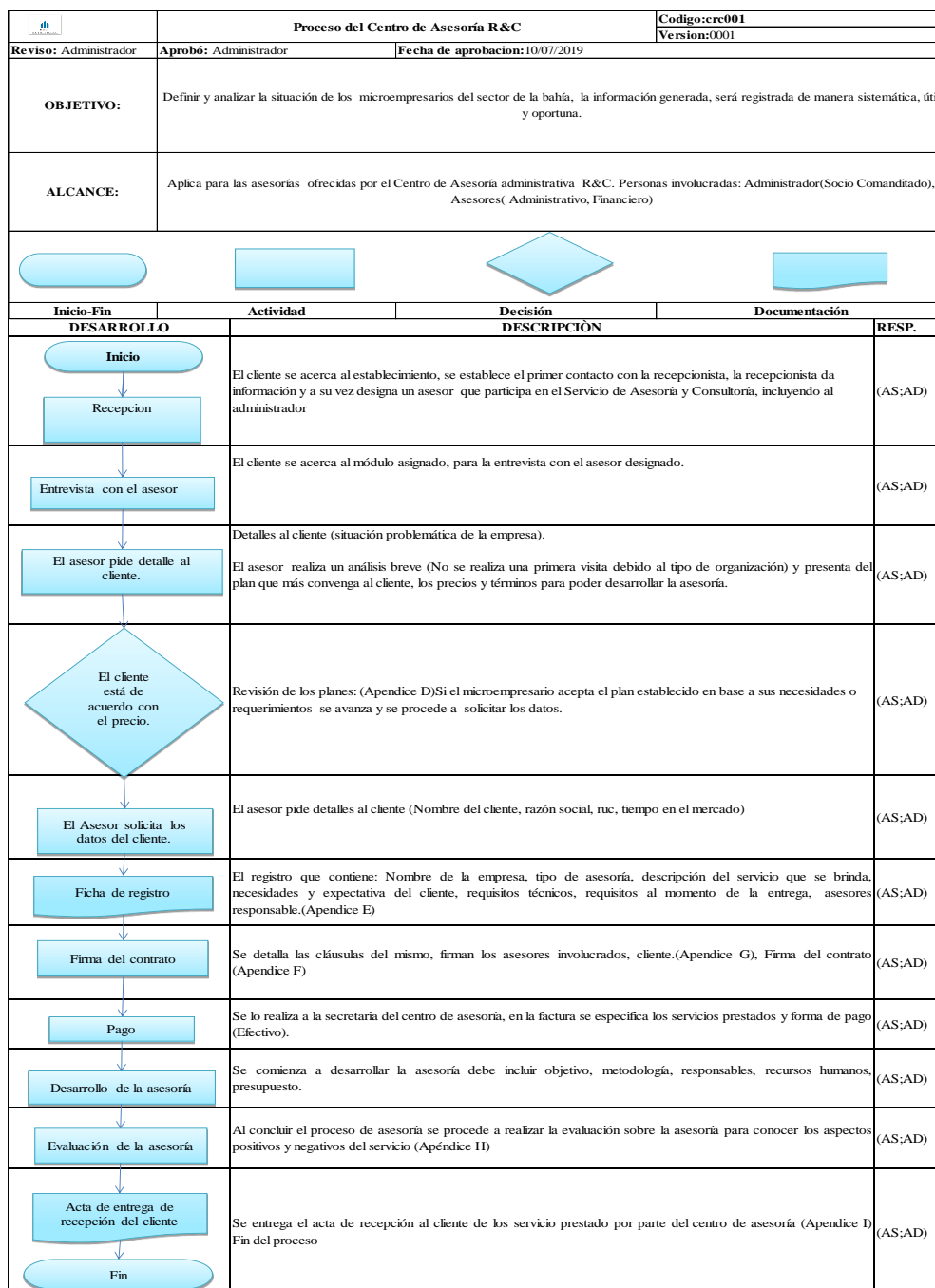


Figura 19 Proceso del centro de asesoría


	Centro de Asesoría R&C Malecón 2300 y General franco			Código:
Revisó:	Aprobó:		Fecha:	
Cliente:		Nombre de cia.		
N.de cedula:		Razón social:		
Nombre del servicio		Ruc:		
Usuario				
Proceso		Procedimiento		
Descripción del servicio				
Necesidades expectativas del cliente		Asesor(es) responsable:		
Requisitos técnicos				
Tiempo de entrega		Sitio de entrega		
<u>Firmas conforme</u>				
	Apellidos/nombres	Cargo	Cédula	Firma
Responsables de asesoría				
Administrador				
Cliente				

Figura 20 Registro de información

4.3.4 Diagrama de flujo del servicio R&C

Se presenta el diagrama de flujo de “R&C”, donde se visualiza la secuencia de las diferentes actividades del proceso y sus interacciones, facilitando su comprensión y funcionamiento. De esta forma ayuda identificar las diferentes actividades a los responsables del proceso.

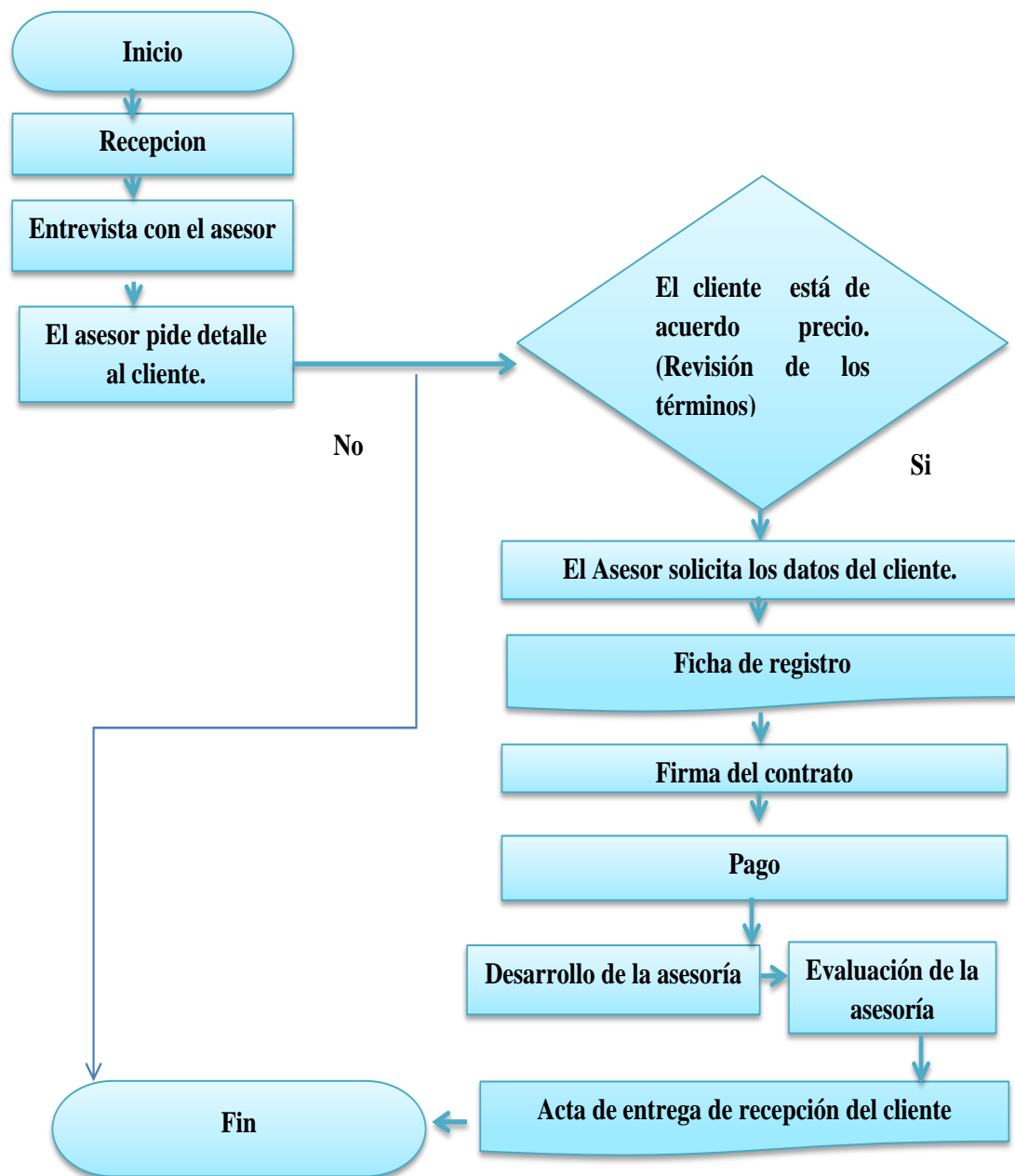


Figura 21 Diagrama de flujo de R&C

4.3.5 Ingeniería del proyecto

Distribución del centro de asesoría R & C.- El Centro está distribuido en función a las necesidades de la empresa, con un perímetro de 16,49 metros, y un área de 32.5 metros cuadrados, ubicada en la planta alta, los compartimientos se dividieron de la siguiente forma:

- División de módulos (2.49m L x 2,50m A)
- Administración (2.50m L x 2.50m A)
- Recepcion (3.50m L x 3.59m A)
- Baños (1.50 m L x 2m 1.75)

Diseño de la planta

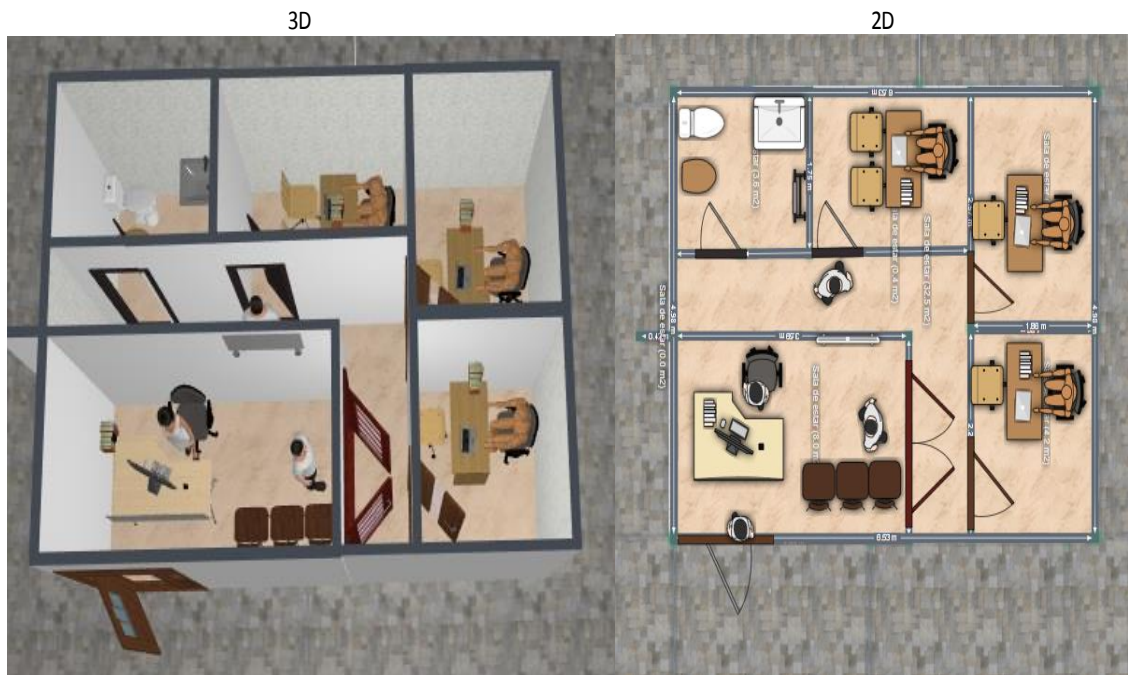


Figura 22 Distribución del Centro de Asesoría

A continuación se detallan los requerimientos de los aspectos de materiales y tecnología que se necesitan para la debida implementación del servicio, entre ellos se encuentran: suministros, muebles de oficina, equipo de cómputo, servicios de tecnología y servicios básicos.

4.3.6 Detalles de tecnología de “R&C”

Tabla 31

Equipo de cómputo

Descripción	Referencia	Cant.	Precio Unitario	Precio total
Computadora Lapto hp Core I5	1 ehp456	3	\$735.00	\$2,205.00
Dell all one core i3 7 1tb disco, 24 Pulgada, mouse y Tec wireless	1EDEL454	1	\$666.00	\$666.00
Impresora multifunción Epson l6171	s-EPS57-L6171	1	\$540.00	\$540.00
Cámara de seguridad	sst-jk1001	1	\$129.00	\$129.00
Total				\$3,540.00

Tabla 32

Muebles de oficina

Descripción	Referencia	Cant	P.Unitario	Total
Divisiones de módulos	T100/Mod10	3	\$95.00	\$ 285.00
Sillonerías sala de espera polietileno de 4 puestos	Atlantamovi-2 35	1	\$144.00	\$ 144.00
Counter de recepción color negro	CT435	1	\$380.00	\$ 380.00
Escritorio de madera	S356	3	\$149.00	\$ 447.00
Sillones color negro cuero	S658	4	\$90.000	\$ 360.00
Total de Equipo de computación				\$1,616.00

Tabla 33

Suministro de telecomunicación

Descripción	Nombre del prov.	Referencia	Cant.	P Unitario	Total
Telecomunicaciones	Cia. Claro	Paquete(internet, telefonía)	12	\$ 45.00	\$540.00
TOTAL					\$540.00

Tabla 34

Suministro de servicios básicos (alumbrado)

	Proveedor.	Descripción	Cant.	P Unitario	Total
Servicios- Básicos	Cnelep	Alumbrado- público Estimación ms. (1)	12	\$.25.00	\$ 300.00
TOTAL					\$ 300.00

Tabla 35

Útiles de oficina

Útiles	Cant.	Referencia	P. Unitario	Anual
Bolígrafos	4	Caja	\$ 2.16	\$ 8.64
Resmas de hojas	12	Paquete	\$ 3.50	\$ 42.00
Lápiz	4	Caja	\$ 2.00	\$ 8.00
Clic	12	Caja	\$ 1.50	\$ 18.00
Grapas	12	Caja	\$ 0.90	\$ 10.80
Engrapadora	3	Unidad	\$ 5.00	\$ 15.00
Portalápiz	4	Unidad	\$ 1.33	\$ 5.32
Porta clic	5	Unidad	\$ 0.90	\$ 8.20
Porta documento	6	Unidad	\$ 3.85	\$ 23.10
Desengrapadora	3	Unidad	\$ 2.89	\$ 8.67
Tinta	8	Unidad	\$ 9.99	\$ 72.00
Total				\$212.13

Tabla 36

Suministro de servicios básicos

	Proveedor.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total/ Año
Servicios- Básicos	Interagua	Serv.de agua Estimación ms. (1)	12	\$10.00	\$ 120.00
TOTAL					\$ 120.00

4.4 Estudio Administrativo

Dentro del estudio administrativo del proyecto, se determina los aspectos a considerar para el debido funcionamiento de “R&C”, como lo es la planificación donde se estableció misión, visión, valores de la empresa, políticas enfocadas a los colaboradores. Se definió el tipo de estructura que posee R&C, y por ende se procedió a graficar el organigrama de la empresa donde se asignaron las funciones que necesita la empresa. Para el proceso de reclutamiento y selección, los candidatos deben cumplir con los requerimientos y perfil de cada cargo, con el fin de que cada individuo que conforme la empresa sea de gran aporte y ayude al cumplimiento de misión y visión de la empresa.

4.4.1 Planificación

En la planificación del Centro de Asesoría Administrativa se estipula la misión, visión, valores institucionales y políticas enfocados a los colaboradores que se detallan:

Misión

Brindar servicios de asesorías administrativas enfocadas a la planificación estratégica dirigida a los microempresarios comerciantes del Sector de la Bahía de la ciudad de Guayaquil.

Visión

Ser reconocida a mediano plazo como el primer centro de Asesoría Administrativa en el sector de la Bahía que brinde servicios en planificación estratégica dirigidas a los microempresarios comerciantes del sector, por ende, a largo plazo reconocida en la Ciudad de Guayaquil.

Valores Institucionales

Los valores institucionales de suma importancia dentro de una organización, son las características de la misma y sirven como eje para el crecimiento por ende se determina las siguientes, en donde el personal que integre R& C deberá conocer, asumir y comprometerse con los mismos.

Honestidad. Es el principal valor de la organización se debe realizar las actividades bien desde la honradez, ética profesional, aportando al cliente un servicio que proporcione valor y utilidad.

Calidad. El personal tendrá la responsabilidad de brindar servicios eficaces, para captar y satisfacer las expectativas de los clientes, mediante atención personalizada.

Liderazgo. Compromiso con el desarrollo de las personas y su motivación, mediante nuestra integridad personal y profesional.

Profesionalismo. Contar con expertos altamente calificados con certificaciones en calidad, tecnología, innovación, nos permite abordar las necesidades de los clientes de forma rápida y eficaz cumpliendo las necesidades de los posibles clientes, es uno de los valores principales del centro que le ayudara a diferenciarse de la competencia.

Políticas de la Organización enfocadas Colaboradores

Código de vestimenta.

Los Colaboradores Asesores (Hombres/Mujeres) deberán usar ropa de vestimenta formal, con el fin de promover un ambiente profesional. El personal administrativo

repcionista, seguridad, limpieza deberá usar uniforme para promover la marca de la empresa. (Apéndice K)

Código de Ética

Los colaboradores de R & C, no podrán realizar trabajo extra fuera de sus horarios establecidos, esto le garantiza a la organización divulgación de información confidencial. Si un Colaborador de R & C, deja la compañía para trabajar con un competidor, será obligado a firmar un acuerdo de no competencia que le impida hacer negocios, acercarse a los clientes de la empresa durante un periodo determinado. (Tres años). (Apéndice L)

Uso de equipos de Computación.

El uso de las computadoras indebidamente será sancionado, con el fin de aumentar la productividad. El correo electrónico que se maneje será correo de la organización, con el fin de que la información se mantenga dentro de la compañía.

Clientes

Los colaboradores de R&C deberán brindar un trato justo y esmerados a todos los clientes que visiten nuestras oficinas, o a través de llamas telefónicas, en solicitudes, reclamos recordando que el fin de la organización es brindar servicio eficaz.

Horario

El horario establecido del Centro de asesoría administrativa es Entrada desde 9:00 AM – 5:00 PM, es decir 8 horas laborales menos hora de almuerzo que será dentro desde 12 del día hasta la 1PM de la tarde según el turno que le corresponda, no podrán salir todos al mismo tiempo.

4.4.2 Tipo de estructura y diseño organizacional

La estructura organizacional se refiere como estará dividida el centro de Asesoría Administrativa según F.Stoner, (1996) se refiere a la forma en que se divide, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a relación entre gerentes y los empleados, entre gerentes y gerentes, empleados y empleados.

Tipo de organización

La compañía R & C es una organización Lineal porque es una empresa que se encuentra en su etapa inicial, por el tipo de sociedad es en comandita simple, y al ser una organización lineal la autoridad es única y absoluta del superior en este caso el responsable de la compañía sobre los colaboradores, quiere decir que cada colaborador se reportara única y exclusivamente con su superior, y a su vez recibe órdenes solo de él siendo así la única autoridad de mando.

La empresa R& C comenzará sus operaciones con:

- Socio Comanditario.
- Socio Comanditado

Empleados:

- Secretaria.
- Asesores.

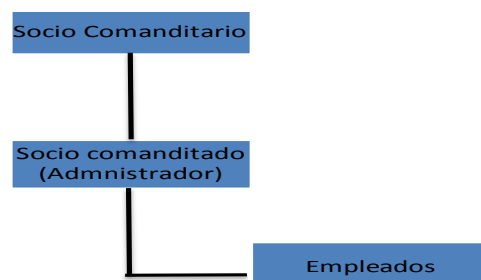


Figura 23 Organigrama lineal de la Cía. R&C

4.4.3 Funciones Principales

Perfil y descripción de los cargos

Socio Comanditario. Es la persona que realiza el aporte, es el responsable únicamente hasta el monto de su aportación.

Socio Comanditado Responsable de la sociedad. Él es la máxima autoridad de la organización, tiene la responsabilidad directa de alcanzar las metas de la organización.

Descripción de funciones:

- Representación legal y comercial.
- Toma de decisiones empresarial.
- Planificación estratégica.
- Administración del personal.
- Administración de activos y pasivos.
- Manejo de cuentas bancaria.
- Supervisión de actividades de mantenimiento, guardianía.
- Contratación del personal.
- Control de la prestación de los servicios del centro de asesoría.

Secretaria- Cajera

Es la persona encargada de la atención al cliente, quien dará información desde que el cliente ingrese al centro de asesoría, además de encargarse de archivar los documentos.

Descripción de funciones:

Recibir, clasificar, ordenar, los archivos de documentos, carpetas, informes, folletos, es la responsable de determinar la localización cuando algún documento sea

solicitado. Enviar documentación para elaboración de informe. Abrir y cerrar la caja, cobrar los servicios de asesoría.

Tabla 37

Perfil profesional y requisitos de Secretaria

Perfil profesional Secretaria	Requisitos
<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de palabras, autoestima positiva. • Capacidad de observación, concentración y amplitud de memoria. • Flexibilidad. • Ser puntual en todas sus actividades. 	<p>Estudios: Nivel medio, superior. Edad: 24-35 Años. Manejo de herramientas computacionales: Intermedio/Avanzado (Word, Excel, Power point, Outlook) Experiencia en el puesto mínimo 1 año Cursos acreditados: Que muestren su nivel de perfeccionamiento profesional, en relación a trabajo en equipo.</p>

Asesores Administrativos:

Brindar los servicios requeridos por el cliente, asesorando de forma explícita con los conocimientos necesarios para cubriendo las necesidades del cliente así lograr la satisfacción del mismo. Deberán presentar los planes estratégicos a los clientes que contienen

- Declaración de visión, misión, valores institucionales.
- Análisis externo de la empresa o negocio del cliente en donde se analizará fuerza económica, tecnológica, consumidores, competencia.
- Análisis interno en el área administrativa: objetivos, políticas, valores, culturas, estructura, planeación, organización, dirección, dirección y control.
- En el área de recursos humanos: Contratación, capacitación, remuneración.
- Establecimiento de objetivos a largo plazo: incrementar ventas, generar mayores utilidades, ser una marca reconocida en el mercado.

Tabla 38

Perfil y requisitos del asesor administrativo

Perfil del asesor administrativo	Requisitos
<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa, honradez, disciplina, liderazgo. 	<p>Estudios Nivel académico de cuarto nivel.</p> <p>Edad: 28-35</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad interpersonal (Debe relacionarse abiertamente con los clientes y colaboradores). 	<p>Certificaciones en sistema de gestión de calidad Iso 9001</p> <p>Experiencia mínima de dos años en asesorías administrativas.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades para mediación en conflictos. 	<p>Manejo de herramientas computacionales:</p> <p>Intermedio/Avanzado (Word, Excel, Power point, Outlook)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostico organizativo debe construir un bosquejo de las necesidades que presente el cliente. 	<p>Cursos acreditados: Que muestren su nivel de perfeccionamiento profesional, en relación a trabajo en equipo.</p>

Proceso de reclutamiento

R & C, emplea técnicas que le ayudan a detectar sus empleados idóneos que cumplan los requerimientos para realizar el trabajo que se les fuese asignado, es de suma importancia realizar un excelente reclutamiento de esto depende la selección del candidato.

Reclutamiento Externo. Realiza el reclutamiento bajo las siguientes técnicas:

Anuncios en plataformas. Permite tener un mayor rango de cobertura. Se lo realizara en las plataformas digitales como multitrabajos, Computrabajo.

Candidatos reclutados.

Los candidatos reclutados externos son producto del anuncio que se realiza, deben poseer habilidades, cualidades, y alto nivel académico.

Proceso de selección

Revisión y solicitud de hoja de vida. Se procede a realizar la primera pre selección Deben cumplir el perfil del cargo y los requisitos del perfil.

Preselección de candidatos. En el estudio de hoja de vida se considerará:

Tabla 39

Revisión de hoja de vida

Posibles	Lo conforman aquellas candidaturas que reúnen los requisitos del perfil.
Intermedio	Lo conforman aquellas candidaturas que cumplen los requisitos mínimos.
Desechable.	Este grupo de candidatura se desestima por no poseer los requisitos mínimos.

En la decisión de selección se selecciona a los candidatos que cumplen con los requisitos completos y mínimos del perfil

Entrevista de selección

Se entrevistan en orden: primero los candidatos que cumplan con todos los requisitos, el administrador realiza un cuestionario de preguntas (Apéndice M) en diferentes aspectos como: experiencia profesional, conocimiento, actitudes. Para dicha entrevista se creará un clima agradable.

Decisión de entrevista.

La decisión depende de los resultados: Mayor de 48-60(Pasa a prueba de psicotécnicas), Menor de 47(Termina el proceso).

Pruebas de selección (Pruebas Psicotécnicas). Al postulante del puesto se le realiza un test de personalidad, inteligencia, con el fin de medir sus aptitudes,

capacidad de razonamiento verbal, concentración, paciencia, y conocimientos. Se le aplica al personal operativo. (Apéndice N)

Pruebas de habilidades.

Esta prueba se realiza a los asesores, con el fin de medir el nivel de capacidad de profesionalismo para el puesto determinado.

Verificación de datos

Dentro de la verificación de datos las referencias de trabajo son las primeras en verificar, para asegurarnos de que no sea inadecuado entorno a la inadaptación al trabajo, problemas de trabajo en equipo, si no coincide termina el proceso.

Entrevista final

En esta entrevista se le informa que ha sido seleccionado por cumplir los requisitos y perfil para el cargo

Pruebas Físicas.

Se realizan los exámenes para asegurar que el candidato seleccionado se encuentra en buen estado físico, óptimo para cumplir sus funciones.

Contratación.

Tipos contratación

El tipo de contratación que se realiza a todo el personal de R& C, es un contrato temporal en el cual se estipula la prestación de sus servicios hacia la empresa durante un periodo determinado. El contrato se lo realiza a través de un escrito, donde se

especifica que estará bajo un periodo de prueba de tres meses, en función del tiempo de contratación estipulada.

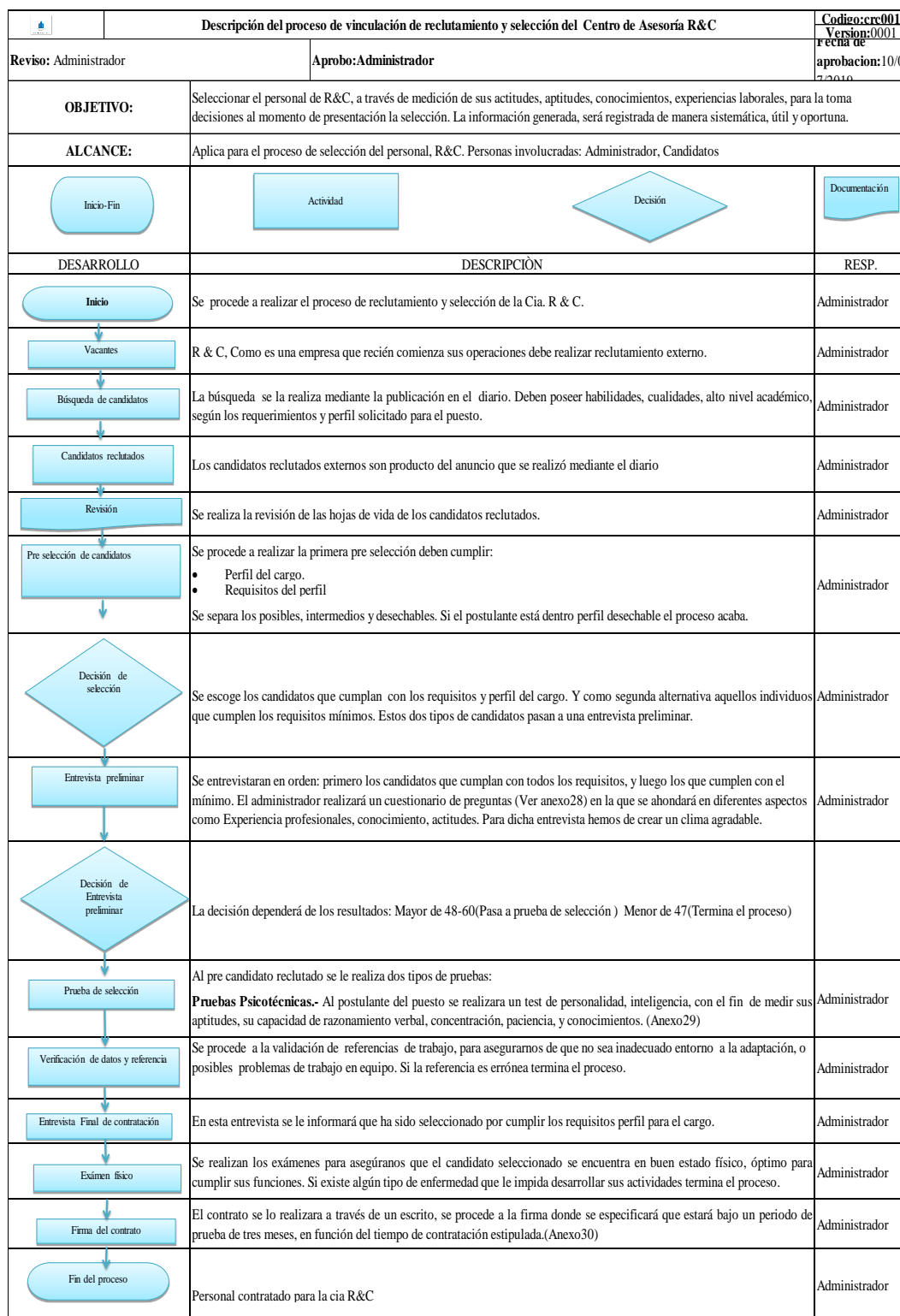


Figura 24 Flujo de proceso de vinculación para el reclutamiento y selección

4.4.4 Gastos

Tabla 40

Gasto de Nomina

Nomina Año 0												
Conceptos	N. de colaborador es	Sueldos	Beneficios Sociales				Aporte al IESS				Costo mensual	Costo Anual
			Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8.33%	Total Beneficios	Individual 9.45%	Patronal 11.15%	Total Aporte 20.60%		
Gerente General	1	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ -	\$ 89.08	\$ 42.53	\$ 50.18	\$ 92.70	\$ 496.56	\$ 5,958.70
Secretaria	1	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ -	\$ 82.08	\$ 37.23	\$ 43.93	\$ 81.16	\$ 438.85	\$ 5,266.20
Asesor A	1	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ -	\$ 89.08	\$ 42.53	\$ 50.18	\$ 92.70	\$ 496.56	\$ 5,958.70
Asesor B	1	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ -	\$ 89.08	\$ 42.53	\$ 50.18	\$ 92.70	\$ 496.56	\$ 5,958.70
TOTAL		\$ 1,744.00	\$ 145.33	\$ 131.33	\$ 72.67	\$ -	\$ 349.33	\$ 164.81	\$ 194.46	\$ 359.26	\$ 1,928.53	\$ 23,109.02

Nomina año 1												
Conceptos	N. de colaborador es	Sueldos	Beneficios Sociales				Aporte al IESS				Costo mensual	Costo Anual
			Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8.33%	Total Beneficios	Individual 9.45%	Patronal 11.15%	Total Aporte 20.60%		
Gerente General	1	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ 37.49	\$ 89.08	\$ 42.53	\$ 50.18	\$ 92.70	\$ 496.56	\$ 5,958.70
Secretaria	1	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 82.08	\$ 37.23	\$ 43.93	\$ 81.16	\$ 438.85	\$ 5,266.20
Asesor A	1	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ 37.49	\$ 89.08	\$ 42.53	\$ 50.18	\$ 92.70	\$ 496.56	\$ 5,958.70
Asesor B	1	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ 37.49	\$ 89.08	\$ 42.53	\$ 50.18	\$ 92.70	\$ 496.56	\$ 5,958.70
TOTAL		\$ 1,744.00	\$ 145.33	\$ 131.33	\$ 72.67	\$ 145.28	\$ 349.33	\$ 164.81	\$ 194.46	\$ 359.26	\$ 1,928.53	\$ 23,254.30

4.5 Estudio Legal

4.5.1 Requisitos legales

En Ecuador, para constituir una compañía, se debe tener en cuenta que tipo de compañía se va a crear, que a su vez nos facilitara obtener permisos necesarios para el funcionamiento, se debe cumplir cierta documentación y requisitos, en la cuales intervienen las siguientes entidades.

- Registro mercantil
- Superintendencia de Compañía
- Sri
- Municipalidad de Guayaquil
- Cuerpo de bomberos

Tabla 41

Matriz de las entidades para el funcionamiento de una empresa

Entidades	Importancia
Superintendencia de Compañía	La creación de sociedad como persona jurídica, documento que sirve para el registro mercantil que facilita el registro de compañía, por ende se podrá asignación del ruc.
Sri	Con la asignación del Ruc se podrá realizar la actividad económica de forma permanente en el Ecuador, el ruc es el número de identificación de la sociedad en este caso el titular bienes por lo cual se debe pagar impuesto. Con la adquisición del Ruc se emiten comprobantes de ventas, realizar declaraciones de impuesto, pago de impuesto.
Cuerpo de Bombero	El permiso de funcionamiento de establecimientos, es un requisito importante porque sin él no se puede obtener el permiso de suelo, este permiso otorgado por el Benemérito cuerpo de Bombero es para la prevención de incendios, y para verificar que todas las instalaciones del lugar este en correcta y óptimas condiciones para el funcionamiento de la empresa.
Municipalidad de Guayaquil	Luego de obtener el permiso emitido del cuerpo del bombero se obtiene la tasa de habilitación para local en el Cantón Guayaquil, esto sirve para el funcionamiento del local donde estará ubicada la empresa.

4.5.2 Forma Jurídica

Sección III De la Compañía en comandita Simple

El tipo de sociedad de la compañía es comandita simple donde habrá dos socio, uno de ellos realiza el aporte económico (Cuya responsabilidad se limita al aporte de su monto) mientras que el otro es el socio comanditado es el responsable ilimitadamente con la compañía a su vez será el encargado de administrarla, la denominación social es R & C (Roberto Carrión), es el nombre y el apellido del socio comanditado como lo dicta la ley. Según la ley de compañía, la compañía en comandita simple se constituye bajo una razón social entre uno o más socio ilimitadamente responsable, la razón social se estipula entre los socio comanditados, en la misma debe constar de los apellidos de uno o de varios socios, a la cual debe añadirse la palabra “compañía en comandita”. Según los socio en este tipo de compañía se divide en dos, uno de ellos es el socio o socios comanditarios quienes se encarga de realizar el aporte económico y son solidariamente responsable hasta el monto de sus aportaciones, y otro u otros son los socios comanditados, son aquellos quienes no realizaran aporte de dinero pero lo harán a través de sus habilidades y conocimientos. La administración para este tipo de compañía recae en los socio solidariamente responsable es decir el socio comanditario a su vez puede ser uno o varios, dependerá como se establezcan las reglas de la empresa, o también se puede dar por designación de los socios comanditados.

Conclusión

Para el desarrollo del capítulo se plasmaron los objetivos específicos en base a cada uno de los estudios. Dentro del estudio de mercado se analizó la demanda histórica que el sector de la Bahía ha reflejado en base a los servicios de asesoría,

también se definió la demanda insatisfecha con referente a la oferta en el mercado.

Se estableció la presentación del servicio, el precio referencia en base a la competencia indirecta.

En el estudio técnico se explica la operatividad del centro de Asesoría como lo es la localización y su importancia porque dentro de ese sector, el tamaño del proyecto que va de mano con el monto de la inversión y sus costos, también se estructura el diseño de la planta y su divisiones para cada área donde se marcaron los diferentes flujos de procesos que tiene el centro de Asesoría Administrativa.

En el estudio organizacional se describen las diferentes funciones del personal que forma parte del Centro de Asesoría, se estable una misión, visión y valores institucionales y por último el estudio legal donde queda en manifiesto el tipo de compañía que es el centro de Asesoría y cuáles son los permisos y requerimientos básicos para el correcto funcionamiento.

Capítulo V

5.1 Título de la propuesta

Proyecto de prefactibilidad de la creación de un Centro de asesoría administrativa en el sector de Bahía, ciudad de Guayaquil.

5.2 Autores de la propuesta

Chevez Mera Blanca Rosa

Jaime Carrión Johnny Roberto

5.3 Empresa Auspiciante

Ninguna

5.4 Área que cubre la propuesta

Cantón Guayaquil sector de Bahía, Provincia del Guayas

5.5 Fecha de presentación

Diciembre del 2019

5.6 Fecha de terminación

Marzo del 2020

5.7 Duración del proyecto

La duración del proyecto es a mediano plazo de 5 años con el fin de obtener un beneficio y recuperar la inversión que se realiza en relación con los diferentes costos, gastos incurridos para su debida implementación y puesta en marcha del Centro de Asesoría Administrativa en la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas.

5.8 Participantes del Proyecto

- Socio comanditario y Socio Comanditado (Autores del trabajo)
- Mercado Objetivo (Asociaciones de Comerciante del Sector de la Bahía)
- Entidad Financiera.
- Talento Humano.
- Proveedores de materiales e insumos (Papertsum, Megamobilier, Computron, Claro, Empresa eléctrica)

5.9 Objetivo general de la propuesta

Evaluar el estudio financiero en la ejecución del proyecto del centro de asesoría administrativa en el Sector de la Bahía

5.10 Objetivos específicos

- Calcular el ingreso proyectado a través de la demanda del Centro de Asesoría Administrativa en el sector de la Bahía.
- Indicar los costos de materiales directos para la ejecución el proyecto del Centro e Asesoría administrativa.
- Elaborar los estados financieros proyectados para establecer la viabilidad económica del Centro de asesoría administrativa.

5.11 Beneficiarios Directos

Los Beneficiarios directos: Es decir quienes nos beneficiaríamos por la creación el proyecto (Beneficiarios inmediatos).

- Socios comanditario y comanditado (Autores)
- Entidad Financieras
- Talento humano(Colaboradores)

5.12 Beneficiarios indirectos

- Una vez señaladas las necesidades que viene arrastrando por años el sector la Bahía de Guayaquil se los establece como los beneficiarios indirectos a las Asociaciones de comerciantes del sector de la Bahía.
- Proveedores de materiales y tecnología para la implementación el centro de Asesoría Administrativa.

5.13 Impacto de la propuesta

- Concientización al sector comercial de la importancia estructurar adecuadamente sus negocio, microempresas.
- Desarrollo de nuevos conocimientos, habilidades a los micro empresarios comerciantes del sector de la Bahía.
- Mejora en la toma de decisiones en los micros empresarios del sector de la bahía en base a la fase de la planificación.
- Reduce los costes por mala administración en el micro empresarios del sector.
- Innovación del servicio dentro del sector.
- Creación de nuevas plaza de trabajo.
- Aporta a la economía del país, a través de los pagos de impuestos.

5.14 Descripción de la propuesta

Para el proyecto de prefactibilidad de la creación de un centro de asesoría administrativa en el sector de La bahía ciudad se Guayaquil, se establece la creación de una compañía en comandita simple para la prestación de servicios de asesoría que se manejará a través de planes estratégicos en bases a las necesidades establecidas de

los micro empresarios que requieran solicitar el servicio. La propuesta hace único al proyecto porque dentro del sector no existen empresas legalmente constituidas que ofrezcan este tipo de servicio, diferenciándose de la competencia indirecta a través del valor agregado. Se procedió a utilizar la información que se dedujo a través de trabajo investigativo que conlleva a la comprobación viable del proyecto, se procede a realizar el análisis financiero donde se identifica el retorno de la inversión, y a su vez los costos y gastos para el desarrollo del proyecto.

5.14.1 Ingresos

Tabla 42

Ingresos Estimados

INGRESOS POR VENTAS						
	1.1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas		960	1056	1162	1278	1406
Precio Unitario Ventas Mensuales		\$53.72	\$ 59.09	\$65.00	\$71.50	\$78.65
Ventas Anuales		\$ 60,264.96	\$71,964.11	\$86,024.43	\$102,932.19	\$123,274.86
Unidades Mensuales		80	88	97	106	117
Unidades Diarias		4	4	5	5	6

Los ingresos proyectados para el proyecto de pre factibilidad para la creación de un Centro de Asesoría administrativa se considera un plazo medio, con el fin de lograr la recuperación de la inversión, la proyección de los ingresos se ha determinado mediante un 18% de la demanda total que se desea captar, los ingresos están proyectados durante 5 años el precio del servicio de asesoría corresponde \$53.72 dólares americanos con un incremento del 10% por cada año.

Año uno: El centro de asesoría venderá 960 planes de asesorías que es igual a 80 unidades mensuales y cuatro unidades diarias con un total de ingreso \$60,264.96 de cuales corresponde 7,735.43 a seguimiento por las 960 asesorías.

Año dos: El ingreso total es de \$71,964.11 por las ventas de 1056 planes de asesorías en unidades de 88 mensuales cuatro diarias, el valor de la asesoría con el incremento del 10% su valor es de \$59.09

Año tres: El total proyectado es de \$ 86,024.43 por las ventas de 1162 planes de asesoría se refleja un incremento de una asesoría por día, con un costo de \$65.00

Año cuatro: El centro de asesoría refleja un ingreso de \$102,932.19 dólares americanos por las ventas de 1278 planes de asesorías que corresponden a 106 planes mensuales.

Quinto año: El total por las ventas de 1406 planes de asesoría corresponde \$123,274.86 dólares americanos por ingreso.

Inversión inicial

Para el funcionamiento y puesta en marcha de Proyecto de pre factibilidad del centro de asesoría administrativa es necesaria una inversión de \$ 25,755.03 que refleja un 100% de la inversión, teniendo en cuenta la infraestructura necesaria, los recursos, costos, egresos que influyen en la prestación del servicio. El capital del trabajo constituye un 25,38% de participación, mientras que los activos fijos tienen una mayor participación que corresponde al 70,73%, mientras que 3,88% corresponde a los activos diferidos por gastos pre operacionales.

La inversión será posible mediante un financiamiento que se realizará a una institución financiera pública.

Tabla 43

Inversión inicial

INVERSIÓN de R&C	Año 0	Total	% participación
Activos	\$25,755.03	\$25,755.03	
Capital de trabajo	\$ 6,536.90	\$ 6,536.90	25.38%
Activo fijo	\$18,218.13	\$18,218.13	70.73%
Edificio	\$12,000.00	\$12,000.00	
Equipo de oficina	\$ 850.00	\$ 850.00	
Equipos de Computación	\$ 3,540.00	\$ 3,540.00	
Útiles de oficina	\$ 212.13	\$ 212.13	
Muebles y enseres	\$ 1,616.00	\$ 1,616.00	
Activo diferido	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	3.88%
Gastos de Constitución	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	
Otros activos			
Inversión total	\$25,755.03	\$25,755.03	

Tabla 44

Activos fijos

Activos fijos	
Edificio	\$ 12,000.00
Muebles y enseres	\$ 1,616.00
Equipo de oficinas	\$ 850.00
Equipos de Computación	\$ 3,540.00
Útiles de oficina	\$ 212.13
TOTAL	\$ 18,218.13

Para el funcionamiento del centro de asesoría se requiere la adquisición de activos fijos tangibles, que serán sometidos a depreciaciones y amortizaciones según su clasificación y vida útil. El centro de asesoría dentro de sus activos fijos ocupa un 70.89% de participación para la inversión entre ellos esta: la adquisición de una oficina lugar donde se dará el funcionamiento del centro con un costo de \$12,000.00, en muebles y enseres se realiza una inversión de \$1, 616.00, en equipos de oficinas \$850.00, en equipos de computación una inversión de \$3,540.00, estos activos son

parte fundamental para la prestación del servicio, cada uno fue detallado en el capítulo cuatro.

Tabla 45

Depreciación de activos

Depreciación	%	Vida útil	Valor	Servicio	Administración
Edificio	5%	20	\$ 600.00	\$ 600.00	
Equipo de oficinas	10%	10	\$ 85.00	\$ 85.00	
Muebles y enseres	10%	10	\$ 161.60		\$161.60
Equipos de Computación	33%	3	\$1,168.20	\$ 785.40	\$382.80
TOTAL			\$2,014.80	\$1,470.40	\$544.40

Todos estos activos están sujetos a depreciación debido a su desgaste a través de los años como se ven reflejados.

Tabla 46

Capital de trabajo

Capital de Trabajo	Cant. Asesorías al mes	Cant. Asesorías al año	Por unidad	Mensual	Anual
Asesoría a desarrollar (Costo de Servicio)	80	960	\$53.72	\$4,297.46	\$51,569.53
Gastos de operario				\$1,021.12	\$12,253.39
Gastos Administrativos				\$1,116.42	\$13,397.06
Necesidad de Capital de Trabajo para Operar				\$2,137.54	\$25,650.46

La necesidad de capital de trabajo para operar es de \$25,650.46 anual este valor corresponde a la suma de los gastos operarios y los gastos administrativos.

5.14.2 Costo de Materiales directos

Dentro de los materiales directos que necesita el centro de asesoría se detalla el costo total para brindar el servicio junto al costo de la mano obra directa y los gastos generales.

Tabla 47

Costos de materiales directos

Descripción	Cantidad		Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
Bolígrafos	4	Caja	\$ 0.18	\$ 0.72	\$ 0.72	\$ 8.64
Resmas de hojas	1	Paquete	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 3.50	\$ 42.00
Lápiz	4	Unidad	\$ 0.10	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40
Clic	1	Caja	\$ 2.50	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 18.00
Grapas	1	Caja	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 10.80
Engrapadora	3	Unidad	\$ 5.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00
Portalápiz	4	Unidad	\$ 1.33	\$ 5.32	\$ 5.32	\$ 5.32
Porta clic	5	Caja	\$ 1.64	\$ 8.20	\$ 8.20	\$ 8.20
Porta documento	6	Unidad	\$ 3.85	\$ 23.10	\$ 23.10	\$ 23.10
Desengrapadora	3	Unidad	\$ 2.89	\$ 8.67	\$ 8.67	\$ 8.67
Tinta	8		\$ 9.00	\$ 72.00	\$ 72.00	\$ 72.00
Total						\$ 212.13

Dentro de los costos directo se describe los materiales para brindar el servicio de asesoría, se detalla por descripción, cantidad, precios, algunos de estos materiales el costo es anual debido que son cajas que se compran para el año.

Tabla 48

Costos indirectos de operación

Descripción	Cant.		P Unitario	Total	Costo anual
Tarjeta de presentación Tamaño: 5x9Cm(1000T)	1	Millar	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00
Volantes 21x15 Cm Medio oficio(1000V)	1	Millar	\$ 49.00	\$ 49.00	\$ 49.00
Banner	1	Unidad	\$ 65.00	\$ 65.00	\$ 65.00
Energía eléctrica	1	Mensual	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00
Total				\$ 184.00	\$ 459.00

Para el centro de Asesoría se establece la publicidad tradicional que se refleja en tarjetas de presentación, volantes, banner que se utiliza para la captación de clientes potenciales, estos rubros corresponde a los costos indirectos.

Tabla 49

Costos indirectos de fabricación

	1.03	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Otros (Vasos promocionales)		\$ 65.00	\$ 66.95	\$ 68.96	\$ 71.03	\$ 73.16
Depreciación		\$1,470.40	\$1,470.40	\$1,470.40	\$1,470.40	\$1,470.40
Total		\$1,535.40	\$1,537.35	\$1,539.36	\$1,541.43	\$1,543.56

Tabla 50

Capacidad para brindar servicios

CAPACIDAD PARA BRINDAR SERVICIOS			
	Asesorías por día	Asesorías por mes	Total Anual
Asesorías	4	80	960

Se desarrollara 80 asesorías, que serán desarrolladas por dos asesores por año se estima 960 asesorías dentro del primer año que corresponde al 18% de la demanda insatisfecha.

Tabla 51

Costo de mano de obra directa

Concepto	N. de colaboradores	Sueldos	Beneficios Sociales				Aporte al IESS			Costo mensual	Costo Anual	
			Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8.33%	T. Beneficios	Individual 9.45%	Patronal 11.15%			T. Aporte 20.60%
Asesor A	1	\$450.00	\$37.50	\$37.50	\$ 18.75	\$37.49	\$ 93.75	\$42.53	\$50.18	\$92.70	\$501.23	\$6,014.70
Asesor B	1	\$450.00	\$37.50	\$37.50	\$ 18.75	\$37.49	\$ 93.75	\$42.53	\$50.18	\$92.70	\$501.23	\$6,014.70
TOTAL		\$900.00	\$75.00	\$75.00	\$ 37.50	\$74.97	\$187.50	\$85.05	\$100.35	\$185.40	\$1,002.45	\$12,029.40

Tabla 52

Costo para la prestación de servicio

Costos de que incurren en el servicio	
	Año 1
Mano de obra directa	\$ 12,029.40
Materia prima (Útiles de oficina)	\$ 212.13
Costos Indirectos	\$ 459.00
Depreciaciones Equipo de c.	\$ 785.40
Depreciaciones Equipos de O.	\$ 85.00
TOTAL	\$ 13,570.93
	14.14

5.14.3 Préstamo del proyecto (Tabla de amortización)

Para el proyecto de pre factibilidad del centro de asesoría se requiere recursos externos que serán financiados por medio de una institución financiera pública como lo es el Ban Ecuador, se presente el proyecto para poder acceder al crédito con una inversión total de \$25,755.03 de los cuales se cuenta con un capital propio de 25% total de la inversión que corresponde a \$6,438.76 dólares americanos, el restante de \$19,218.13 dólares es el total requerido para el financiamiento, con una tasa activa de 16,42% correspondiente para microcrédito para comercio y servicio, con un numero de pago de 36 meses, tres años de financiamiento de los cuales se deben cancelar por cada año 12 pagos anuales de \$683.11 mensuales de la tasa fija.

El gasto anual del financiamiento por interés del primer año corresponde de \$2,775.72 con una amortización de capital de \$5,421.66 dólares, el segundo año el gasto anual por interés es de \$1,815.33 con una amortización de capital de \$6,382.05 para el tercer año el gasto por interés disminuye a \$684.82 con una amortización de capital de \$7,512.56 que corresponde al pago total del financiamiento en el tercer año como se estableció con un total de dividendo por cada año de \$8,197.38

Tabla 53

Resumen de tabla de amortización

Resumen de la tabla de amortización				
Préstamo	\$19,316.27			Periodo
Tasa	1.37%			
Año	Capital	Interés	Total dividendo	Amortización capital
1	\$ 5,421.66	\$2,775.72	\$ 8,197.38	\$ 13,894.61
2	\$ 6,382.05	\$1,815.33	\$ 8,197.38	\$ 7,512.56
3	\$ 7,512.56	\$ 684.82	\$ 8,197.38	\$ 0.00
4	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
5	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

Tabla 54

Amortización

°11	Capital	Interés	Total dividendo	Amortización capital
				\$19,316.27
1	\$ 418.80	\$264.31	\$ 683.11	\$ 18,897.47
2	\$ 424.53	\$ 258.58	\$ 683.11	\$ 18,472.93
3	\$ 430.34	\$ 252.77	\$ 683.11	\$ 18,042.59
4	\$ 436.23	\$ 246.88	\$ 683.11	\$ 17,606.36
5	\$ 442.20	\$ 240.91	\$ 683.11	\$ 17,164.16
6	\$ 448.25	\$ 234.86	\$ 683.11	\$ 16,715.90
7	\$ 454.39	\$ 228.73	\$ 683.11	\$ 16,261.52
8	\$ 460.60	\$ 222.51	\$ 683.11	\$ 15,800.91
9	\$ 466.91	\$ 216.21	\$ 683.11	\$ 15,334.01
10	\$ 473.29	\$ 209.82	\$ 683.11	\$ 14,860.71
11	\$ 479.77	\$ 203.34	\$ 683.11	\$ 14,380.94
12	\$ 486.34	\$ 196.78	\$ 683.11	\$ 13,894.61
13	\$ 492.99	\$ 190.12	\$ 683.11	\$ 13,401.62
14	\$ 499.74	\$ 183.38	\$ 683.11	\$ 12,901.88
15	\$ 506.57	\$ 176.54	\$ 683.11	\$ 12,395.31
16	\$ 513.51	\$ 169.61	\$ 683.11	\$ 11,881.80
17	\$ 520.53	\$ 162.58	\$ 683.11	\$ 11,361.27
18	\$ 527.65	\$ 155.46	\$ 683.11	\$ 10,833.61
19	\$ 534.87	\$ 148.24	\$ 683.11	\$ 10,298.74
20	\$ 542.19	\$ 140.92	\$ 683.11	\$ 9,756.55
21	\$ 549.61	\$ 133.50	\$ 683.11	\$ 9,206.93
22	\$ 557.13	\$ 125.98	\$ 683.11	\$ 8,649.80
23	\$ 564.76	\$ 118.36	\$ 683.11	\$ 8,085.04
24	\$ 572.48	\$ 110.63	\$ 683.11	\$ 7,512.56
25	\$ 580.32	\$ 102.80	\$ 683.11	\$ 6,932.24
26	\$ 588.26	\$ 94.86	\$ 683.11	\$ 6,343.98
27	\$ 596.31	\$ 86.81	\$ 683.11	\$ 5,747.67
28	\$ 604.47	\$ 78.65	\$ 683.11	\$ 5,143.21
29	\$ 612.74	\$ 70.38	\$ 683.11	\$ 4,530.47
30	\$ 621.12	\$ 61.99	\$ 683.11	\$ 3,909.34
31	\$ 629.62	\$ 53.49	\$ 683.11	\$ 3,279.72
32	\$ 638.24	\$ 44.88	\$ 683.11	\$ 2,641.48
33	\$ 646.97	\$ 36.14	\$ 683.11	\$ 1,994.51
34	\$ 655.82	\$ 27.29	\$ 683.11	\$ 1,338.69
35	\$ 664.80	\$ 18.32	\$ 683.11	\$ 673.89
36	\$ 673.89	\$ 9.22	\$ 683.11	\$ 0.00
	\$19,316.27			

5.14.4 Estados financieros

Tabla 55

Estados de resultado proyectado

Estado de resultado proyectado					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	\$ 60,265.0	\$ 71,964.1	\$86,024.4	\$102,932.2	\$123,274.9
(-) Costo de servicio	\$ 13,570.9	\$ 13,819.1	\$14,071.7	\$14,329.0	\$ 14,591.0
Utilidad bruta	\$ 46,694.0	\$ 58,145.1	\$71,952.7	\$88,603.2	\$108,683.9
(-) GASTOS					
Gastos Administrativos:					
Sueldos y Salarios	\$ 11,224.9	\$ 11,430.1	\$11,639.1	\$11,851.9	\$ 12,068.6
Alquiler del local	\$	\$	\$	\$	\$
Suministros de Oficina	\$ 212.2	\$ 216.0	\$ 220.0	\$ 224.0	\$ 228.1
servicios básicos	\$ 960.0	\$ 977.6	\$ 995.4	\$ 1,013.6	\$ 1,032.2
Depreciación	\$ 544.4	\$ 544.4	\$ 544.4	\$ 544.4	\$ 544.4
Amortización	\$ 1,000.0				
Total Gastos Administrativos	\$ 13,941.5	\$ 13,168.1	\$13,398.9	\$13,634.0	\$ 13,873.3
Gastos de Operación:					
Publicidad	\$ 224.0	\$ 228.1	\$ 232.3	\$ 236.5	\$ 240.8
Sueldos y Salarios	\$ 12,029.4	\$ 12,249.3	\$12,473.3	\$12,701.3	\$ 12,933.6
Total Gastos de operación	\$ 12,253.4	\$ 12,477.4	\$12,705.6	\$ 12,937.9	\$ 13,174.4
TOTAL GASTOS	\$ 26,194.9	\$ 25,645.5	\$26,104.5	\$26,571.8	\$ 27,047.7
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 20,499.2	\$ 32,499.5	\$45,848.2	\$ 62,031.4	\$ 81,636.2
Gastos Financieros	\$ 2,775.7	\$ 1,815.3	\$ 684.8		
utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 17,723.5	\$ 30,684.2	\$ 45,163.4	\$ 62,031.4	\$81,636.2
Participación Trabajadores 15%	\$ 2,658.5	\$ 4,602.6	\$ 6,774.5	\$ 9,304.7	\$ 12,245.4
utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 15,064.9	\$ 26,081.6	\$38,388.9	\$ 52,726.7	\$ 69,390.8
Impuesto a la Renta 22%	\$ 3,314.3	\$ 5,737.9	\$ 8,445.6	\$ 11,599.9	\$ 15,266.0
utilidad antes de reserva legal	\$ 11,750.7	\$ 20,343.6	\$29,943.3	\$41,126.8	\$ 54,124.8
Reserva legal 10%	\$ 1,175.1	\$ 2,034.4	\$ 2,994.3	\$ 4,112.7	\$ 5,412.5
UTILIDAD NETA	\$ 10,575.6	\$ 18,309.3	\$26,949.0	\$ 37,014.1	\$ 48,712.3

Se realiza un reporte financiero que es el estado de resultado del centro de asesoría proyectado donde se muestra detalladamente los ingresos por ventas obtenido dentro de cada periodo, los gastos administrativos, de operación, las depreciaciones y amortizaciones y la utilidad neta operacional, donde el primer año releja una utilidad de \$10,576.6 centavos de dólar, el segundo año \$18,309.30, el tercer año \$26,949.0, el cuarto año una utilidad neta de \$37,014.10 y el quinto de \$48,712.30

Tabla 56

Balance general Proyectado

Estado de situación financiera proyectado						
Del centro de asesoría de R&C						
Activos	Bg inicial	2021	2022	2023	2024	2025
Corriente						
caja – bancos	\$ 6,536.9	\$20,383.1	\$39,256.8	\$67,111.5	\$114,467.2	\$175,743.3
Inventarios materia prima y materiales		\$ 1,130.9	\$ 1,151.6	\$ 1,172.6	\$ 1,194.1	\$ 1,215.9
Total activo corriente	\$ 6,536.9	\$21,514.0	\$40,408.4	\$68,284.1	\$115,661.3	\$176,959.2
Fijo						
Edificio	\$12,000.0	\$12,000.0	\$12,000.0	\$12,000.00	\$ 12,000.0	\$ 12,000.0
Equipo de computación	\$ 3,540.0	\$ 3,540.0	\$ 3,540.0	\$ 3,540.0	\$ 3,540.0	\$ 3,540.0
Muebles de oficina o mobiliario	\$ 1,616.0	\$ 1,616.0	\$ 1,616.0	\$ 1,616.0	\$ 1,616.0	\$ 1,616.0
Equipos de oficina	\$ 850.0	\$ 850.0	\$ 850.0	\$ 850.0	\$ 850.0	\$ 850.0
Útiles de oficina	\$ 212.1	\$ 212.1	\$ 212.1	\$ 212.1	\$ 212.1	\$ 212.1
(-) depreciación acumulada		\$(544.4)	\$(1,088.8)	\$(1,633.2)	\$(2,177.6)	\$(2,722.0)
Total activo fijo	\$18,218.1	\$17,673.7	\$17,129.3	\$ 16,584.9	\$ 16,040.5	\$ 15,496.1
Diferido						
Otros activos	\$ 1,000.0	\$ 1,000.0				
(-) amortización acumulada		\$(1,000.0)				
Total activo diferido	\$ 1,000.0					
Total activos Pasivos	\$25,755.0	\$39,187.7	\$57,537.7	\$84,869.1	\$131,701.8	\$192,455.3
Corriente						
Cuentas por pagar proveedores		\$ 1,130.9	\$ 1,151.6	\$ 1,172.6	\$ 1,194.1	\$ 1,215.9
participación trabajadores		\$ 2,658.5	\$ 4,602.6	\$ 6,774.5	\$ 9,304.7	\$ 12,245.4
impuesto a la renta		\$ 3,314.3	\$ 5,737.9	\$ 8,445.6	\$ 11,599.9	\$ 15,266.0
Total pasivo corriente		\$ 7,103.7	\$11,492.2	\$ 16,392.7	\$22,098.7	\$ 28,727.3
Otros pasivos						
deuda a largo plazo	\$19,316.3	\$13,894.6	\$ 7,512.6			
Total otros pasivos	\$19,316.3	\$13,894.6	\$ 7,512.6			
Total pasivos	\$19,316.3	\$20,998.3	\$19,004.7	\$ 16,392.7	\$ 22,098.7	\$ 28,727.3
Patrimonio						
capital social	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0
Aporte socios	\$ 6,338.8	\$ 6,338.8	\$ 6,338.8	\$ 6,338.8	\$ 6,338.8	\$ 6,338.8
reserva legal		\$ 1,175.1	\$ 3,209.4	\$ 6,203.8	\$ 10,316.4	\$ 15,728.9
utilidad neta del ejercicio		\$10,575.6	\$18,309.3	\$ 26,949.0	\$ 37,014.1	\$ 48,712.3
utilidades acumuladas			\$10,575.6	\$ 28,884.8	\$ 55,833.8	\$ 92,848.0
Total patrimonio	\$ 6,438.8	\$18,189.4	\$38,533.0	\$ 68,476.4	\$109,603.2	\$ 163,728.0
Total pasivo y patrimonio	\$25,755.0	\$39,187.7	\$57,537.7	\$ 84,869.1	\$131,701.8	\$192,455.3

El balance general proyectado se muestra la estructura económica del centro de asesoría estimada del proyecto, se detalla los activos corriente, fijos, pasivos y patrimonio, dentro de estas cuentas existen valores que pueden ir variando dependiendo la ejecución del proyecto.

5.14.5 Flujo de Caja

Tabla 57

Flujo de caja

Flujo de Caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades de operación						
Ingresos		\$60,264.96	\$71,964.11	\$86,024.43	\$102,932.9	\$123,274.86
(-)Costos para la prestación del servicio		\$13,570.93	\$13,819.05	\$14,071.71	14,328.99	\$14,590.97
Utilidad bruta		\$46,694.03	\$58,145.06	\$71,952.71	\$88,603.20	\$108,683.89
		77%	81%	84%	86%	88%
(-) Gastos operacional						
Gastos administrativos		\$13,941.46	\$13,168.12	\$13,398.93	\$13,633.95	\$13,873.27
Gastos de operario		\$12,253.39	\$12,477.42	\$12,705.55	\$12,937.85	\$13,174.40
Total gastos operacionales		\$26,194.86	\$25,645.55	\$26,104.48	\$26,571.80	\$27,047.67
Utilidad operacional		\$20,499.18	\$32,499.51	\$45,848.23	\$62,031.40	\$81,636.21
(-)Gastos financieros		\$(2,775.72)	\$(1,815.33)	\$ (684.82)		
Utilidad antes de participación a trabajadores		\$17,723.46	\$30,684.18	\$45,163.41	\$62,031.40	\$81,636.21
Pago participación trabajadores			\$(2,658.52)	\$(4,602.63)	\$(6,774.5)	\$(9,304.71)
Pago Impuesto a la Renta e imp.			\$(3,314.29)	\$(5,737.94)	\$(8,445.5)	\$(11,599.8)
(=) Utilidad de ejercicio		\$17,723.46	\$24,711.37	\$34,822.84	\$46,811.33	\$60,731.63
(+) Ajustes de Depreciación		\$544.40	\$544.40	\$544.40	\$544.40	\$544.40
(+) Ajuste por Amortización		\$1,000.00				
(=) Efectivo actividades de operación		\$19,267.86	\$25,255.77	\$35,367.24	\$47,355.73	\$61,276.03
Actividades de inversión						
Activos fijos	\$19,218.13					
Activos intangibles	\$					
Capital de Trabajo	\$6,536.90					
Flujo de actividades de inversión	\$25,755.03					
Actividades de financiamiento						
Préstamo bancario	\$19,316.27					
Amortización de Capital		(\$5,421.66)	(\$6,382.05)	(\$7,512.56)		
Flujo de actividades de financiamiento		\$(5,421.66)	\$(6,382.05)	\$(7,512.56)		
(=) Flujo neto	\$6,438.76	\$13,846.20	\$18,873.72	\$27,854.69	\$47,355.73	\$61,276.03
Flujo del préstamo	\$(19,316.27)	\$22,043.58	\$27,071.10	\$36,052.07	\$47,355.73	\$61,276.03
Flujo del proyecto	\$(25,755.03)	\$13,846.20	\$18,873.72	\$27,854.69	\$47,355.73	\$61,276.03
Flujo del inversionista	\$6,438.76	\$13,846.20	\$18,873.72	\$27,854.69	\$47,355.73	\$61,276.03

El presupuesto de efectivo es importante porque podemos conocer el futuro escenario de las entradas y salidas de efectivo del proyecto del centro de accesoria y a su vez nos sirve para presentar en la entidad financiera donde se solicitara el préstamo para el financiamiento, bajo las bases que se proyectan el proyecto es rentable.

5.14.6 Evaluación Económica

Tabla 58

Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 53.72	\$ 59.09	\$ 65.00	\$ 71.50	\$ 78.65
(-) Costo Variable	\$ 0.22	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.24	\$ 0.25
(=) Contribución marginal	\$ 53.50	\$ 58.86	\$ 64.76	\$ 71.26	\$ 78.40
Costos fijos	\$30,299.97	\$30,165.31	\$29,885.30	\$30,076.50	\$ 30,978.79
Punto de equilibrio anual unidad	566	512	461	422	395
Punto de equilibrio mensual unidad	47	43	38	35	33
Punto de equilibrio anual \$	\$30,425.12	\$30,281.95	\$29,993.48	\$30,178.41	\$ 31,077.06
Punto de equilibrio mensual \$	\$ 2,535.43	\$ 2,523.50	\$ 2,499.46	\$ 2,514.87	\$ 2,589.76

Para calcular el punto de equilibrio del proyecto se utilizó la siguiente formula en el programa Excel y como resultado arrojó estas cantidades que se describen a continuación

$$\text{Pe unidades} = \text{Coste fijos} / (\text{Precio de venta unitario} - \text{Coste variable unitario})$$

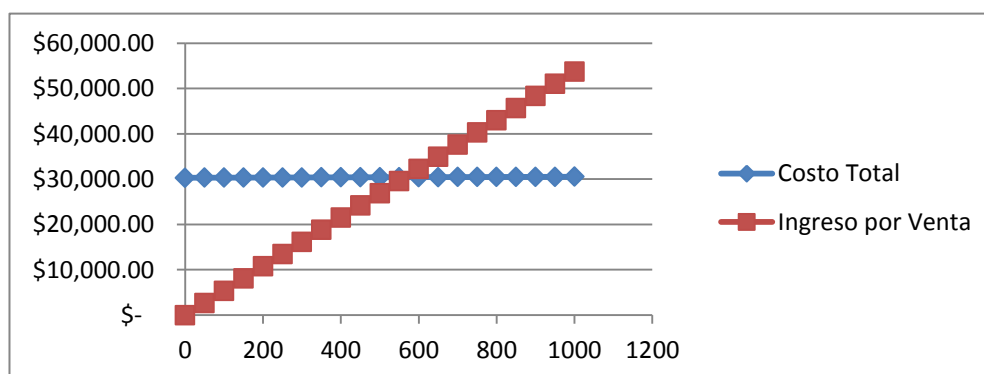
El punto de equilibrio anual en unidades es de 566 es decir que a partir de ahí el proyecto comienza a generar ganancias, mensual mente el punto se encuentra entre

la 47 asesorías estos valores correspondiente al primer año, se detalla los costos fijos y costos variables que influyeron para la determinación del punto de equilibrio. A continuación se procede a graficar en relación al costo total por ingreso por venta.

Tabla 59

Costo total/ ingresos por ventas

Unidades	Costo Total	Ingreso por Venta
0	\$ 30,299.97	\$ -
50	\$ 30,311.02	\$ 2,685.91
100	\$ 30,322.07	\$ 5,371.83
150	\$ 30,333.12	\$ 8,057.74
200	\$ 30,344.17	\$ 10,743.65
250	\$ 30,355.21	\$ 13,429.57
300	\$ 30,366.26	\$ 16,115.48
350	\$ 30,377.31	\$ 18,801.39
400	\$ 30,388.36	\$ 21,487.31
450	\$ 30,399.41	\$ 24,173.22
500	\$ 30,410.46	\$ 26,859.13
550	\$ 30,421.50	\$ 29,545.05
600	\$ 30,432.55	\$ 32,230.96
650	\$ 30,443.60	\$ 34,916.87
700	\$ 30,454.65	\$ 37,602.79
750	\$ 30,465.70	\$ 40,288.70
800	\$ 30,476.75	\$ 42,974.61
850	\$ 30,487.80	\$ 45,660.52
900	\$ 30,498.84	\$ 48,346.44
950	\$ 30,509.89	\$ 51,032.35
1000	\$ 30,520.94	\$ 53,718.26

Figura 25 *Punto de equilibrio en dólares (relación costo por ingresos por venta)*

Mediante el punto establecido en unidades en dólares anual para el primer año está en \$30,425.12 que corresponde mensualmente a \$2,535.43

Tabla 60

Costos fijos

COSTOS FIJOS					
1.03	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos administrativos	\$13,941.46	\$14,359.71	\$14,790.50	\$15,234.21	\$15,691.24
Gastos de Operativos	\$12,253.39	\$12,620.99	\$12,999.62	\$13,389.61	\$13,791.30
Gastos financieros	\$ 2,775.72	\$ 1,815.33	\$ 684.82		
Costos fijos del servicio	\$ 1,329.40	\$ 1,369.28	\$ 1,410.36	\$ 1,452.67	\$ 1,496.25
Total anual	\$30,299.97	\$30,165.31	\$29,885.30	\$30,076.50	\$30,978.79
Total mensual	\$ 2,525.00	\$ 2,513.78	\$ 2,490.44	\$ 2,506.37	\$ 2,581.57

Tabla 61

Costos variables

Costos V	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MOD	\$12,029.40	\$12,390.28	\$12,761.99	\$13,144.85	\$13,539.20
MPD	\$ 212.13	\$ 218.49	\$ 225.05	\$ 231.80	\$ 238.75
CIF V	\$ 184.00	\$ 189.52	\$ 195.21	\$ 201.06	\$ 207.09
Total anual	\$12,425.53	\$12,798.30	\$13,182.24	\$13,577.71	\$13,985.04
Total mensual	\$ 1,035.46	\$ 1,066.52	\$ 1,098.52	\$ 1,131.48	\$ 1,165.42

5.15.7 Evaluación financiera

Mediante el indicador financiero VAN (Valor actual neto) nos permite determinar si el proyecto de pre factibilidad de la creación del centro de asesoría es rentables en términos de unidades monetarias para ello hemos tomados el flujo neto del presupuesto de efectivo o fuljo de caja donde emplearemos la siguiente formula:

$$VAN = -D_0 + \frac{FC_1}{(1+K)^1} + \frac{FC_2}{(1+K)^2} + \frac{FC_3}{(1+K)^3} + \frac{FC_4}{(1+K)^4} + \frac{FC_5}{(1+K)^5}$$

Siendo: (Fc: flujo de caja de cada periodo; D: Desembolso inicial; K= Tasa)

Tabla 62

VAN

Saldo Neto	2019	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$(25,755.03)		\$13,846.20	\$18,873.72	\$27,854.69	\$47,355.73	\$61,276.03
\$(25,755.03)						
1						
N°	FNE	(1+I)^	FNE (1+I)^			
0	\$-25,755.03	100%	\$-25,755.03			
1	\$ 13,846.20	1.10	\$12,587.45			
2	\$ 18,873.72	1.21	\$15,598.12			
3	\$ 27,854.69	1.33	\$20,927.64			
4	\$ 47,355.73	1.46	\$32,344.60			
5	\$ 61,276.03	1.61	\$38,047.59			
	VAN		\$93,750.38			
			\$ 93,750.38			

La tabla nos muestra que el resultado de VAN es igual \$93,750.38 mediante el cálculo de la TIR se estableció el porcentaje de viabilidad de proyecto con una tasa de descuento del 10%.

Tabla 63

TIR

Tasa de descuento	VAN
0%	\$93,750.38
5%	\$115,583.83
10%	\$93,750.38
15%	\$76,412.11
20%	\$62,472.74
25%	\$51,138.55
30%	\$41,826.26
35%	\$34,101.37
40%	\$27,636.10
45%	\$22,180.26
50%	\$17,540.82
55%	\$13,567.36
60%	\$10,141.50
70%	\$4,575.65
80%	\$292.67
TIR	81%

5.14.8 Relación beneficio Costo

Tabla 64

Relación costo beneficio

Tasa de descuento 10%				
RELACIÓN COSTO BENEFICIO				
Nro.	INVERSION	INGRESOS	COSTOS	FNE
0	(25,755.03)			(25,755.03)
1		\$60,264.96	\$ 39,765.79	\$20,499.18
2		\$71,964.11	\$ 39,464.60	\$32,499.51
3		\$86,024.43	\$ 40,176.19	\$45,848.23
4		\$102,932.19	\$ 40,900.79	\$62,031.40
5		\$123,274.86	\$ 41,638.64	\$81,636.21
		INGRESOS	\$325,740.28	
		COSTOS	\$152,741.17	
		COSTOS+INV	\$178,496.19	
		RBC	1.82	

El resultado de la relación costo beneficio indica que cuando el beneficio es >1 es rentable el proyecto en este caso es de 1.82 el valor de los beneficios es mayor que los costos del proyecto, los ingresos son superiores a los egreso por lo que se afirma que por cada unidad monetaria invertida se tendrá un retorno de capital invertido de 1.82 en consecuencia este proyecto resulta atractivo.

5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión

$$PRI = \text{Año de recuperacion} + \frac{(\text{Inversión} - \text{flujo acumulado})}{\text{Flujo neto del siguiente año}}$$

$$PRI = 2 + \frac{(-\$25,775.03 - 11,908.83)}{\$18,873,72}$$

$$PRI = 3 + \frac{(-\$37,683.86)}{\$6,964,90}$$

$$PRI = 3 + (-5.41)$$

$$PRI = 2,41$$

Tabla 65

Periodo de recuperación de la inversión

PRI	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo N.	\$-25,755.03	\$13,846.20	\$18,873.72	\$27,854.69	\$47,355.73	\$61,276.03
Flujo A.	\$-25,755.03	\$11,908.83	\$6,964.90	\$34,819.58	\$82,175.31	\$143,451.34

El análisis del periodo de recuperación muestra que el tiempo de retorno es de dos años cuatros meses, un día.

5.15.10 Análisis de sensibilidad

Para realizar el análisis de sensibilidad del proyecto de pre factibilidad del centro de asesoría se ha tomado en consideración tres escenarios que podrían darse al momento de la operatividad de la empresa.

Escenario esperado.

La tabla nos muestra que el resultado de VAN es igual, \$93,750.38 mediante el cálculo de la TIR correspondiente al 81% se establece el porcentaje de viabilidad de proyecto con una tasa de descuento del 10%, obteniendo como resultado una factibilidad para el proyecto de inversión.

Escenario pesimista

Se considera una disminución del 10% en el precio y un 5% en el mercado que afecta directamente a los ingresos, por ventas, por ende las ventas bajarían a \$45,003.95 de \$60,264.96 afectando al flujo neto de la operación, dando como resultado un VAN de \$16,869.89 y un Tir de 23%, a pesar de que bajen la participación en el mercado y el precio disminuya el proyecto es rentable con menor porcentaje pero sigue siendo atractivo. (Apéndice O)

Escenario optimista

Al contrario del escenario pesimista y moderado se espera un aumento de participación del mercado de un 10%, incrementando las ventas, los precios y costo se mantienen por ende el flujo aumenta y como resultado un VAN de \$119,130.44 y una TIR DE 96%, interpretándose que el proyecto de la creación del centro de asesoría es factible económico y financieramente. (Apéndice P)

5.15 Importancia

Es de suma importancia la implementación del proyecto de pre factibilidad debido que el sector de la Bahía de Guayaquil es un sector comercial que aporta con la economía de la ciudad y del País, mediante la investigación se determinó que no existe un centro de asesoría dentro del sector, las diferentes transacciones, operaciones y administración que se realizan se la lleva a cabo de una forma rustica, empírica trayendo como consecuencia en ocasiones el cierre total o parcial de los negocio por mala administración, el proyecto promete contribuir con el crecimiento económico del sector mediante las asesorías administrativas.

La importancia radica en el beneficio para el sector y los microempresarios de poder cubrir las necesidades en el ámbito administrativo, además de ser fuente de empleo y aportar con el plan del buen vivir con el eje 2 economías para toda la sociedad impulsando la productividad y competitividad del crecimiento del sector de la Bahía.

5.16 Metas del proyecto

Ser la primera empresa de servicio de asesoría administrativa dentro del sector.

Conseguir la concientización por parte del comerciante de la importancia de cultura administrativa para el cumplimiento de metas dentro de sus negocios y empresas.

Captación inmediata del mercado objetivo mediante el uso de la publicidad tradicional que se ha descrito en el capítulo cuatro.

Conseguir un aumento de participación mínima del 5 al 10% en el segundo año y a su vez se incremente cada año.

Posicionarse como una empresa líder en la Ciudad de Guayaquil.

5.17 Finalidad de la propuesta

La finalidad de la propuesta del proyecto de pre factibilidad de centro de asesoría es la implementación inmediata de la propuesta se comprobó que el proyecto es factible, viablemente financieramente y económicamente, generando el impacto esperado tanto en los beneficiarios directos como indirectos, además de contribuir con la economía de la sociedad y del país.

5.18 Conclusiones

Se concluye con éxito la propuesta planteada, de la creación del centro de asesoría administrativa donde se involucraron muchos factores y aspectos relevantes para la implementación, se identificó el alcance, las personas involucradas, la duración, y el beneficio, cumpliendo con el objetivo general específicos.

Se realiza un estudio de mercado en el sector de la bahía de Guayaquil, a los microempresarios de la Asociaciones, fue de suma importancia porque se identificaron las falencias, necesidades que serán atendidas mediante la

implementación del proyecto, se identificó la demanda insatisfecha que el centro de Asesoría desea cubrir mediante la venta de los planes por los asesores, este rubro es el principal fuente de ingreso del centro de asesoría.

Se establece los costos operativos y el uso eficiente tanto de materiales, infraestructura y tecnología que se requieren para el funcionamiento del proyecto, se detallaron los perfiles de cada uno de los involucrados y las diferentes actividades que deben asumir cada integrante del centro para el funcionamiento adecuado.

Mediante el análisis de los indicadores financieros se puede concluir que el proyecto de pre factibilidad del centro de asesoría es rentable dando con resultado un VAN de \$93,750.38 y una TIR de 81% con un tiempo de recuperación de la inversión de dos años y cuatro meses, un día. También se toma en consideración los dos escenarios más que podrían presentarse al momento de la operatividad de la empresa en la cuales el proyecto en el escenario pesimista su flujo de ingresos se ve afectado por un decrecimiento de la ventas y una elevación en sus costos, y mientras que en el escenario optimista la participación en el mercado va en ascenso donde el proyecto se beneficia dando con resultado un mayor flujo neto, no obstante en cualquiera de los tres escenarios antes mencionado el proyecto queda comprobado que viablemente económico y financieramente.

Referencias

Abarca, Anabella , y Janeth Cáceres. «Proyecto de grado previa a la obtención del título de Ingeniería pública y auditoría.» *Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Asesoría Contable y Tributaria para el sector Micro empresarial del Cantón Naranjito.* s.f de s.f de 2012.

<https://clickscontablesjuridicos.files.wordpress.com/2014/02/proyecto-asesoria-contable-pdf.pdf>.

Álvares, Inés. *Forbes*. 3 de Mayo de 2016. <https://forbes.es/listas/3865/las-diez-mejores-firmas-de-consultoria/> (último acceso: 26 de Diciembre de 2019).

Arévalo Machado, Janneth. «Creación de una empresa de Asesoría contable, tributaria y financiera para micro, pequeñas y medianas empresas - MiPymes- en el distrito Metropolitano de Quito.» Universidad Tecnológica de Israel. (*Tesis Maestría en Administración y dirección empresa*. Quito, 2012.

Arias, Fídias G. *El proyecto de la investigación (Introducción a la metodología Científica)*. Sexta. Venezuela- Caracas: Episteme, 2012.

Asesoría Administrativa. s.f de s.f de s.f. <https://www.sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/asesoria-administrativa/> (último acceso: 1 de Noviembre de 2018).

Baca Urbina, Gabriel. «Evaluación de Proyecto.» 736. México: McGraw-Hill, 2001.

Ballart, Xavier. *Innovación en la gestión pública y en la empresa privada*. Madrid: Díaz de santos, 2001.

- Berenson, Mark L, y David M Levine. *Estadística Básica en Administración (Conceptos y Aplicaciones)*. Sexta . México: Pearson Educación, 1996.
- Brena Bonilla, Lizette. *Dirección estratégica para organizaciones inteligentes*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia , 2003.
- Briones Narváez, Jennifer. «Estudio de Factibilidad y creación de la empresa Sercontdu ofrecer servicio de asesoría de fiscalidad en el Cantón Durán Provincia de Guayas.» Universidad Guayaquil Facultad Ciencias Administrativa. (*Tesis de Contador Público Autorizado*). Guayaquil, 2017.
- Briones Narváez, Jennifer. «Estudio de Factibilidad y creación de la empresa Sercontdu ofrecer servicio de asesoría de fiscalidad en el Cantón Durán Provincia de Guayas.» Universidad Guayaquil Facultad Ciencias Administrativa. *Tesis de Contador Publico Autorizado*. Guayaquil, 2017.
- Cohen , William. *Cómo ser un Consultor exitoso*. Barcelona : Grupo Norma , 2003.
- ConceptoDefinicion.de. *Definición de Costo*. s.f de s.f de s.f.
<https://conceptoDefinicion.de/costo/> (último acceso: 7 de febrero de 2019).
- Córdova Padilla, Marcial. «Formulación y Evaluación de los proyectos.» Colombia-Bogotá: Ecoe Ediciones, 2011.
- Coronel Pesántez, John, y Iván Astudillo Tapia. «Plan estratégico para que un negocio funcione como microempresa prestando servicios de asesoría tributaria y contable con cobertura para la Ciudad de Cuenca.» Universidad Técnica Particular de Loja. (*Tesis área administrativa*). Azuay, Cuenca , 2013.

- Cortés, Manuel, y Miriam Iglesias. *Generalidades Sobre Metodología de la investigación*. México: Universidad Autónoma del Carmen, 2004.
- D' Astous, Alain, Raúl Sanabria Tirado, y Simón Pierre Sigué. *Investigación de mercados (Una manera de conocer preferencias, comportamientos y tendencias)*. Bogotá- Colombia: Grupo Norma, 2003.
- De Rus, Ginés. *Análisis Coste- Beneficio Evaluación económica de política y proyecto de inversión*. Tercera edición. Barcelona: Editorial Ariel, S.A, 2008.
- Del Cid, Alma, Rosemary Méndez , y Franco Sandoval. *Investigación, Fundamentos y metodología*. Segunda. México: Pearson Educación, 2011.
- Ecuador en cifras*. s.f de s.f de 2012.
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/140210%20DirEmpresas%20final3.pdf (último acceso: 15 de Mayo de 2019).
- Educaweb. *Perfil profesional vigilante de seguridad*. s.f de s.f de s.f.
<https://www.educaweb.com/profesion/vigilante-seguridad-18/> (último acceso: 2019 de Mayo de 19).
- . *Profesiones Conserje*. s.f de s.f de s.f.
<https://www.educaweb.com/profesion/conserje-691/> (último acceso: 2019 de Mayo de 19).
- F.Stoner, James A, R. Edward Freeman, y Daniel R. Gilbert. *Administración*. Sexta edición. México: Pearson Educación, 1996.

Fernández Espinoza, Saúl. *Proyectos de Inversión*. Primera Edición. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica, 2007.

Gómez, Marcelo M. *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Primera. Argentina- Córdoba: Brujas, 2006.

González Guerra, Ricardo. «Propuesta de la Creación de una empresa Contable y Tributaria radicada en la Ciudad de Quito, ubicada en el Sector Mariscal.» Universidad Central del Ecuador de Ciencia Administrativas Escuela de Contabilidad y Auditoría. (*Tesis de Contabilidad Auditoria*). Quito, 2012.

Gurtler , Gerhig, Caterina Bain , y Humberto Shikiya. «Creas actalianza.» *Glosario de términos para el fortalecimiento de capacidades en procesos estratégicos*. s.f de s.f de s.f.
<http://www.creas.org/recursos/archivosdoc/pubcreas/Glosario.pdf>.

Hernández Sampieri, Roberto, Carlos Fernández Collado, y María del Pilar Baptista Lucio. *Metodología de la investigación*. Quinta . México: Mc Graw Hil, 2010.

Hernández, R, C Fernández, y L Baptista. *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill, 2010.

<http://heliiconsultoriapsicopedagogica.blogspot.com/2013/05/antecedentes-historicos-de-la.html>. 13 de Mayo de 2013.

<http://heliiconsultoriapsicopedagogica.blogspot.com/2013/05/antecedentes-historicos-de-la.html>.

Icart Isern, M. Teresa, Carmen Fuentelsaz Gallego, y Anna M Pulpón Segura.

Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina.

España: Publicacions 1 Edición de la Universidad de Barcelona , 2006.

INEC 2015. 2016. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Compendio/Compendio-2016/Compendio%202016%20DIGITAL.pdf>.

Instituto Nacional de estadística y Censos. 31 de Octubre de 2017.

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registro-843-745-empresas-en-2016/> (último acceso: 15 de Mayo de 2019).

Jiménez Boulanger, Francisco, Carlos Espinoza Gutiérrez, y Leonel Fonseca Ritana.

Ingeniería Económica. Primera Edición. Costa Rica: Editorial Tecnológica Costa Rica, 2007.

Kotler , Phillip, Paul Bloom, y Thomas Hayes. «Marketing de servicios profesionales.» 424. España- Barcelona : Paidós Ibérica, 2004.

Kotler, Philip. *Las preguntas más frecuente sobre Marketing.* México: Pearson Educación, 2008.

Kotler, Philip, y Gary Armstrong. «Marketing Versión para Latinoamérica.» 760. México: Pearson Educación, 2007.

La Bahía un laberinto de comerciante. 25 de enero de 2016.

https://www.expreso.ec/actualidad/la-bahia-un-laberinto-de-7-000-comerciantes-CYgr_8838719.

Lavín, Iván. *La consultoría A través del tiempo*. 14 de Julio de 2016.

<http://www.milenio.com/opinion/ivan-lavin/el-santo-grial/la-consultoria-a-traves-del-tiempo> (último acceso: 1 de Noviembre de 2018).

Lideres . 22 de Enero de 2018. <https://www.revistalideres.ec/lideres/desafios-emprendedor-ecuador-dialogos-debates.html> (último acceso: 2019 de 12 de 26).

LLadó Larraga, Dora María. «Competencias Profesionales y Empleabilidad con el contexto de la flexibilidad laboral.» De Dora María LLadó Larraga, Luis Iván Sánchez Rodríguez, & Marco Aurelio Navarro Leal, 265. Estados Unidos: Copyright, 2013.

López Herrera, Jorge. *Más Productividad*. Estados Unidos de América: Palibrio LLC, 2013.

López Machado, Juan. *Selección de documentos para la formulación de proyectos*. Colombia: Instituto Iberoamericano de cooperación para la agricultura, 1985.

Luna González, Alfredo Cipriano. *Procesos Administrativos*. México: grupo editorial patria, s.a de cv, 2014.

Malhotra, Naresh K. «Investigación de Mercados.» 920. México: Pearson Educación, 2008.

Martínez Bencardino, Ciro. *Estadística Comercial*. Bogotá- Colombia : Grupo Norma Educativa, 1981.

Menacho, Luis Pedro. *Gestiopolis*. s.f de s.f de s.f.

<https://www.gestiopolis.com/glosario-basico-de-gestion-de-proyectos/>.

Milenio. s.f de s.f de s.f. <http://www.milenio.com/opinion/ivan-lavin/el-santo->

[grial/la-consultoria-a-traves-del-tiempo](http://www.milenio.com/opinion/ivan-lavin/el-santo-grial/la-consultoria-a-traves-del-tiempo) (último acceso: 2018 de Noviembre de 1).

Moya Murgueytio, Grimanesa del Carmen. «Estudio para la creación de un centro de Capacitación especializado e integral para empresarios de la microempresa en el distrito Metropolitano de Quito.» Escuela Politécnica del Ejército.

(*Tesis de Ingeniería Comercial*). Quito, 2009.

MytripleA. s.f. <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>

(último acceso: 18 de Diciembre de 2018).

Nacional Congreso. *Codificación de la Ley de Compañía*. 5 de Noviembre de 1999.

http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf (último acceso: 21 de Diciembre de 2018).

Parkin , Michael. *Microeconomía* . México: Addison Wesley Logman , 1995.

Pasqual, Joan. *La evaluación de políticas y Proyectos*. Barcelona: Icaria universidad Autónoma de Barcelona, 1999.

Pérez Porto, Julián, y María Merino. *Definición. de.:* 2013.

<https://definicion.de/viabilidad/> (último acceso: 18 de Diciembre de 2018).

Poncio, Darío. *Animarse a emprender*. Argentina: Universitaria Villa María , 2010.

Pontificia Universidad Javeriana. *Pontificia Universidad Javeriana Bogotá*. s.f.

<https://www.javeriana.edu.co/dir-financiera/definiciones-tributarias> (último acceso: 18 de Diciembre de 2018).

Psicopedaggica, Helio Consultorías. *Antecedentes históricos*. s.f de Mayo de 2013.

<http://heliiconsultoriapsicopedagogica.blogspot.com/2013/05/antecedentes-historicos-de-la.html>.

Randall, Geoffrey. «Principios de Marketing.» 384. España: Thomas editores Sapin, 2003.

Restrepo, Mariana. *Rankia Colombia*. 23 de Noviembre de 2017.

<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3718561-que-tir-para-sirve> (último acceso: 18 de Noviembre de 2018).

Ricon Soto, Carlos, y Fernando Villareal. *Costos Decisiones Empresariales*.

Primera. Bogotá: ECOE, 2009.

Sage Advice. *Asesorías administrativas*. s.f de s.f de s.f. <https://www.sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/asesoria-administrativa/>

(último acceso: 18 de Diciembre de 2018).

Sánchez Segura, Amparo. «La Rentabilidad económica y financiera.» *Revista*

Española de Financiación y Contabilidad, 1994.

Sánchez, Javier. *Economiapedia*. s.f de s.f de s.f.

<https://economipedia.com/definiciones/asesoria.html> (último acceso: 2019 de 12 de 26).

Sandhusen L, Richard . *Mercadotecnia*. México: Compañía editorial Continental, 2002.

Santa Cruz , Enríquez . *Conexionesan*. 24 de Enero de 2017.

<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/> (último acceso: 18 de Diciembre de 2018).

Sapag Chain, Nassir. «Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación.» México: Pearson Educación de México, 2007.

Significados.com. "*Administración*" .*En significados.com*. 1 de Marzo de 2017.

<https://www.significados.com/administracion/> (último acceso: 7 de Febrero de 2019).

Simple.net, Economía. *Economía simple.net*. s.f de s.f de s.f.

<https://www.economiasimple.net/glosario/estudio-de-mercado> (último acceso: 6 de Noviembre de 2018).

Spencer, Milton H. *Economía Contemporánea*. Barcelona - España: Reverte S,A, 1993.

Torres , Matías. *Rankia*. 18 de Noviembre de 2016.

<https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos> (último acceso: 18 de Diciembre de 2018).

Apéndice

Apéndice A Volantes

Tamaño: 21x15 Cm Medio oficio
 Precio: \$49 Full Color, 1000 Volantes.



Centro de Asesoría Administrativa

Contacto: 0 9 8 2 6 4 9 2 6 4
 Dirección: Malecon 2300 y General Franco

Servicios que Ofrecemos:
 Planeación Estratégica
 Declaración misión/visión
 Analisis Pest
 Analisis interno en el área
 administrativa: Políticas, valores, cultura,
 estructura.
 Área de recursos Humano: contratación,
 capacitación, remuneración.



Concreta una cita con gusto te atenderemos


Centro de Asesoría Administrativa
 Contacto: 0 9 8 2 6 4 9 2 6 4
 Dirección: Malecon 2300 y General Franco
 Servicios que Ofrecemos:
 Planeación Estratégica
 Declaración misión/visión
 Analisis Pest
 Analisis interno en el área
 administrativa: Políticas, valores, cultura,
 estructura.
 Área de recursos Humano: contratación,
 capacitación, remuneración.
 Concreta una cita con gusto te atenderemos

Apéndice B Tarjeta de presentación y vasos promocionales

Tamaño: 5x9Cm

Precio: \$45 las 1000 Tarjetas de presentación



Apéndice C Localización del proyecto



Apéndice D Plan de R&C

PLAN ASESORIA R&C

Planificación Estratégica completa

Misión
Visión
Valores




Análisis interno

Análisis situacional actual de la empresa
Estructura de la empresa
Producto o servicios que ofrece
Cliente al que te diriges
Situación d tu web (Creaciones de páginas web y redes sociales)
Presencia en redes sociales.

Análisis externo

Análisis Pest
Análisis de competencia
Análisis de tu competencia en el entorno digital
Análisis del sector
Análisis Foda
Proveedores
Formalización de los contratos.
Gestión de permisos, vacaciones, horas extraordinarias, bajas por enfermedad.
Control de absentismo
Inserción del nuevo personal.
Tramitación de despidos.
Diseño y mantenimiento del reglamento interno de trabajo, Régimen disciplinario.
Gestión del Proceso Disciplinario del Personal
Evaluación Continuo del Personal

Apéndice E Registro de información

	Centro de Asesoría R&C Malecón 2300 y General franco			Código:
Revisó:	Aprobó:		Fecha:	
Cliente:		Nombre de cia.		
N.de cedula:		Razón social:		
Nombre del servicio		Ruc:		
Usuario				
Proceso		Procedimiento		
Descripción del servicio				
Necesidades expectativas del cliente		Asesor(es) responsable:		
Requisitos técnicos				
Tiempo de entrega		Sitio de entrega		
<u>Firmas conforme</u>				
	Apellidos/nombres	Cargo	Cédula	Firma
Responsables de asesoría				
Administrador				
Cliente				

Apéndice F Contrato de asesoría

CONTRATO DE CONSULTORÍA ESPECIALIZADA QUE SE LLEVARÁN ACABO A LA EMPRESA _____ POR MOTIVO _____ REPRESENTADA POR _____ EN SU CARÁCTER DE _____ ; PARTE QUE EN LO SUCEDIDO SE DESIGNARÁ A LA EMPRESA R&C COMO EMPRESA ASESORA, REPRESENTADA POR EL ASESOR _____ DE CONFORMIDAD CON ANTECEDENTES DECLARACIONES SIGUIENTE

ANTECEDENTES

La empresa _____ manera especial se llevarán a cabo la elaboración de _____ que permitan contar con los elementos suficientes para la toma de decisiones en materia de _____

ASESORÍA

Consiste _____
 _____ y su resultados son propiedad de la empresa que controla el servicio .

DECLARACIONES

1. LE EMPRESA DECLARA

1.1. Que dentro _____ se prevé en la elaboración de la asesoría _____

1.2. Que para efecto anterior requiere que los servicios de consultoría y asesoría de R&C cumpla con todos los requisitos solicitados.

1.3. En tiene su domicilio en _____

2. EL CENTRO DE ASESORIA ADMINISTRATIVA R&C DECLARA:

2.1 que cuenta con capacidad en conocimiento para obligarse a realizar la consultoría que retiene la empresa con los elementos técnicos humanos y económico idóneo para la prestación del servicio contratado.

2.2 Que acredita su existencia legal mediante el ruc _____ 2.3 que señala su domicilio para los fines del presente contrato _____

Firma conforme:

CLIENTE

ASESOR RESPONSABLE

ADMINISTRADOR

Apéndice G Cláusulas

APÉNDICE CLAUSULAS:

1. CLÁUSULA PRIMERA. PARTES INTERVINIENTES.

1.1 Las siguientes partes intervienen en la celebración del presente Contrato:

CONTRATANTE _____

CONSULTOR _____

2. CLÁUSULA SEGUNDA. ANTECEDENTES.

2.1 El CONSULTOR está dispuesto a prestar los Servicios en las condiciones que se señalan en el presente contrato, en adelante denominado el "CONTRATO". Con comunicación N° _____ de _____ de _____ de 201_, _____ manifestó su conformidad al proceso de Consultoría Individual al contrato a ser suscrito.

3. CLÁUSULA TERCERA. DOCUMENTOS INTEGRANTES DEL CONTRATO.

3.1 Forman parte integrante e indivisible de este CONTRATO los siguientes documentos: a) Anexo I. El Certificado de requerimiento de información debidamente completado y firmado por el CONSULTOR. Y ADMINISTRADOR b) Anexo II. PAGO c) Anexo III. Calendario de entrega.

4. CLÁUSULA CUARTA. OBJETO.

4.1. El CONSULTOR prestará los Servicios requeridos por el CONTRATANTE para la Revisión de _____ y elaboración de _____

5. CLÁUSULA QUINTA. PLAZO CONTRACTUAL.

5.1. El CONSULTOR prestará los Servicios objeto del presente CONTRATO desde la emisión de la orden de inicio una vez suscrito el contrato y concluirá una vez aprobado el Informe Final, sin lugar a que sea prorrogado automáticamente.

5.2. El plazo del contrato podrá ser prorrogado por acuerdo de partes, siempre y cuando el desempeño del consultor haya sido evaluado como satisfactorio por el Contratante, con la correspondiente justificación.

6. CLÁUSULA SEXTA. REMUNERACIÓN.

El monto total convenido incluye toda remuneración, cargas, obligaciones y gastos personales asociados con los servicios del CONSULTOR, así como cualquier obligación inherente a tales pagos


7. CLÁUSULA OCTAVA. DE LAS SANCIONES Y APREMIOS.

7.1. Sin perjuicio de lo establecido en la cláusula Quinta, en caso de que durante la vigencia de este CONTRATO el CONSULTOR incumpliera en todo o en parte con lo pactado por acción u omisión comprobada por la vía correspondiente, causando perjuicio al CONTRATANTE, se hará pasible a las acciones legales contra el asesor responsable que correspondan, además de asumir la responsabilidad total por los daños y perjuicios ocasionados y probados.

Firma conforme:

 CLIENTE ASESOR RESPONSABLE ADMINISTRADOR

Apéndice H Evaluación de asesoría

EVALUACIÓN DEL SERVICIO PRESTADO R&C		
Objetivo: Medir el grado de satisfacción del cliente, por la adquisición del servicio, y servicio brindado por parte de los asesores.		
Cliente:		
Empresa:		
Instrucciones:		
1. Por favor leer detenidamente.		
2. Estimado cliente ud es importante, por favor contestar con honestidad el banco de pregunta, el mismo que nos permita mejorar nuestro servicio con nuestros clientes.		
Preguntas de evaluación del servicio de Asesoría Administrativa de R&C	SI	NO
El haber trabajado con un consultor externo ha hecho aumentar el conocimiento acerca de la calidad.		
La formación proporcionada por la consultoría es satisfactoria.		
El consultor externo nos ha ayudado a adoptar un enfoque ético		
El consultor nos ayudó a definir nuestra política de calidad y los objetivos de la empresa contratante.		
El consultor nos ayudó a definir nuestros procesos y enfocarnos a procesos		
El consultor nos ayudó a establecer relaciones mutuamente beneficiosas con clientes y/o proveedores.		
El consultor aportado ideas que han hecho crecer la rentabilidad de la empresa		
El consultor ayudó a implantar la mejora continua en la empresa		
El consultor nos ayudó a encontrar la manera de tomar decisiones basadas en el análisis de los datos.		
Recomendaría nuestro Servicio de Asesoría		
Observaciones:		

Apéndice I Acta de recepción del servicio

Ecuador, Guayaquil //2019

Cia. Roberto Carrión

En la ciudad de Guayaquil, se realiza la entrega del acta recepción del servicio por parte de la Empresa Roberto Carrión, a la empresa contratante del servicio por motivos de _____, llegando a su culminación dicha asesoría, dando por terminado el contrato que mantuvo con la empresa en un plazo determinado, cumpliendo con los requisitos demandando por el solicitante del servicio, se le agradece su confianza en nuestra empresa.

Atentamente.


ASESOR RESPONSABLE


ADMINISTRADOR


Apéndice J Muebles y enseres (divisiones de ambiente proveedor mega mobilier)

Tipos de Módulos

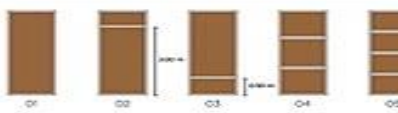
Types of Modules

T100


T200


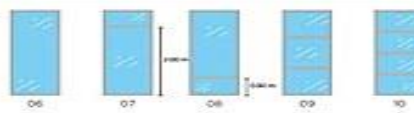
T300


Madera



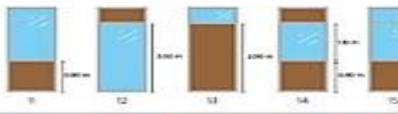
O1 O2 O3 O4 O5

Vidrio



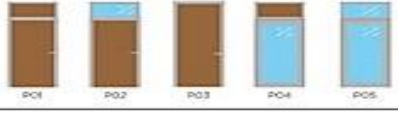
O6 O7 O8 O9 O10

Mixtos




M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 M12 M13 M14 M15 M16 M17 M18 M19 M20 M21

Puertas




PO1 PO2 PO3 PO4 PO5 PO6 PO7 PO8 PO9 PO10 PO11 PO12

Caja



C1 C2 C3

Especiales



E1 E2

Megamobiliar
Mamparas y Paneles
Office Partitions



Polietileno



Disponible en 2, 3 y 4 puestos. Color de tapiz a elegir.

Apéndice K Código de vestimenta

El Código de vestimenta de la empresa se estableció para enseñar arreglo personal (aseo) e higiene, prevenir interrupciones y minimizar riesgos de seguridad (Seguridad y personal e aseo)

Personal Hombre- Mujer

El personal Ejecutivo sea este hombre o mujer deberá vestir con vestimenta formal (traje de sastre) ya que esto es un indicador de formalidad, personalidad y carácter.



Apéndice L Formato de carta de confidencialidad laboral

Ecuador, Guayaquil //2019

Cia. Roberto Carrión

A quien corresponda:

Por medio de la presente, yo, _____, con cédula de ciudadanía _____ a partir de la fecha de la firma de la presente carta que es el día de inicio de prestación de servicios como colaborador de la misma. Me obligo a no divulgar la información de tipo confidencial de manera verbal o escrita de la empresa Roberto Carrión (R&C. C.S), ubicada en la Ciudad de Guayaquil, en las calles Malecón 2300 y General Franco.


Dicha información incluye:

- Datos acerca de los estados financieros de la empresa.
- Información relacionada con procedimientos, prácticas y políticas internas de la organización.
- Divulgación secretos Comerciales
- No podrá emplearse para la competencia después de su salida de la empresa, mínimo seis meses.
- No podrán realizar trabajo extra fuera de sus horarios establecidos
- Cualquier otra que, por su naturaleza, se considere sensible y que se me hará notificación de forma escrita que no está sujeta a divulgación hacia la competencia o cualquier persona que no sea cliente o colaboradora de esta organización.

En caso de que "R& C" detectara que estoy haciendo del conocimiento de terceros cualquier información relacionada con los términos antes expuesto, me haré acreedor a la sanción administrativa o legal que la empresa considere conveniente.

Atentamente

Apéndice M Formato de entrevista

	Centro de Asesoría R&C					Código:
	Malecón 2300 y General franco					
Responsable: Administrador	Aprobó: Administrador			Fecha de aprobación:		
OBJETIVO:	Seleccionar el personal de R&C, a través de medición de sus actitudes, aptitudes, conocimientos, experiencias laborales, para la toma de decisiones al momento de presentación de la selección. La información generada, será registrada de manera sistemática, útil y oportuna.					
ALCANCE:	Aplica para el proceso de selección del personal, R&C. Personas involucradas: Administrador (Entrevistador), Candidatos (Entrevistado)					
Nombre del entrevistador :			Nombre del entrevistado:			
Instrucciones: Se realizará una serie de preguntas abiertas con la finalidad que el entrevistado se sienta en confianza. Las calificaciones van desde 1 al 5 según como responda el entrevistado. Donde 5: Excelente; 4: Muy bueno; 3: Bueno; 2: Regular; 1: Malo						
Resultados: Mayor de 48-60 (Pasa a prueba) Menor de 47 (Termina el proceso)						
Preguntas	Medición	1	2	3	4	5
Háblame de ti	vida profesional					
¿Por qué te interesa el puesto?	Cualidades					
¿Cuáles son tus conocimientos referente a esta área (se especifica según se el puesto)	Conocimientos					
¿Por qué dejaste tu anterior empleo? ¿Por qué quieres cambiar de empleo?	Comportamiento laboral					
¿Por qué no has durado en tus trabajos anteriores? ¿Por qué duraste tan poco en tu anterior empleo?	identificar historia laboral y evaluar estabilidad					
¿Por qué te despidieron?	Honestidad					
¿Cómo manejas la presión laboral?	evaluar tu inteligencia emocional					
¿Cuáles son tus pretensiones salariales?						
Háblame de algún momento en tu vida laboral en la que hayas cometido un error, ¿cómo lo solucionaste?	Capacidad de resolver conflictos					
Mencioname una situación concreta de tu vida laboral en la que hayas demostrado tu liderazgo	competencias clave que hayas mencionado en el CV o que sean relevantes para la vacante					
¿Por qué deberíamos contratarte a ti y no a otros candidatos?	Demuestre por que es la mejor opción					
¿Tienes alguna pregunta?	interés por el puesto					
Observaciones:						
Total						

Apéndice N Prueba de selección formato



Test de Inteligencia General de R& C

Series de Figuras:

Serie figuras: elija la alternativa que continúa la siguiente serie:



Serie números:

30 - 33 - 36 - 39 - 42 - 45

a) 45 b) 47 c) 48 d) 50

Serie letras:

f, h, k, ñ, (), y

a) o b) t c) s d) q

Test de Aptitudes:

Aptitud verbal:

El sinónimo de **INCISIÓN** es...

a) corte. b) rigor. c) estímulo. d) curva.

El Antónimo de **DUELO** es...

a) diestro . b) dolor . c) aflicción . d) gozo

PIERNA es a RODILLA como BRAZO es a _____

a) Mano b) Puño c) Codo d) Manga.

Aptitud Numérica:

¿Qué valor tiene la expresión: $5 \times 4 + 3 - 7$ a) 28 b) 16 c) 0 d) 24

Apéndice O Contrato de trabajo

CONTRATO DE TRABAJO TEMPORAL DE R & C



En la ciudad de _____, a los _____ días del mes de _____ del año _____, comparecen, por una parte _____ (*Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar el nombre de la compañía y número de RUC “debidamente representada por [n ombre del representante legal”]*) portador de la cédula de ciudadanía N ro. _____ en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el señor _____ (*Escriba el nombre del TRABAJADOR*), portadora de la cédula de ciudadanía N ro. _____ en calidad de TRABAJADOR . Los comparecientes son _____ (*Escribir la nacionalidad de los comparecientes*), domiciliados en la ciudad de _____ (*domicilio de las partes*) y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este **CONTRATO TEMPORAL** con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para _____ (*Especificar el tiempo, y el tiempo de prueba temporal, indicar que el contrato que va a satisfacer exigencias circunstanciales de los servicios*), contrata los servicios personales del trabajador o trabajadora que los desempeñará en conformidad con la Ley, los reglamentos internos, las disposiciones generales, órdenes e instrucciones que imparta el empleador, la empleadora o sus representantes.

SEGUNDA.- OBJETO:

El TRABAJADOR (a) señor (a) (ita) _____ se compromete con el empleador a prestar sus servicios lícitos y personales para con el empleador, en la clase de trabajo acordado que consiste en _____ para lo cual declara tener los conocimientos y capacidades necesarias.

TERCERA.- HORARIO DE TRABAJO:

El TRABAJADOR se obliga a laborar en la jornada legal máxima establecida en el artículo 47 del Código del Trabajo, de lunes a viernes en el horario de _____ (*detalle las horas de la jornada de trabajo*), con descanso de _____ (*detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo*), Políticas de la Organización, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

(Nota explicativa: En el caso de que el Empleador necesite horarios especiales, deberá sujetarse a lo establecido en el Artículo 47-55 según el código del trabajo)

CUARTA.- REMUNERACIÓN:

El EMPLEADOR, de acuerdo a los artículos 80; 81 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de _____ (*colocar la cantidad que será la remuneración en*

letras y números : _____, mediante _____ (*acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, o cheque*).

Además, el EMPLEADOR cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 111 y 113 del Código del Trabajo tomando en consideración la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa. Asimismo, el EMPLEADOR reconocerá los recargos correspondientes a las horas suplementarias o extraordinarias, mediante acuerdo de las partes, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito, según el artículo 55 del Código del Trabajo.

QUINTA.- DURACIÓN.-

Por tratarse de servicios de temporada _____, las actividades a realizarse son _____,

el presente contrato rige desde _____ hasta _____.

Este contrato garantiza la estabilidad del trabajador, razón por la cual, será llamado a prestar sus servicios en cada temporada posterior.

Sin embargo, este contrato podrá terminar anticipadamente por las causales establecidas en los artículos 169, 172 y 173 del Código del Trabajo.

SEXTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

Las labores indicadas en el objeto de este contrato, se las ejecutará en _____, en la ciudad de _____, para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA.- OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR Y EMPLEADOR:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

OCTAVA.- LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como a los procedimientos laborales determinados por la Ley.

DÉCIMA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día ____ del mes de _____ del año _____.

EMPLEADO
C.C

EMPLEADOR

Apéndice P Flujo de caja del escenario pesimista (disminución de 5% de participación en el mercado, el precio disminuye un 10% y los costos operativos se mantienen)

PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS		\$ 45,003.95	\$ 54,354.46	\$ 65,658.55	\$ 79,325.45	\$ 95,850.27
(-)Costos de ventas		\$ 13,570.93	\$ 13,819.05	\$ 14,071.71	\$ 14,328.99	\$ 14,590.97
Utilidad Bruta		\$ 31,433.02	\$ 40,535.41	\$ 51,586.84	\$ 64,996.47	\$ 81,259.30
		70%	75%	79%	82%	85%
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Administrativos	\$	13,941.46	\$ 13,168.12	\$ 13,398.93	\$ 13,633.95	\$ 13,873.27
Gastos de Venta	\$	12,253.39	\$ 12,477.42	\$ 12,705.55	\$ 12,937.85	\$ 13,174.40
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$	26,194.86	\$ 25,645.55	\$ 26,104.48	\$ 26,571.80	\$ 27,047.67
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	5,238.17	\$ 14,889.86	\$ 25,482.35	\$ 38,424.66	\$ 54,211.63
(-)Gastos Financieros	\$	(2,775.72)	\$ (1,815.33)	\$ (684.82)	\$ -	\$ -
utilidad antes de participacion a trabajadores	\$	2,462.45	\$ 13,074.53	\$ 24,797.53	\$ 38,424.66	\$ 54,211.63
Pago Participación Trabajadores	\$	-	\$ (2,658.52)	\$ (4,602.63)	\$ (6,774.51)	\$ (9,304.71)
Pago Impuesto a la Renta e imp.	\$	-	\$ (3,314.29)	\$ (5,737.94)	\$ (8,445.56)	\$ (11,599.87)
(=) Utilidad de ejercicio	\$	2,462.45	\$ 7,101.73	\$ 14,456.97	\$ 23,204.59	\$ 33,307.05
(+) Ajustes de Depreciación	\$	544.40	\$ 544.40	\$ 544.40	\$ 544.40	\$ 544.40
(+) Ajsutes por Amortización	\$	1,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	\$	4,006.85	\$ 7,646.13	\$ 15,001.37	\$ 23,748.99	\$ 33,851.45
ACTIVIDADES DE INVERSION						
Activos Fijos	\$	19,218.13				
Activos Intangibles	\$	-				
Capital de Trabajo	\$	6,536.90				
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	\$	25,755.03	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo Bancario	\$	19,316.27				
Amortización de Capital			(\$ 5,421.66)	(\$ 6,382.05)	(\$ 7,512.56)	\$ 0.00
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	\$	(5,421.66)	\$ (6,382.05)	\$ (7,512.56)	\$ -	\$ -
(=) FLUJO NETO	\$	6,438.76	\$ (1,414.81)	\$ 1,264.08	\$ 7,488.81	\$ 23,748.99
FLUJO DEL PRESTAMO	\$	(19,316.27)	\$ 6,782.57	\$ 9,461.45	\$ 15,686.19	\$ 23,748.99
FLUJO DEL PROYECTO	\$	(25,755.03)	\$ (1,414.81)	\$ 1,264.08	\$ 7,488.81	\$ 23,748.99
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$	6,438.76	\$ (1,414.81)	\$ 1,264.08	\$ 7,488.81	\$ 23,748.99

Saldo Neto	2019	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$	(25,755.03)	-1,414.81	1,264.08	7,488.81	23,748.99	33,851.45
\$	(25,755.03)					

1			
N°	FNE	(1+I)^	FNE (1+I)^
0	-25,755.03	100%	-25,755.03
1	-1,414.81	1.10	-1,286.19
2	1,264.08	1.21	1,044.69
3	7,488.81	1.33	5,626.45
4	23,748.99	1.46	16,220.88
5	33,851.45	1.61	21,019.09
VAN			16,869.89
			\$ 16,869.89

Tasa de descue	VAN
0%	\$16,869.89
5%	\$26,575.05
10%	\$16,869.89
15%	\$9,303.25
20%	\$3,334.75
25%	\$-1,423.57
30%	\$-5,254.36
35%	\$-8,366.28
40%	\$-10,915.31
45%	\$-13,019.37
50%	\$-14,768.56
55%	\$-16,232.40
60%	\$-17,465.05
70%	\$-19,397.97
80%	\$-20,812.98

TIR	23%
------------	------------

Apéndice Q Flujo de caja del escenario optimista (aumento de 10% de participación en el mercado, los costos operativos se mantienen, el precio se eleva)

PRESUPUESTO DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5						
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN												
INGRESOS	\$	63,455.04	\$	76,664.44	\$	92,636.19	\$	111,949.24	\$	135,303.97		
(-)Costos de ventas	\$	13,570.93	\$	13,819.05	\$	14,071.71	\$	14,328.99	\$	14,590.97		
Utilidad Bruta	\$	49,884.11	\$	62,845.39	\$	78,564.48	\$	97,620.25	\$	120,713.00		
		79%		82%		85%		87%		89%		
(-) GASTOS OPERACIONALES												
Gastos Administrativos	\$	13,941.46	\$	13,168.12	\$	13,398.93	\$	13,633.95	\$	13,873.27		
Gastos de Venta	\$	12,253.39	\$	12,477.42	\$	12,705.55	\$	12,937.85	\$	13,174.40		
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$	26,194.86	\$	25,645.55	\$	26,104.48	\$	26,571.80	\$	27,047.67		
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	23,689.25	\$	37,199.84	\$	52,460.00	\$	71,048.45	\$	93,665.33		
(-)Gastos Financieros	\$	(2,775.72)	\$	(1,815.33)	\$	(684.82)	\$	-	\$	-		
utilidad antes de participación a trabajadores	\$	20,913.54	\$	35,384.51	\$	51,775.18	\$	71,048.45	\$	93,665.33		
Pago Participación Trabajadores	\$	-	\$	(2,658.52)	\$	(4,602.63)	\$	(6,774.51)	\$	(9,304.71)		
Pago Impuesto a la Renta e imp.	\$	-	\$	(3,314.29)	\$	(5,737.94)	\$	(8,445.56)	\$	(11,599.87)		
(=) Utilidad de ejercicio	\$	20,913.54	\$	29,411.70	\$	41,434.61	\$	55,828.38	\$	72,760.75		
(+) Ajustes de Depreciación	\$	544.40	\$	544.40	\$	544.40	\$	544.40	\$	544.40		
(+) Ajsutes por Amortización	\$	1,000.00	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-		
(=) EFFECTIVO												
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	\$	22,457.94	\$	29,956.10	\$	41,979.01	\$	56,372.78	\$	73,305.15		
ACTIVIDADES DE INVERSION												
Activos Fijos	\$	19,218.13										
Activos Intangibles	\$	-										
Capital de Trabajo	\$	6,536.90										
FLUJO DE ACTIVIDADES	\$	25,755.03	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-		
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO												
Préstamo Bancario	\$	19,316.27										
Amortización de Capital								\$ 0.00		\$ 0.00		
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	\$	(5,421.66)	\$	(6,382.05)	\$	(7,512.56)	\$	-	\$	-		
(=) FLUJO NETO	\$	6,438.76	\$	17,036.28	\$	23,574.05	\$	34,466.46	\$	56,372.78	\$	73,305.15
FLUJO DEL PRESTAMO	\$	(19,316.27)	\$	25,233.65	\$	31,771.43	\$	42,663.83	\$	56,372.78	\$	73,305.15
FLUJO DEL PROYECTO	\$	(25,755.03)	\$	17,036.28	\$	23,574.05	\$	34,466.46	\$	56,372.78	\$	73,305.15
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$	6,438.76	\$	17,036.28	\$	23,574.05	\$	34,466.46	\$	56,372.78	\$	73,305.15

Saldo Neto	2019	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ (25,755.03)		17,036.28	23,574.05	34,466.46	56,372.78	73,305.15
\$ (25,755.03)						

Tasa de descue	VAN
0%	\$119,130.44
5%	\$145,440.31
10%	\$119,130.44
15%	\$98,223.68
20%	\$81,404.25
25%	\$67,719.13
30%	\$56,467.79
35%	\$47,128.15
40%	\$39,306.23
45%	\$32,701.19
50%	\$27,080.85
55%	\$22,264.16
60%	\$18,108.65
70%	\$11,351.17
80%	\$6,144.93

1			
N°	FNE	(1+I)^	FNE (1+I)^
0	-25,755.03	100%	-25,755.03
1	17,036.28	1.10	15,487.52
2	23,574.05	1.21	19,482.69
3	34,466.46	1.33	25,895.16
4	56,372.78	1.46	38,503.37
5	73,305.15	1.61	45,516.73
VAN			119,130.44
			\$119,130.44

TIR	96%
------------	-----