Universidad Técnica Estatal de Quevedo

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela de Economía y Finanzas

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración Financiera

TEMA:

"Estudio de factibilidad para la creación de una oficina de asesoría financiera para proyectos de inversión del cantón Quevedo"

AUTORA:

Egda. Mayra Bélgica Coello Wong

DIRECTOR

Econ. Manuel Weisson Figueroa

Quevedo - Los Ríos - Ecuador

2012

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA OFICINA DE ASESORIA FINANCIERA PARA PROYECTOS DE INVERSION DEL CANTÓN QUEVEDO”

Trabajo presentado al Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Empresariales como requisito previo a la obtención del título de:

Ingeniera en Administración Financiera

APROBADO POR:

_____

Presidente del Tribunal

_____

Miembro del Tribunal

_____

Miembro del Tribunal

Quevedo – Los Ríos – Ecuador

2012

CERTIFICACION

Econ. Manuel Weisson, Asesor del presente proyecto de investigación.

CERTIFICA QUE:

La egresada Mayra Coello Wong, realizó la investigación necesaria para la elaboración del proyecto de investigación titulado**, "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA OFICINA DE ASESORÍA FINANCIERA PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN DEL CANTÓN QUEVEDO"** bajo mi dirección habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

ECON. MANUEL WEISSON

TUTOR

CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD

La responsabilidad por las investigaciones, resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenecen exclusivamente a la autora.

_____

Egda. Mayra Coello Wong

DEDICATORIA

Dedico el presente proyecto con mucho cariño, amor y gratitud a mis padres, mi hija y mi esposo.

Mis padres quienes ha sido mi guía y me ha brindado el apoyo incondicional durante mi formación universitaria para cumplir con cada una de mis metas, a mi hija quien me motiva a seguir adelante siendo mi ilusión día a día.

Y como no a mi esposo, quien con su apoyo me indujo a seguir adelante.

Mayra Coello Wong.

AGRADECIMIENTO

El realizar el proyecto de investigación previo a la obtención del título profesional de Ingeniería en Administración Financiera, fue una grata experiencia ya que tuve una relación directa con la ciudadanía y pude participar en facetas importantes como es la investigación y la generación de nuevos conocimientos.

Es así, que agradezco primeramente a Dios por haber sido mi guía incondicional en cada uno de mis pasos realizados, de igual manera a las siguientes personas e instituciones, pues sin su colaboración para con el desarrollo de esta investigación no hubiese sido posible la culminación de la misma.

A mis padres Bélgica, Alfredo y mi hermano ya que gracias a su apoyo y amor me he formado como un ser integral y he cumplido con la principal meta de ser una profesional.

A mi querido esposo quien con sus consejos y amor me apoyó en cada etapa de esta investigación impulsándome siempre a seguir adelante.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo por haber sido mí casa durante mi formación profesional.

A mis queridos docentes quienes compartieron sus conocimientos y me inculcaron valores éticos y morales.

A mi tutor, Econ. Manuel Weisson por compartir sus conocimientos para la realización y presentación de este proyecto.

Autora

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa financiera **"ASEFIN"**, prestará sus servicios a los empresarios del cantón Quevedo en asesoramiento financiero.

ASEFIN, funcionará en la calle Bolívar y 5ta. del cantón Quevedo, provincia de Los Ríos, junto al Banco Bolivariano, la cual contará con el acondicionamiento adecuado para brindar un buen servicio a la ciudadanía; la misma que tendrá una estructura organizada.

Se requiere una inversión total durante el primer mes de USD **14.319.70** de los cuales USD 4.405.26 corresponden al Capital de Operación, USD 9.232.55 corresponden a los Activos Fijos, mientras que un 5% para los imprevistos es de USD 681.89

El total de egresos para el primer mes es de USD **37521,62,** mientras que el total de ingresos para el primer año es de USD **44.460,00**

La utilidad neta para el primer año es de USD **4.649,31,** la relación beneficio – costo es de USD **0,18**, esto significa que el proyecto es viable, el VAN es de USD 29.592,33, y la TIR es del 96%.

SUMMARY

The financial company "ASEFIN", he/she will lend their services to the managers of the canton Quevedo in financial advice.

ASEFIN will work in the street Bolívar and 5ta. Of the canton Quevedo, county of The Ríos, next to the Bank Bolivariano, which will have the appropriate acondicionamiento to offer a good service to the citizenship; the same one that will have an organized structure?

A total investment is required during the first month of USD 14.319.70 of those which USD 4.405.26 correspond to the Capital of Operation, USD 9.232.55 correspond to the Fixed Assets, while 5% for the accidental ones is of USD 681.89

The total of expenditures for the first month is of USD 37521,62 while the total of revenues for the first year is of USD 44.460,00

The net utility for the first year is of USD 4.649,31, the relationship benefit - cost is of USD 0, 18 this means that the project is viable, the VAN is of USD 29.592,33, and the TIR you/he/she is of 96%.

INDICE GENERAL

CONTENIDO **PAG.**

CAPITULO 1

I. Introducción…….. 1

A. Justificación..…..…… 2

B. Objetivos….…… 3

C. Problema….…… 4

D. Hipótesis…...…….. 5

E. Variables…..……... 6

CAPITULO 2

II. Marco Teórico……... 7

A. La Empresa……. 7

1. Definición.…… 7

2. Clasificación de las empresas…….……..... 8

a. Por su actividad……. 8

1) Industriales……..... 8

2) Agrícolas……. 8

3) Comerciales……..... 8

4) Servicios……..... 8

3. Las Consultorías…….…….. 9

a. Por su constitución legal…… …… 10

b. Según la magnitud de la empresa……..... 10

4. La Administración.……. 10

a. Funciones de la Administración……. 11

1) Planeación…….. 11

2) Organización…… 11

3) Dirección…….. 11

4) Control……. 12

5. Tipos de Organización.…… 12

a. Formal……..... 12

b. Informal…… 13

6. Estructura Organizacional.…… 13

7. Diseño Organizacional.……. 13

a. Enfoque de contingencia al diseño organizacional……..... 14

b. Interdependencia de tareas…….. 14

8. Organigrama.……..... 14

a. Verticales…….. 15

b. Horizontales……. 15

c. Circular…….. 16

d. Escalar…….. 16

9. Manual de Funciones……..... 17

B. Factibilidad Económica de la Empresa

1. Estudio de Mercado ……..... 17

2. Definición del Servicio ……. 18

a. Demanda…….. 18

b. Oferta…… 18

c. Precio…… 19

d. Comercialización……. 19

3. Estudio Técnico…….. 19

a. Tamaño…….. 20

b. Localización…….. 20

c. Ingeniería del proyecto…….. 20

4. Estudio Económico……... 21

a. Inversión……..... 21

b. Capital de trabajo…… 21

c. Costos…….. 21

d. Costos de operación……. 22

e. Costo de administración…….. 22

f. Costo de ventas……. 22

g. Ingresos…….. 23

h. Estado de resultados…….. 23

i. Flujo de caja…….. 24

5. Evaluación Financiera……. 24

a. Relación Beneficio – Costo……..... 25

b. Valor Actual Neto…….. 25

c. Tasa Interna de Retorno…… 26

CAPITULO 3

III. Materiales y métodos…… 27

A. Descripción del Proyecto ……. 27

B. Localización…… 27

C. Fuentes de Datos…….. 27

1. Fuentes Primarias…….. 27

2. Fuentes Secundarias……..... 27

D. Diseño de la muestra ……... 27

E. Metodología…… 29

1. Inductivo…….. 29
2. Deductivo…… 29
3. Analítico…… 29
4. Sintético…….. 29
F. Estudio de Mercado…….. 29
1. Análisis de la Demanda…… 30
2. Análisis de la Oferta ……..……. 30
3. Análisis de los Precios……. 30
G. Estudio Técnico……. 30
1. Tamaño del Proyecto…….. 30
2. Localización…….…… 30
3. Ingeniería del Proyecto…….…… 31
a. Ingeniería Civil……. 31
b. Ingeniería del Detalle……. 31
c. Estructura Organizacional……. 31
H. Estudio Económico…… 31
1. Inversión y financiamiento……..…….. 31
2. Gastos e Ingresos……. 31
a. Gastos……. 31
b. Ingresos……..... 32
3. Estado de Resultados…….. 32

4. Flujo de Caja…….…….. 32

5. Evaluación Financiera…… 32

a. Relación Beneficio – Costo……. 32

b. Valor Actual Neto……..... 33

c. Tasa Interna de Retorno…… 33

CAPITULO 4

IV. Análisis e Interpretación de las Encuestas…… 35

CAPITULO 5

V. Resultados de la Investigación…… 47

A. Estudio de Mercado…….. 47

1. Enunciado de la Hipótesis…… 47

2. Variable…… 47

3. Análisis de la Demanda…….…….. 47

a. Demanda Histórica…… 47

b. Demanda Actual…… 48

c. Proyección de la Demanda……. 49

4. Análisis de la Oferta…….. 50

a. Oferta Actual…… 50

b. Oferta Futura…… 51

5. Demanda Insatisfecha…….. 52

a. Demanda Insatisfecha Actual……. 52

b. Demanda Insatisfecha Futura…….. 53

B. Estudio Técnico Comercial…….. 55

1. Definición del Servicio…….. 55

2. Logotipo…….. 55

3. Eslogan…… 55

55

56

4. Descripción del Servicio…….. 56

a. Planes de Negocio……. 57

b. Planes Estratégicos……..... 57

c. Elaboración de Proyectos de Inversión…….....

d. Estrategias para incrementar las ventas…… 58

e. Asesorías en Reorganización…….. 58

f. Reestructuración…… 58

g. Ideas de negocios rentables para inversionistas nacionales…… 58

h. Selección de recursos Humanos…… 58

i. Elaboración de Manual de Organización y Funciones…….. 59

j. Planes Operativos……. 59

k. Estudios de Factibilidad…….. 59

l. Evaluación económica financiera social de proyectos……...

5. Comercialización…….. 61
6. Precios…… 62
7. Canales de Distribución……..... 63
8. Plan de Promoción……..... 63
9. Publicidad y Propaganda…….…….. 63
10. Tamaño……..... 67
67
69
a. Planes de Negocio…….. 70
b. Planes Estratégicos…….
c. Elaboración de Proyectos de Inversión…… 71
d. Estrategias para incrementar ventas……. 72
e. Asesorías en reorganización……
f. Reestructuración…… 73
g. Ideas de Negocios Rentables para Inversionistas…….. 74
h. Selección de Recursos Humanos……
i. Elaboración de manual de Organizaciones y Funciones…….. 75
j. Planes Operativos……. 76
k. Estudios de factibilidad……..
l. Evaluación Económica Financiera Social y Ambiental……. 77
11. Localización……..... 80
a. Macro localización……. 80

b. Micro localización……. 81

12. Ingeniería del Proyecto…… 82

a. Infraestructura Física…… 82

13. Ingeniería del Proceso……. 83

a. Proceso de Operación……..... 83

b. Atención al Público……. 84

c. Características de equipos y muebles de oficina……. 84

d. Organización Estructural……..... 85

1) Gerente…….. 85

2) Asesor financiero……..……..... 86

3) Secretaria…….. 88

4) Auxiliar de Servicios…..……..... 89

C. Estudio Económico……..... 90

1. Inversión……..... 90

a. Activos Fijos…… 90

b. Capital de Operación……. 91

c. Amortización…… 93

2. Ingresos……..... 95

3. Egresos……..... 95

4. Estado de Pérdidas y Ganancias…….. 96

5. Flujo de Caja……..... 97

D. Estudio Financiero……..... 99

1. Relación Beneficio – Costo……. 99

2. Valor Actual Neto…….……..... 100

3. Tasa Interna de retorno……..... 101

CAPITULO 6

VI. Conclusiones y Recomendaciones…… 102

A. Conclusiones……..... 102

B. Recomendaciones……..... 103

CAPITULO 7

VII. Bibliografía…….. 104

A. Libros……..... 104

B. Internet……..... 105

CAPITULO 8

VIII. Anexos…… 106

INDICE DE CUADROS

CONTENIDO **PAG.**

1. Demanda Histórica de los comerciantes del cantón Quevedo….. 47
2. Demanda Actual de los empresarios del cantón Quevedo..……..... 48
3. Demanda proyectada de los comerciantes del cantón Quevedo 49
4. Oferta Actual de utilización de las empresas financieras del cantón Quevedo, entre el 2008 – 2011……..... 50
5. Oferta Futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera del cantón Quevedo, entre el 2012 – 2015…… 51
6. Demanda insatisfecha actual de la utilización de los servicios de la empresa financiera en el Cantón Quevedo…….. 52
7. Demanda insatisfecha futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera en el Cantón Quevedo…….. 53
8. Servicios de la empresa financiera en los que están interesadas las empresas del Cantón Quevedo…….. 61
9. Precios por los Servicios de la empresa financiera que pagarían las empresas del Cantón Quevedo…….. 62
10. Tamaño del proyecto del servicio de Planes de Negocio, entre el 2012 – 2015..…….. 68
11. Tamaño del proyecto del servicio de Planes Estratégicos, entre el 2012 – 2015…….. 69
12. Tamaño del proyecto del servicio de Elaboración de Proyectos de Inversión , entre el 2012 – 2015..……... 70
13. Tamaño del proyecto del servicio de Estrategias para incrementar las ventas, entre el 2012 – 2015…….. 71
14. Tamaño del proyecto del servicio de Asesorías en Reorganización, entre el 2012 – 2015…… 72

15. Tamaño del proyecto del servicio de Reestructuración, entre el 2012- 2015……...
16. Tamaño del proyecto del servicio de Ideas de negocios Rentables para Inversionistas Nacionales y Extranjeros, entre 2012.2012… 73
17. Tamaño del proyecto del servicio de Selección de recursos Humanos, entre el 2012 – 2015…….
18. Tamaño del proyecto del servicio de Elaboración de Manual de Organizaciones y Funciones, entre el 2012 – 2015……. 74
19. Tamaño del proyecto del servicio Planes Operativos, entre el 2012 – 2015……. 75
20. Tamaño del proyecto del servicio Estudios de Factibilidad, entre el 2012 – 2015……..
21. Tamaño del proyecto del servicio Evaluación Económica Social y Ambiental de Proyectos, entre el 2015…… 76

77

22. Características de Equipos y muebles de oficina de la empresa financiera “ASEFIN”…… 84
23. La inversión total de la Empresa financiera “ASEFIN”……..…... 90
24. Activos fijos tangibles e intangibles de la Empresa Financiera “ASEFIN”…… 91
25. Capital de Operación Mensual de la Empresa financiera “ASEFIN”…… 92
26. Capital de Operación para los 4 años, de la Empresa financiera “ASEFIN” …….
27. Total de ingresos anuales de la Empresa Financiera ASEFIN”…. 95
28. Total de egresos anuales de la Empresa financiera “ASEFIN”.... 96
29. Estado de Pérdidas y Ganancias de la Empresa financiera “ASEFIN”…… 97
30. Flujo de Caja de la Empresa financiera “ASEFIN”, proyectada a cuatro años…… 98

31. Relación Beneficio - Costo de la Empresa financiera “ASEFIN”… 99
32. Total de los porcentajes del factor de corrección de la empresa financiera de la Empresa financiera “ASEFIN…….. 99
33. Relación Beneficio – Costo Actualizado de la empresa financiera “ASEFIN”…….. 100

INDICE DE GRAFICOS

CONTENIDO **PAG.**

1. Demanda histórica de las microempresas del cantón Quevedo, 2011……. 48
2. Demanda futura de las microempresas del cantón Quevedo, 2011…….. 49
3. Oferta Actual de utilización de las empresas financieras del cantón Quevedo, 2011……... 51
4. Oferta Futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011…….. 52
5. Demanda Insatisfecha Actual de la utilización de los servicios de la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011…… 53
6. Demanda Insatisfecha Futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011……..……. 54
7. Servicios por los cuales los empresarios están interesados en adquirir en la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011…..…. 61

INDICE DE FIGURAS

CONTENIDO **PAG.**

1. Logotipo de la Empresa financiera “ASEFIN”……..... 55
2. Diseño del modelo de los espacios comerciales que saldrán en Diario La Hora promocionando los servicios que ofrece la empresa financiera “ASEFIN”…….. 64
3. Diseño de la gigantografía que se exhibirá en la parte superior del local de la empresa financiera “ASEFIN”……. 66
4. Diseño de las hojas volantes que se utilizan para promocionar los servicios de la empresa financiera “ASEFIN”…… 66
5. Macro localización de la Empresa financiera “ASEFIN”, 2011…… 80
6. Micro localización del proyecto de creación de la Empresa Financiera “ASEFIN”…..…… 81
7. Diseño de la distribución de las oficinas que tendrá la empresa Financiera “ASEFIN”…..…… 83
8. Organización Estructural Vertical de la Empresa financiera “ASEFIN”…..……. 85

I. INTRODUCCION

La empresa constituye la actividad organizada por el ser humano, la que involucra un conjunto de trabajos diarios, labor común, esfuerzo personal y colectivo e inversiones para lograr un fin determinado que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes y servicios a cambio de una prestación, que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de objetivos determinados.

El sector empresarial en Ecuador constituye un importante aporte a la dinámica de la economía nacional, por ello es fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su competitividad e incrementar su participación en el comercio, promocionando el desarrollo de mecanismos que permitan la transferencia y uso de tecnologías en estas instituciones.

El Cantón Quevedo ubicado en la zona central del Litoral Ecuatoriano ha constituido que en los últimos años se desarrolle en él y su entorno, una creciente actividad económica, por lo que se debe considerar que la asesoría financiera, para una empresa o persona en particular, suele resultar muy útil en la solución de los problemas causados por el desconocimiento, frente a los dificultades que se presentan respecto a problemas financieros.

A través de la creación de una oficina Técnica Financiera se busca lograr resultados de máxima eficiencia, eficacia y efectividad, fundamentalmente con un número de personas que intentan conseguir una finalidad y objetivo común explícito, mediante el asesoramiento que la misma brinde.

Por lo expuesto se amerita realizar un estudio de factibilidad para la creación de una oficina de asesoría financiera, que brindará servicios a la población de Quevedo y su entorno.

A. Justificación

La Ciudad de Quevedo es, según el INEC el Cantón de la Provincia de Los Ríos con mayor población, esto sin duda ha permitido que se desarrolle un elevado potencial económico y se constituye en una de las ciudades en permanente crecimiento comercial y empresarial en el Ecuador, todo ello permite de manera significativa y acelerada, la constitución de empresas de la más variada finalidad: servicios, producción, agrícolas, ganaderas, de transformación, Industrias y un gran número de otras actividades primarias y secundarias, las mismas que no disponen de una organización estructurada, no disponen de un control financiero y técnico, que le permita de manera oportuna conocer su crecimiento. Todo ello se produce por la carencia de una guía profesional, que le asesore, le pueda guiar, estructurar y reestructurar su organización y aun mas, emprender en decisiones de crecimiento de su infraestructura para así consolidarse como una superestructura líder en su campo de acción en el desarrollo de la generación de Bienes y Servicios.

La carencia de una institución financiera que asesore a los profesionales instalados y otros con deseos de hacerlos, constituye la razón de este estudio, a fin, de poder resolver su rol protagónico e importante en la toma de decisiones apropiadas de todos aquellos que consideren que el poder tener una institución tiene un costo, pero que garantiza la idoneidad de sus acciones a través de un sistema de asesoramiento técnico y financiero que permitirá desarrollarse de manera competitiva y consolidarse como líder en su accionar especifico, sea este en: generador de bienes primarios, secundarios y de los más variados servicios.

Realizar un estudio de pre y factibilidad, que le permita conocer las ventajas competitivas de su futura inversión, constituye el soporte de sus decisiones.

B. Objetivos

1. General

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una oficina de Asesoría Financiera para Proyectos de Inversión del Cantón Quevedo.

2. Específicos

- Efectuar un estudio de mercado.
- Realizar un estudio técnico para determinar la localización, tamaño, equipo, materiales, mano de obra y organización de la planta.
- Realizar un estudio económico y financiero.

C. Problema

El Cantón Quevedo y su notable desarrollo comercial reúne un gran número de empresas compuestas en diferentes tipos de negocios que realizan actividades comerciales a nivel local y su entorno, así como en lo provincial y nacional.

La carencia de soportes de los procesos financieros en las actividades productivas y comerciales de grandes, medianos y pequeños empresarios, los mismos que al no tener este tipo de servicios, no llevan sus cuentas, transacciones y movimientos financieros actualizados y además no tiene el conocimiento claro de cómo adquirir algún producto financiero o paquete de crédito.

La falta de asesoramiento financiero hace necesario la implementación de dicho servicio, que permitirá tomar decisiones adecuadas de financiamiento y mantener sus estados monetarios y obligaciones al día, conociendo la situación real de su actividad, y disponiendo de los resultados de una forma exacta, veraz y oportuna, para cumplir con sus obligaciones.

D. Hipótesis

1. General

- El estudio de factibilidad para la creación de una oficina de Asesoría Financiera para proyectos de inversión, constituirá para el sector empresarial como una alternativa de seguridad en sus inversiones y su futuro crecimiento.

2. Especificas

- La sustentabilidad de la oficina de Asesoría Financiera se garantiza, en función del control técnico que la organización le pueda brindar al empresario inversionista.
- El conocer las fortalezas y oportunidades al empresario inversionista permitirá al mismo, enfrentar las amenazas y corregir sus debilidades.

E. Variables

1. Dependiente

- El estudio de factibilidad para la creación de una oficina de Asesoría Financiera, permitirá asistir de manera profesional, a los sectores desprovistos de la misma.

3. Independiente

- Mediante un estudio de mercado determinar si la creación de una oficina de Asesoría Financiera es una alternativa real para el sector.

- Con un estudio económico y financiero establecer si el desarrollo empresarial permitirá potenciar el crecimiento de los sectores involucrados.

- La capacidad de asesoramiento financiero que brinde la empresa ASEFIN garantizará el éxito de las empresas atendidas.

II. MARCO TEORICO

A. La Empresa

1. Definición

(García y Casanueva, 2009), es la entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados.

(Diccionario Contabilidad y Finanzas, 2006), es el ejercicio profesional de una actividad económica planificada, desarrollada con la intención de intermediar en el mercado de bienes y servicios. Organización de los factores de producción, capital y trabajo con ánimo de lucro.

(www.promonegocios.net), Es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado.

(www.monografias.com). La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado; La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital).

2. Clasificación de las Empresas

(www.clasificaciònytiposdeempresas.com), Las empresas desde el punto de vista administrativo son consideradas bajo tres aspectos:

a. Por su actividad

1) Industriales

Es la actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas.

2) Agrícolas

La empresa agrícola se define como un sistema donde se tiene una existencia de componentes o recursos (Tierra, Capital y Trabajo), con relaciones entre ellos, con flujos de entradas y salidas (insumos y productos), un objetivo, y por último la influencia del contexto en el funcionamiento del conjunto.

3) Comerciales

Son intermediarios entre productor y consumidor; su función primordial es la compra – venta de productos terminados en el lugar y monto adecuado.

4) Servicios

Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y que persiguen fines lucrativos. A este grupo pertenecen los técnicos, los que brindan un servicio a la comunidad y piden cierta remuneración ya que establecen un costo.

.

3. Las Consultorías

(Ley de consultoría, 1989), Se entiende por Consultorías la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo en sus niveles de pre factibilidad, factibilidad, diseño u operación; comprenden, además la superación, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de organizaciones, administración, auditoría e investigación.

- ✓ **Requisitos para los consultores individuales**

  Nacionales o extranjeros, pueden ejercer actividades de Consultoría, deben reunir los siguientes requisitos:

  - Tener Título Profesional conferido por Instituto de Educación Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme la ley.

  - Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional; Art. 6 Ley de Consultoría.

- ✓ **Compañías Consultoras Nacionales**

  Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse:

  - Como Compañías en Nombre Colectivo.
  - De Responsabilidad Limitada.

- ✓ **Otros requisitos para operar**

  Para que las compañías Consultoras Nacionales puedan ejercer actividades de Consultoría en el Ecuador deberán:

- Afiliarse a la Asociación de Compañías Consultores del Ecuador.

- Inscribirse en el registro de Consultoría a cargo de la Secretaria Técnica del Comité de Consultoría de la Presidencia de la República.

b. Por su constitución legal

Son empresas que se rodean de formalidades jurídicas adecuadas y cuyo capital está formado por las aportaciones de varias personas. Las más conocidas son las sociedades colectivas, comanditarias, de responsabilidad limitada y anónima.

c. Según la magnitud de la empresa

Este es uno de los criterios más utilizados para clasificar a las empresas, el que de acuerdo al tamaño de la misma se establece que puede ser pequeña, mediana o grande. Existen múltiples criterios para determinar a qué tipo de empresa puede pertenecer una organización.

4. La Administración

(www.mitecnologico.com), Es el proceso mediante el cual una empresa desarrolla y ejecuta organizadamente sus actividades y operaciones, aplicando los principios que le permitan en conjunto tomar las mejores decisiones para ejercer el control de sus bienes, compromisos y obligaciones que lo llevarán a un posicionamiento en los mercados.

(www.conceptoadministracion.com), La administración se puede definir como el proceso de crear, diseñar y mantener un ambiente en el que las personas, laborar o trabajando en grupos, alcancen con eficiencia metas seleccionadas. Es necesario ampliar esta definición

básica. Las personas realizan funciones administrativas de planeación, organización, integración de personal, dirección y control.

(Diccionario de contabilidad y Finanzas), Gestión, organización y control de una sociedad que realizan los órganos directivos de la misma.

a. Funciones de la Administración

(www.funcionesdeadministracion.com), La tarea administrativa se realiza mediante cuatro funciones básicas son: Planeación, organización, dirección y control y son los medios por los cuales administra un gerente. Estas funciones son básicas y se las ejercen, sin considerar cual fuere el tipo de la empresa, su actividad principal o el nivel en que trabajen.

1) Planeación

(www.auladeeconomia.com), Es el proceso de definir metas y objetivos con sus respectivas estrategias de acción para desarrollas las actividades que permitan alcanzarlos. Si no se planea no hay rumbo fijo de la organización.

2) Organización

Implica el diseño de la estructura más adecuada para llevar a cabo los planes. Esta función determina las actividades por realizar, cómo se agruparán, quién las desempeñará y señala claramente los puestos y las jerarquías dentro de la organización.

3) Dirección

Función que consiste en dirigir e influir en las actividades de los miembros de un grupo o una organización entera, con respecto a una tarea. La dirección incluye la motivación, el

liderazgo, la selección de los canales de comunicación más efectivos y la negociación y manejo de conflictos.

Los administradores tienen que dirigir y coordinar eficazmente a los colaboradores de la empresa, para lograr el éxito de la organización. La dirección comprende el contacto cotidiano y cercano con la gente para orientarla e inspirarla hacia el logro de las metas del equipo y la organización.

4) Control

El control es el seguimiento de las actividades para asegurarse de que se están realizando de acuerdo con lo planeado y en su caso, corregir las desviaciones encontradas.

Si el control es inadecuado, las fallas no se detectan, supervisa el progreso y ejecuta los cambios necesarios, asegura el cumplimiento de las metas.

5. Tipos de Organización

(www.soloeconomia.com), Las organizaciones se clasifican según su tipo, en dos grandes grupos: Organizaciones Formales y Organizaciones Informales.

a. Organizaciones Formales

(www.enciclopediafinanciera.com), Son las organizaciones que, cumpliendo con las características que les son propias, distribuyen entre sus miembros las actividades, responsabilidades y autoridad de una forma precisa, explicita y relativamente permanente Pertenecen a este grupo, por ejemplo, las facultades, las escuelas y las empresas en general.

Organización formal es un conjunto fijo de normas, los procedimientos de organización y estructuras. Como tal, se

suele fijar por escrito, con un lenguaje de reglas que ostensiblemente deja el menor margen para la interpretación. En algunas sociedades, y en alguna organización, estas reglas pueden seguirse estrictamente, en otros, pueden ser poco más que un formalismo vacío.

b. Organizaciones Informales

(Chester Bernard), Son las que, cumpliendo con las características antes mencionadas, no tienen una distribución de actividades, responsabilidades y autoridad de una forma explícitamente definida.

La organización informal es "cualquier actividad personal conjunta sin un propósito consciente conjunto, aun cuando contribuya a los resultados conjuntos". Las personas que juegan ajedrez durante la hora de la comida pueden ayudar al logro de las metas organizacionales. Es mucho más fácil pedir ayuda en un problema relacionado con el trabajo a una persona que uno ya conoce y que incluso puede estar en un departamento diferente que a alguien que sólo se lo conoce de nombre en un organigrama.

6. Estructura Organizacional

(www.monografias.com), La estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos.

7. Diseño Organizacional

(www.buenastareas.com), El diseño organizacional es conjunto de medios que maneja la organización con el objeto de dividir el trabajo en diferentes tareas y lograr la coordinación efectiva de las

mismas, también se puede definir como el proceso de diagnosticar y seleccionar la estructura y el sistema formal de comunicación, división del trabajo, coordinación, control, autoridad y responsabilidad necesarios para alcanzar las metas de la organización.

a. Enfoque de contingencia al diseño organizacional

El enfoque de la empresa puede ser de dos tipos: Mecánico y orgánico, el mecánico es aquel que es rígido todo esta mecanizado y es sumamente inflexible, y el orgánico es mal moldeable, flexible, se pueden utilizar estrategias para modificarlos o mejorarlo, el tamaño de la empresa es de gran importancia; por eso se recomienda que la empresa tenga un equilibrio entre ambos.

b. Interdependencia de tareas

(www.monografias.com), La interdependencia de tareas se refiere a la media en que el trabajo realizado por una persona o departamento afecta lo que otros miembros hacen.

8. Organigrama

(Franklin B. Enrique 2005), El organigrama es una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa, política, etc., en la que se indica y muestra, en forma esquemática, la posición de la áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y de asesoría.

Los organigramas sirven para indicar:

- La división de funciones
- Los niveles jerárquicos
- Las líneas e autoridad y responsabilidad
- Los canales formales e la comunicación
- La naturaleza lineal o de staff el departamento
- Los jefes de cada grupo de empleados, trabajadores
- Las relaciones que existen entre los diversos puestos de la empresa y en cada departamento o sección.

Los organigramas pueden ser:

a. Verticales

En los organigramas verticales, cada puesto subordinado a otro se representa por cuadros en un nivel inferior, ligados a aquel por líneas que representan la comunicación de responsabilidad y autoridad. De cada cuadro del segundo nivel se sacan líneas que indican la comunicación de autoridad y responsabilidad a los puestos que dependen de él y así sucesivamente.

Este tipo de Organigrama es el de uso más frecuente y al cual están acostumbradas la mayoría de las personas. Este Organigrama representa con toda fidelidad una pirámide jerárquica, ya que las unidades se desplazan según su Jerarquía de arriba abajo en una gradación jerárquica descendente.

b. Horizontales

Representan los mismos elementos del organigrama anterior y en la misma forma, sólo que comenzando el nivel máximo jerárquico a la izquierda y haciéndose los demás niveles sucesivamente hacia la derecha.

Este tipo de organigrama tiene algunas variaciones con respecto al vertical, las cuales consisten en que los nombres de las figuras tienden a ser colocados, en el dibujo, sin recuadros o figuras geométricas (rectángulos o cuadrados). No pueden ser colocados los nombres en recuadros. También es usual describir las funciones de las unidades más importantes en forma escrita y en el mismo dibujo.

c. Circular

Formados por un cuadro central, que corresponde a la autoridad máxima en la empresa, a cuyo contorno se trazan círculos concéntricos, cada uno de los cuales constituye un nivel de organización.

d. Escalar

Señala con distintas sangrías en el margen izquierdo los distintos niveles jerárquicos, ayudándose de líneas que señalan dichos márgenes.

Este modelo de organigrama es muy utilizado en los EE.UU. pero entre nosotros es poco conocido. Las características principales del mismo son, entre otras que no utiliza lo recuadros para los nombres de las unidades de la estructura, sino líneas. Además, se pueden colocar organigramas suplementarios de cada una de las unidades principales, si se desea.

9. Manual de Funciones

(Internetwww.virtual.unal.edu.co), Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión.

B. Factibilidad Económica de la Empresa

1. Estudio de Mercado

(www.mercado.com), El estudio de mercado se lleva cabo dentro de un proyecto de iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. Se entiende por estudio de mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

El estudio de mercado comprende el análisis y determinación de la oferta y la demanda, de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial. El estudio de mercado define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos.

2. Definición del servicio

(Staton wiliam, Mc Graw Hill), Es una gama de actividades que en conjunto originan una relación, también se lo considera como la actividad, beneficio o satisfacción que se ofrece en venta o se realiza y que no supone el intercambio de productos o bienes.

Cantidad de bienes o servicios que los agentes económicos de un mercado están dispuestos a adquirir para cada nivel de precios, en un periodo determinado y bajo unas condiciones de mercado dadas.[22]

a. Demanda

(Simón Andrade, 2008), Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca.

b. Oferta

(Gregory Mankiw, 2002), La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseo.

La oferta es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual. Gráficamente se representa mediante la curva de oferta. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes.

c. Precio

(www.promonegocios.net), El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

d. Comercialización

(www.diccionario.com), Es la planificación y control de los bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y asegurar que el producto solicitado esté en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requerida, garantizando así unas ventas rentables.

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios del tiempo y lugar. La comercialización comprende etapas por las cuales deben pasar los bienes en proceso de transferencia entre productor y consumidor final.

3. Estudio Técnico

(www.emprendedor.unitec.edu), Sirve para hacer un análisis del proceso de producción de un bien o la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida,

tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizar la empresa y costos de inversión y operación.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí se podrá obtener la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto como la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

a. Tamaño

Se refiere a la capacidad mínima que se debe tener tanto desde el punto de vista técnico (Potencialidad máxima de la producción de determinados equipos o instalaciones) y económico, (ingresos mínimos a obtener), como social, (emplea criterios de calidad de vida).

b. Localización

Esta sección analiza la tecnología disponible para que en un proceso se pueda hacer una buena comparación técnica económica debe incluirse una descripción completa del análisis del proceso de producción, detalle del proceso, adquisición de equipos y maquinas, distribución de la planta, organización de la empresa.

c. Ingeniería del Proyecto

Consiste en la descripción del proceso productivo, normas de calidad, requerimientos de maquinarias y equipos, disponibilidad de materia prima, localización y características de los proveedores, organización de la empresa.

4. Estudio Económico

(Sapag Sapag 1999), Es aquel que tiene por objeto ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores, como elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto.

a. Inversión

(Diccionario de contabilidad y Finanzas), Es la acción de desembolsar dinero para adquirir bienes o valores con el fin de obtener una ganancia o renta. Es la suma de todos los gastos que se van a incurrir para iniciar un proyecto; la inversión puede clasificarse según corresponda, por terreno, obras físicas, equipamiento de oficina.

Aplicación que las personas físicas o jurídicas dan a sus fondos, tanto propios como ajenos, y que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro.

b. Capital de trabajo

(Ramón E. Infante, 1993), Para definir el financiamiento del proyecto se requiere identificar el capital de trabajo que es necesario financiar para el desarrollo de las actividades. El capital de trabajo se calcula considerando costos en efectivo es por concepto de insumos y servicios, incluyendo depreciaciones mano de obra familiar y gastos propios de la administración debido a que o significa desembolso de dinero.

c. Costos

(Editorial Porrual), Los costos representan el valor de activos entregados a cambio de obtener otros activos. El costo se distingue del gasto en el que este representa el valor del activo

sacrificado para generar ingresos y se clasifican en fijos y variables.

(Diccionario de contabilidad y Finanzas), Gasto que produce la elaboración de un producto o la prestación de un servicio.

d. Costos de Operación

(www.conceptosbasicos.com), Valorización de todos los recursos empleados o gastos necesarios para la operación en términos normales de un establecimiento educacional. El costo de operación expresada habitualmente en flujos, es decir, recursos empleados en función de una unidad de tiempo y que se contemplan en los presupuestos normales anuales de operación de los establecimientos.

(Diccionario de Economía y negocio), Todos aquellos costos en que incurre la empresa para lograr que los productos manufacturados estén listos para su venta incluyen los costos de materiales directos, manos de obra directa y gasto de fabricación.

e. Costo de Administración

(Gabriel Baca Urbina, 2001), Los costos de administración corresponden a todos aquellos gastos encaminados al manejo administrativo de la empresa como: sueldos, gastos generales, servicios básicos, etc. Son decir aquellos gastos que no intervienen específicamente en las actividades productivas.

f. Costo de Ventas

(Gabriel Baca Urbina, 2001), Estos costos provienen de los desembolsos que realizan dentro de la gestión de las ventas

con el objeto de poder alcanzar la mayor eficiencia en la distribución de productos y por lo tanto asegurar la obtención de ingresos que permitan el normal desenvolvimiento de la empresa.

g. Ingresos

(www.mx.answers.yahoo.com), Son todos los activos que perciben las personas, empresas y el estado, puede ser dinero, activo fijo, dinero bancario etc.

(Diccionario de Contabilidad y Finanzas), Contrapartida o equivalente monetario de una cantidad de bienes vendidos o de servicios prestados.

(Kester, 1982), El ingreso comprende todo aquello que inmediata y directamente implican aumento en el patrimonio, y suelen ser por lo general, directos e indirectos.

h. Estado de Resultados

(www.mitecnologico.com), El estado de resultados es uno de los estados financieros básicos para las entidades lucrativas. Su importancia reside en que muestra la información relativa al resultado de las operaciones en un periodo contable y, por ende, los ingresos y gastos de dichas entidades, así como, su utilidad o pérdida neta, permitiendo evaluar los logros alcanzados con los esfuerzos desarrollados durante el periodo consignado en el mismo estado.

El estado de resultados debe reunir las características primarias de confiabilidad, relevancia, comprensibilidad y comparabilidad para que éste sea útil para la toma de decisiones por parte de sus usuarios gerenciales, conforme a lo

establecido por la NIF (Norma de Información Financiera) A-4 Características cualitativas de los estados financieros.

i. Flujo de Caja

(www.capig.org.ec), Es un resumen de las entradas y salidas en efectivo esperadas por la ejecución de las actividades de la empresa. El flujo de caja esperado como resultado de la ejecución de un plan de actividades de la empresa es un presupuesto, (presupuesto de caja o presupuesto financiero) que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido, no el ingreso neto o rentabilidad de la empresa.

(www.rincondelvago.com), El proyecto del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, debido a los resultados obtenidos en el flujo de caja se evaluará la realización del proyecto.

La información básica para la construcción de un flujo de caja proviene de los estudios de mercado, técnicos, organizacional y como también de los cálculos de los beneficios. Al realizar el flujo de caja, es necesario, incorporar a la información obtenida anteriormente, datos adicionales relacionados principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo normal, valor residual, utilidades y pérdidas.

5. Evaluación Financiera

(Sapag Sapag, 1989), Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos, y antecedentes adicionales para la evaluación de

proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para predeterminar su rentabilidad.

a. Relación Beneficio Costo

(www.relacionb/c.com), Es el cociente de los flujos descontados de los ingresos totales del proyecto.

(Gabriel Baca Urbina; 1995), La relación Beneficio Costo se utiliza para evaluar las inversiones gubernamentales o de interés social. Tanto los beneficios como los costos no se cuantifican como se hace en un proyecto de inversión privada, sino que se toma en cuenta criterios sociales.

b. Valor Actual Neto (VAN)

(www.es.wikipedia.org), El Valor actual neto también conocido valor actualizado neto (en inglés Net presentvalue), cuyo acrónimo es VAN (en inglés NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

(www.financiero.com), Se trata de la diferencia actual de los flujos de fondos que suministrará una inversión, así también el desembolso inicial necesario para llevarla a cabo.

c. Tasa Interna de Retorno (TIR)

(Sapag Sapag, 1995), Es aquella que mediante el cual el valor actualizado de los ingresos es igual al valor actualizado de los gastos.

Sirve para evaluar un proyecto en función de una única tasa de rendimiento anual, en donde la totalidad de los beneficios son exactamente iguales a los desembolsos en moneda actual.

III. MATERIALES Y METODOS

A. Descripción del Proyecto

El presente proyecto es de carácter de inversión, el mismo que estará dirigido a los microempresarios del Cantón Quevedo.

B. Localización

La presente investigación se la realizó en el Cantón Quevedo, Provincia de Los Ríos.

C. Fuentes de Datos

1. Fuentes Primarias

Entre las fuentes primarias se consideró las encuestas, realizadas a los empresarios del Cantón Quevedo, para lo cual se utilizó un formulario de 12 preguntas el cual contenía interrogantes abiertas y cerradas.

2. Fuentes Secundarias

Entre las fuentes secundarias se recurrió a las citas bibliográficas tales como: boletines, libros, revistas, internet, y diferentes cámaras asentadas en el cantón Quevedo.

D. Diseño de la Muestra

Para la realización de la investigación, se recurrió a la Cámara de Comercio para conocer el número de empresas que existen en el Cantón Quevedo y están registradas en la institución como tal, de la cual obtuvimos que existen 1957 empresas incluyendo pequeñas, medianas y grandes.

Con la cual se procedió a determinar la muestra, utilizando el muestreo probabilística aleatorio simple, usando para el efecto la siguiente fórmula:

$$\boldsymbol{N} = \frac{U_o * PQZ^2}{(U_o - 1)e^2 + PQZ^2}$$

Dónde:

N = Tamaño de la muestra

Uo = Universo objetivo o población de influencia

P= Probabilidad de aceptación

Q = Probabilidad de rechazo

e = Margen de error

Z = Nivel de confianza

Calculo:

N = ?

Uo = 1957 empresas de Quevedo

P= 95% = 0.95

Q = 5% = 0.05

e = 5% = 0.05

Z = 1.96

$$\boldsymbol{N} = \frac{(1957) * (0.95)(0.05)(1.96)^2}{(195(1.96)^2 7 - 1)(0.05)^2 + (0.95)(0.05)(1.96)^2}$$

$$\boldsymbol{N} = \frac{357.105532}{5.072476}$$

$$\boldsymbol{N = 70}$$

E. Metodología

Para cumplir con los objetivos alcanzados en la presente investigación fueron necesarios los siguientes métodos:

1. **Inductivo.-** Para llegar a conclusiones generales.
2. **Deductivo.**- Para deducir todos los parámetros de la investigación.
3. **Analítico.**- Para conocer las diferentes partes del problema analizado, y establecer las relaciones entre los elementos, objeto de la investigación.
4. **Sintético.**- Se utilizó a partir de la interrelación de los elementos al identificar un objeto y relacionar con el conjunto de elementos del problema investigado.

En la investigación se siguieron los pasos contemplados en la metodología de los proyectos de inversión que cubren las fases de estudio: de mercado, técnico, económico y financiero.

F. Estudio de Mercado

Para lograr los objetivos planteados se realizó una investigación descriptiva del mercado basada en fuentes de datos primarios, a través de la elaboración de un cuestionario que permitió la recolección estructurada de datos, directamente de muestras representativas.

En esta investigación se ha analizado tanto la oferta como la demanda de servicios financieros existentes en el cantón Quevedo y sectores aledaños con el fin de que el proyecto pueda satisfacer a la demanda insatisfecha que se detecte.

1. Análisis de la Demanda

Este análisis se lo realizó mediante las encuestas aplicadas a empresas del Cantón El Quevedo.

2. Análisis de la Oferta

Para determinar la oferta se recurrió a la investigación del mercado y poder establecer la cantidad de empresas de asesoría financiera existentes en el Cantón Quevedo.

3. Análisis de los Precios

Se realizó relacionando los precios del mercado e investigando los suministrados por empresas dedicadas a esta actividad.

G. Estudio Técnico

1. Tamaño del Proyecto

Para considerar el tamaño de la empresa se consideró la demanda insatisfecha, la inversión fija, instalaciones, equipos, capital de operación y acceso a los servicios básicos, y la ubicación de los clientes potenciales.

2. Localización

La empresa de Asesoría Financiera funcionará en el Cantón Quevedo, calle Bolívar y 5ta.Junto al Banco Bolivariano.

3. Ingeniería del Proyecto

a. Ingeniería Civil.- Las cotizaciones de las instalaciones y equipamientos se las requirió en los almacenes de la localidad.

b. Ingeniería del Detalle.- Se lo constituyó mediante el proceso del servicio a ofertar, la tecnología que se manejará en un software financiero.

c. Estructura Organizacional.- La estructura organizacional se la estableció mediante un organigrama vertical de acuerdo a las funciones que tendrá cada nivel jerárquico.

H. Estudio Económico

1. Inversión y Financiamiento

En la inversión total se consideró las instalaciones y equipos que se utilizarán en la oficina, así como el capital de operación para el funcionamiento.

2. Gastos e Ingresos

a. Gastos.- Los gastos se los proyectó de acuerdo a la capacidad operativa de empresa financiera y se los considero como Administración y Ventas. Dentro de los gastos de administración se consideraron los sueldos y salarios, suministros de oficina, depreciación de los activos fijos, gastos generales (luz, agua, teléfono, internet), reparación y mantenimiento de bienes, arriendo del local, impuestos,

materiales de limpieza, capacitación, etc.), y los gastos de publicidad.

b. Ingresos.- Los ingresos que se recaudará por los servicios financieros que la empresa brinde a los empresarios del cantón Quevedo y su entorno.

3. Estado de Resultados

El estado de resultados permitirá calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo de la empresa financiera, tal como se muestra en el cuadro 29.

4. Flujo de Caja

En el Flujo de Caja también se consideraron las entradas y salidas de dinero, como se muestra en el cuadro 30.

5. Evaluación Financiera

Se estableció mediante la relación Beneficio – Costo, Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno.

a. Relación Beneficio – Costo

Para calcular la rentabilidad de la empresa se utilizó la ecuación de relación Beneficio – Costo actualizada, a una tasa de interés del 12% según el siguiente esquema.

$$\mathbf{RBC} = \frac{\text{Beneficios Actualizados}}{\text{Costos Totales}}$$

$$\mathbf{Factor\ de\ Correcci\acute{o}n} = \mathbf{M} = \frac{1}{1 + \mathrm{i}(1 + \mathrm{I})^{\mathrm{n}}}$$

Dónde:

M = Capital

I = Factor de corrección

1 = Constante

i = Tasa de interés

n = Números de años

b. Valor Actual Neto

Para determinar la rentabilidad en función del capital, se utilizó la siguiente ecuación:

$$\mathbf{VAN} = -\mathrm{I}_0 + \frac{\mathrm{FNE}_1}{(1+\mathrm{i})^1} + \frac{\mathrm{FNE}_2}{(1+\mathrm{i})^2}\mathrm{V}_\mathrm{R}$$

Dónde:

VAN = Valor actual neto

FNE = Beneficio – Costo

$\mathbf{FNE_1}$ **=** Flujo neto efectivo 1 año = Beneficio – Costo

$\mathbf{FNE_2}$ **=** Flujo neto efectivo 2 años

$\mathbf{V_R}$ **=** Valor residual

1 = Valor constante

i = Tasa de interés

$\mathbf{I_0}$**=** Inversión inicial

c. Tasa Interna de Retorno

La TIR se elaboró para determinar la rentabilidad en función de la tasa de retorno del mercado usando la siguiente fórmula:

$$\mathbf{TIR} = \mathrm{Tim} + (\mathrm{TIM} - \mathrm{Tim}) * \frac{\mathrm{VAN\ Tim}}{\mathrm{VAN\ Tim} - \mathrm{VAN\ TIM}}$$

Donde:

TIR =Tasa interna de retorno

Tim = Tasa de interés menor

TIM = Tasa de interés mayor

VAN Tim = Valor actual neto, tasa de interés menor

VAN TIM = Valor actual neto, tasa de interés mayor

IV. ANALISIS E INTERPRETACION DE LAS ENCUESTAS

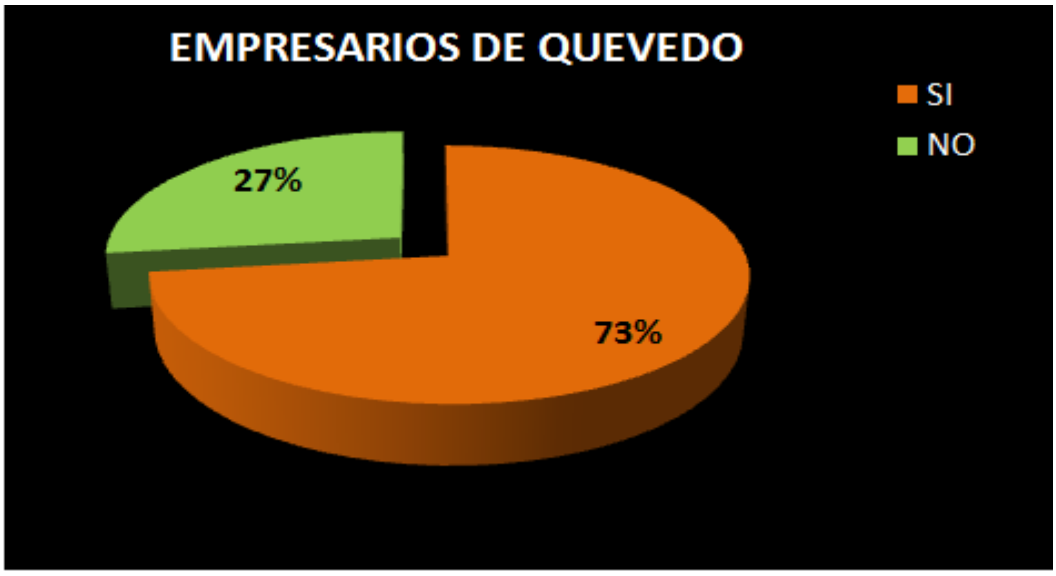
Las encuestas realizadas están compuestas por 12 preguntas a una muestra de 70 empresarios del Cantón Quevedo Provincia de Los Ríos, para establecer si es factible o no el proyecto.

Detallamos a continuación los resultados de las encuestas realizadas:

1. ¿Cuenta Ud. con una empresa?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	51	73%
NO	19	27%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

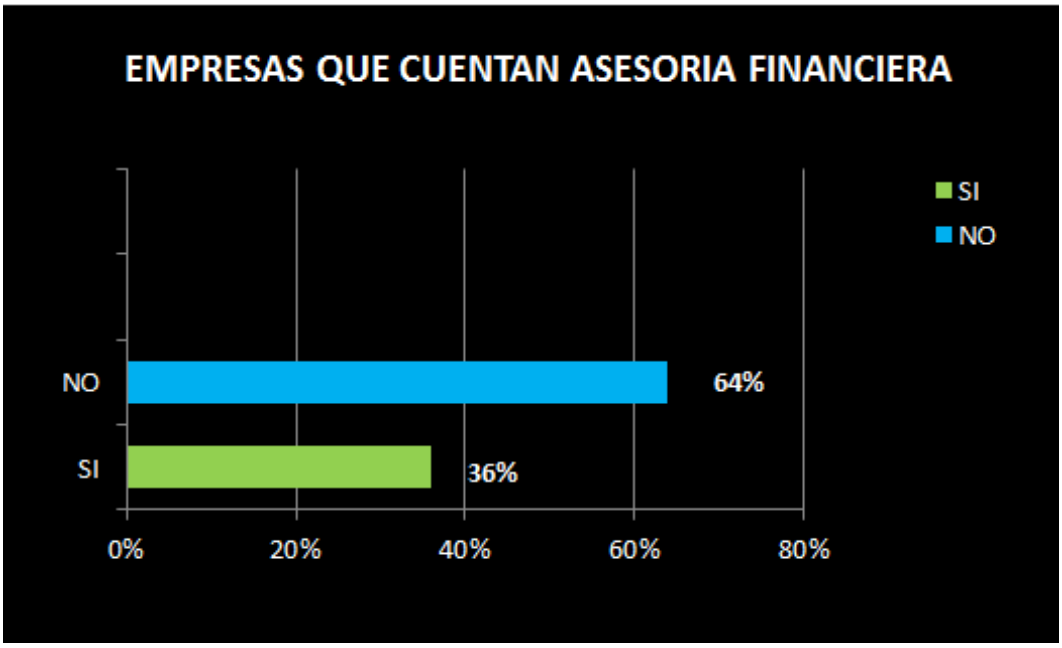


Según los datos obtenidos en la primera pregunta se observa que el 73% de los encuestados tienen una empresa, mientras 27% no.

2. Cuenta su empresa con asesoría financiera?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	25	36%
NO	45	64%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

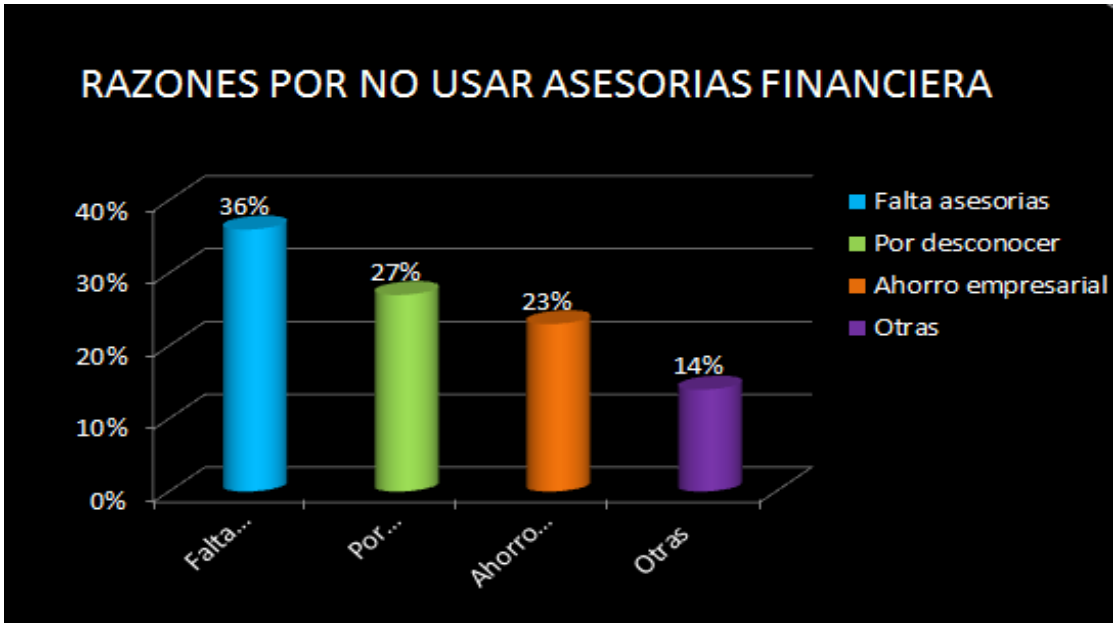


Los datos de la pregunta 2, indican que el 36% de los encuestados si cuentan con asesoría financiera, mientras que el 64% no cuenta con la asesoría, es decir, que la mayor parte de las empresas del cantón Quevedo carecen de asesoría financiera.

3. Qué factores cree Ud. que influyen para no utilizar asesoría financiera?

RAZONES	ENCUESTADOS	%
• Por la falta de empresas que brinden este tipo de asesoría	25	36%
• Por desconocer que existe empresas que presten este servicio	19	27%
• Por ahorro empresarial	16	23%
• Otras	10	14%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

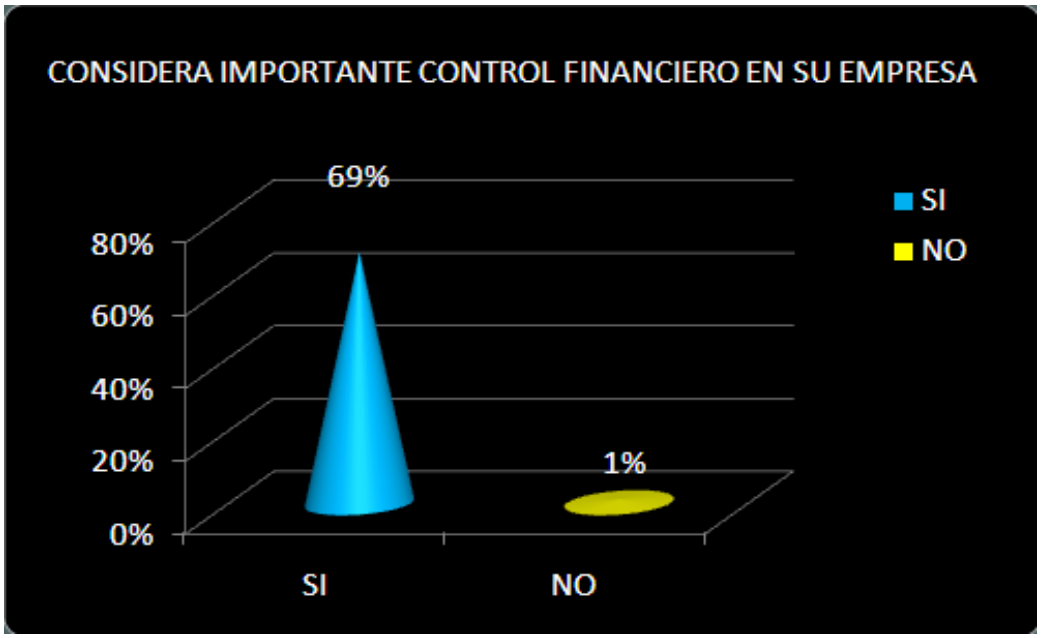


El resultado de la tercera pregunta nos revela; que el 36%de los encuestados expresaron que la razón de no utilizar asesoría financiera es por la falta de empresas que brinden este tipo de asesoría, el 27% por desconocer que existan empresas que presten este servicio, el 23% por ahorro empresarial y el restante por otras razones, esto quiere decir que la mayor parte de los encuestados no cuentan con este servicio por la falta de empresas que brinden este tipo de asesoría.

4. **Considera usted importante un adecuado control financiero en su empresa?**

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	69	99%
NO	1	1%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

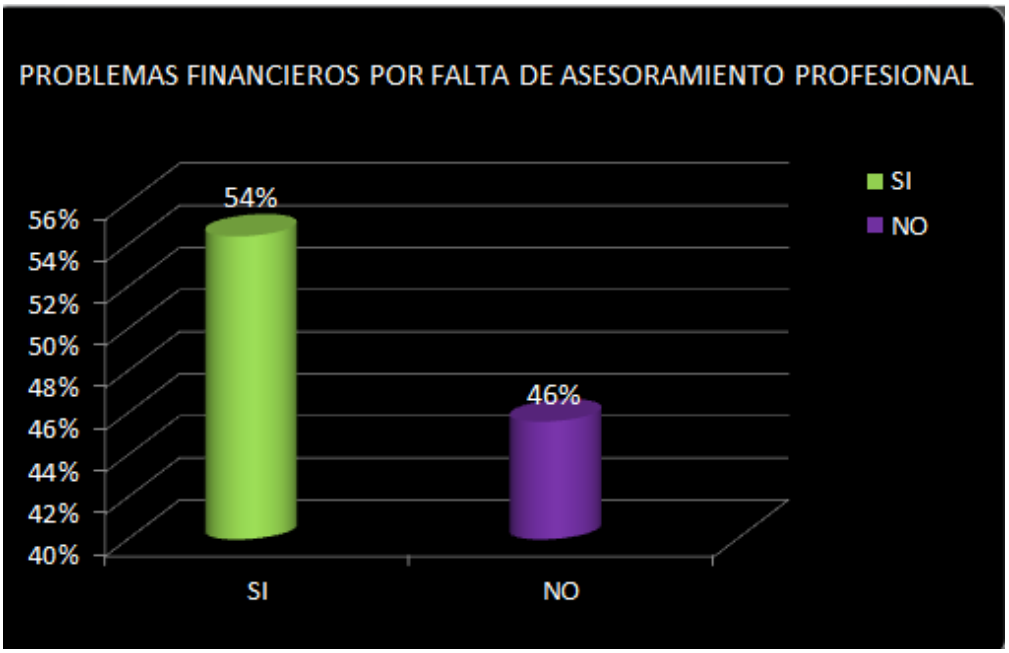


En la pregunta 4 observamos que el 99% de las personas encuestadas respondieron que si es importante llevar un adecuado control financiero para conocer la situación financiera real de su empresa, mientras que tan solo el 1% mencionaron que es algo innecesario.

5. Su empresa tiene problemas financieros por la falta de asesoramiento profesional?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	38	54%
NO	32	46%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

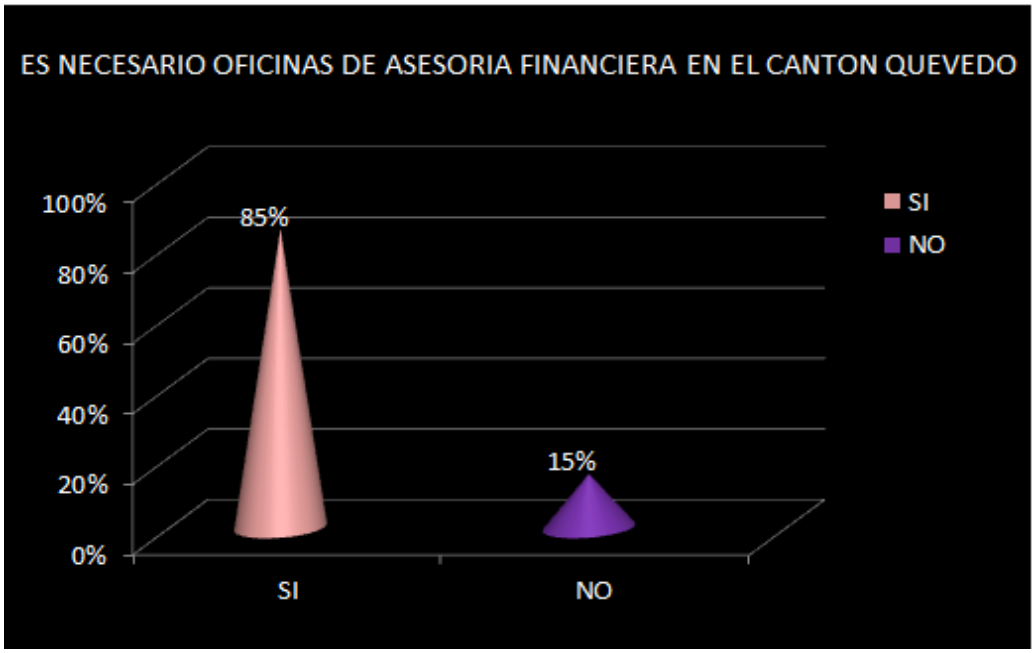


Según los datos obtenidos en la pregunta 6, el 54.4% de los encuestados respondieron que si han tenido inconvenientes con las finanzas de su empresa, mientras que el 45.6% respondió que no.

6. Considera necesario que existan oficinas que brinden el servicio de asesoría financiera para proyectos de inversión en el Cantón Quevedo?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	59	85%
NO	11	15%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

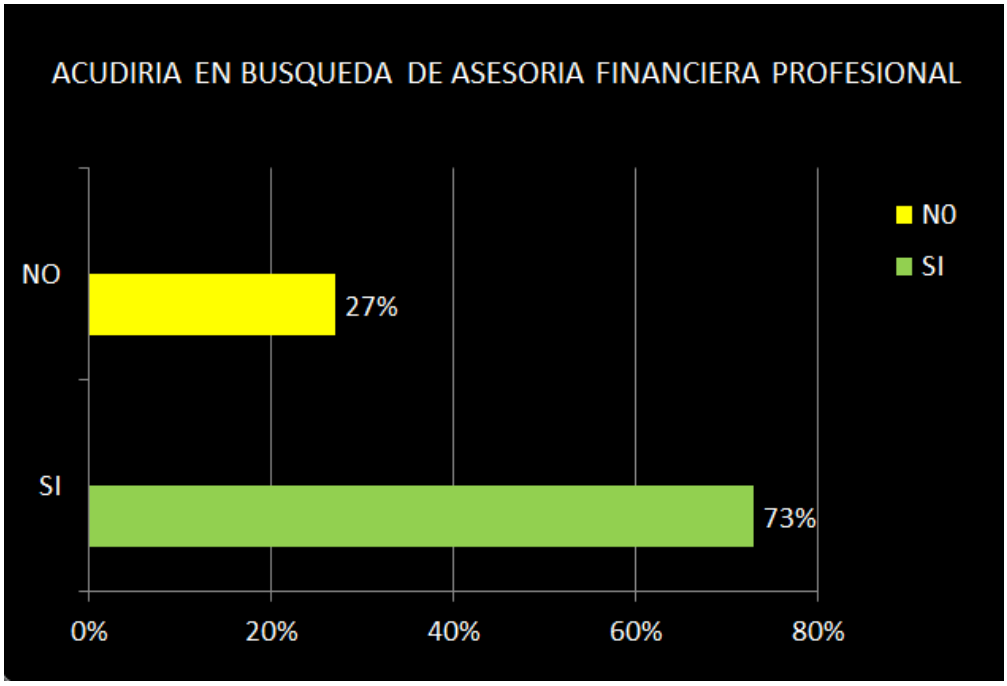


La sexta pregunta nos indica que del total de los encuestados el 85% indicó que es importante que existan oficinas que brinden el servicio de asesoría financiera, mientras que para el 15% no es necesario.

7. Acudiría en la búsqueda de Asesoría financiera profesional?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	51	73%
NO	19	27%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora



Los resultados obtenidos de la pregunta 7, muestra que del total de los encuestados el 73% respondió que si acudirían en búsqueda de asesoría financiera, mientras tan solo el 27% indicó que no.

8. Determine Ud. Cuál sería el servicio que estaría dispuesto a contratar?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Planes de Negocio	2	2.86
Planes Estratégicos	6	8.57
Elaboración de proyectos de inversión	8	11.43
Estrategias para incrementar las ventas	12	17.14
Asesoría en reorganización	3	4.29
Reestructuración	3	4.29
Ideas de negocios rentables para inversionistas	7	10
Selección de recursos Humanos	8	11.43
Elaboración de Manual de Organización…	6	8.57
Planes Operativos	4	5.71
Estudios de Factibilidad	6	8.57
Evaluación Económica Financiera Social	5	7.14
TOTAL ENCUESTADOS	**70**	**100%**

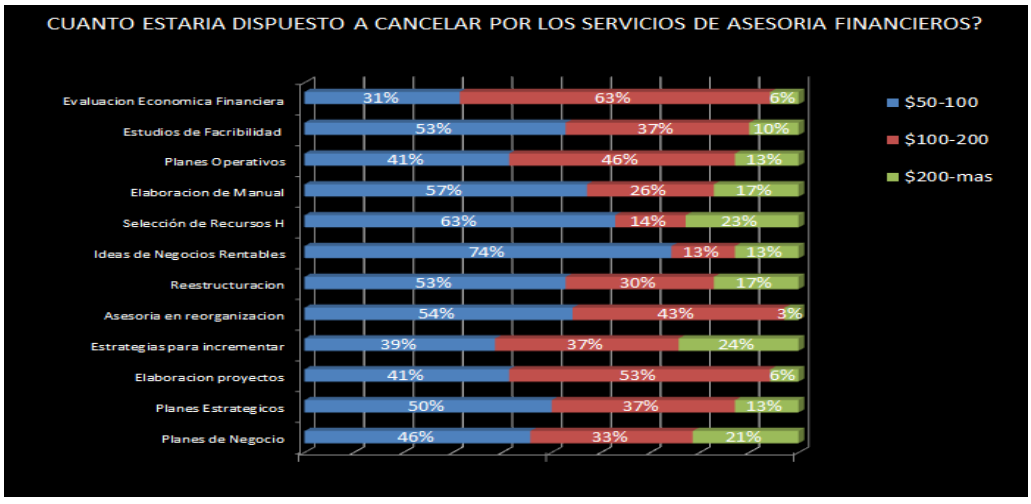
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

Según el resultado de la pregunta 8, nos muestra que los servicios de mayor acogida para los empresarios es “Estrategias para incrementar las ventas” con un 17.14% del total de las personas encuestadas seguido de “Selección de recursos Humanos” y “Elaboración de Proyectos de Inversión” con un 11.43% y el servicio de menor acogida es “Planes de negocio” con un 2.86%.

9. Cuanto estaría dispuesto a cancelar por los servicios de asesoría financiera?

SERVICIOS	$50,00 a 100,00		$100,00 a 200,00		$200,00 ò mas	
	#	%	#	%	#	%
Planes de Negocio	32	45.71	23	32.86	15	21.43
Planes Estratégicos	35	50.00	26	37.14	9	12.86
Elaboración proyectos de inversión	29	41.43	37	52.86	4	5.71
Estrategias para incrementar	27	38.57	26	37.14	17	24.29
Asesoría en reorganización	38	54.29	30	42.86	2	2.85
Reestructuración	37	52.86	21	30.00	12	17.14
Ideas de negocios rentables	52	74.28	9	12.86	9	12.86
Selección de recursos Humanos	44	62.86	10	14.28	16	22.86
Elaboración de Manual	40	57.15	18	25.71	12	17.14
Planes Operativos	29	41.43	32	45.71	9	12.86
Estudios de Factibilidad	37	52.86	26	37.14	7	10
Evaluación Económica Financiera	22	31.43	44	62.86	4	5.71
Promedio Total	**35**	**50.23%**	**25**	**35.96%**	**10**	**13.81%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

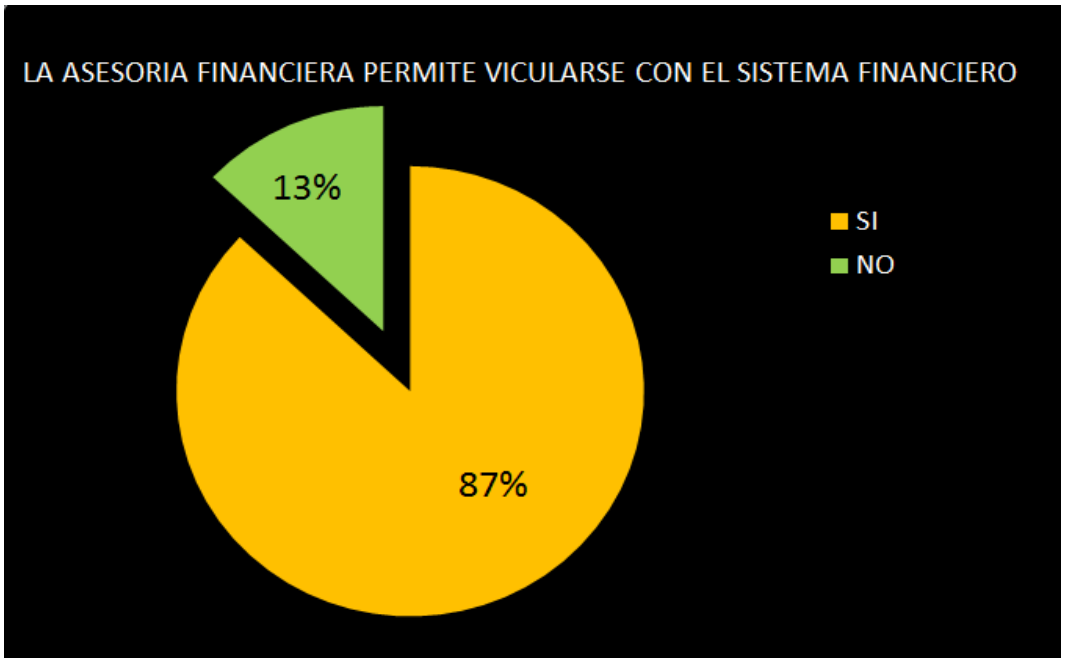


En la pregunta 9 se puede observar que los precios con mayor aceptación son los que se ofertan en el rango de $50.00 a $ 100.00, mostrando un promedio de 50.23%, considerando con menor aceptación al tercer rango de $200.00 ò mas con un promedio de 13.81%.

10. **Considera Ud. Que la asesoría Financiera le permitiría vincularse con el Sistema Financiero, (Bancos, Coop. Ahorros, Financieras, Mutualistas)?**

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	61	87%
NO	9	13%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

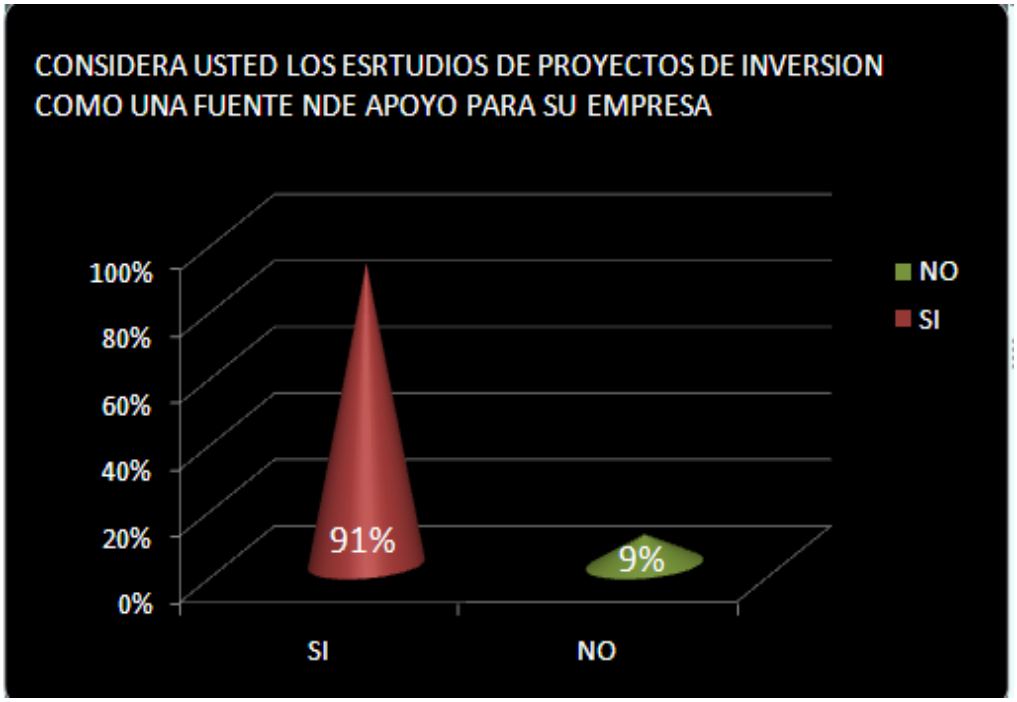


La décima pregunta de la encuesta realizada indica que el 87% considera que la asesoría financiera si permitiría vincularse con el sistema financiero y la diferencia indica que no.

11. Los estudios de Proyectos de Inversión, los considera Ud. Como una verdadera fuente de apoyo para su empresa?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	64	91%
NO	6	9%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora



Los datos de la pregunta 11 informa que el 91% de los encuestados si consideran los estudios de proyectos de inversión como una fuente de apoyo para su empresa mientras el 9% considera que no.

12. Cree Ud. que la creación de una empresa constituye una inversión para crecer en el aspecto económico?

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
SI	67	96%
NO	3	4%
TOTAL	**70**	**100%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autora

En la pregunta 12 de la encuesta, el 96% indica que la creación de una empresa si constituye una inversión para crecer en el aspecto económico y el 4% indica que no.

V. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

A. ESTUDIO DE MERCADO

1. Enunciado de la Hipótesis

La creación de una Institución Financiera con el soporte de la tecnología de punta, constituye la mejor alternativa para brindar apoyo al sector empresarial y comercial en el Cantón Quevedo.

2. Variable

El acelerado crecimiento económico y productivo del cantón Quevedo permite considerar que la creación de una oficina de asesoría Financiera, será de importancia para las empresas asentadas en el medio.

3. Análisis de la Demanda

a. Demanda Histórica

En el Cuadro 1, se muestra la demanda histórica de los comerciantes del Cantón Quevedo.

Cuadro Nº 1. Demanda Histórica de los empresarios del Cantón Quevedo

AÑOS	EMPRESAS
2008	1845
2009	1892
2010	1923
2011	1957

Fuente: Cámara de Comercio del Cantón Quevedo

Elaborado por: Autora

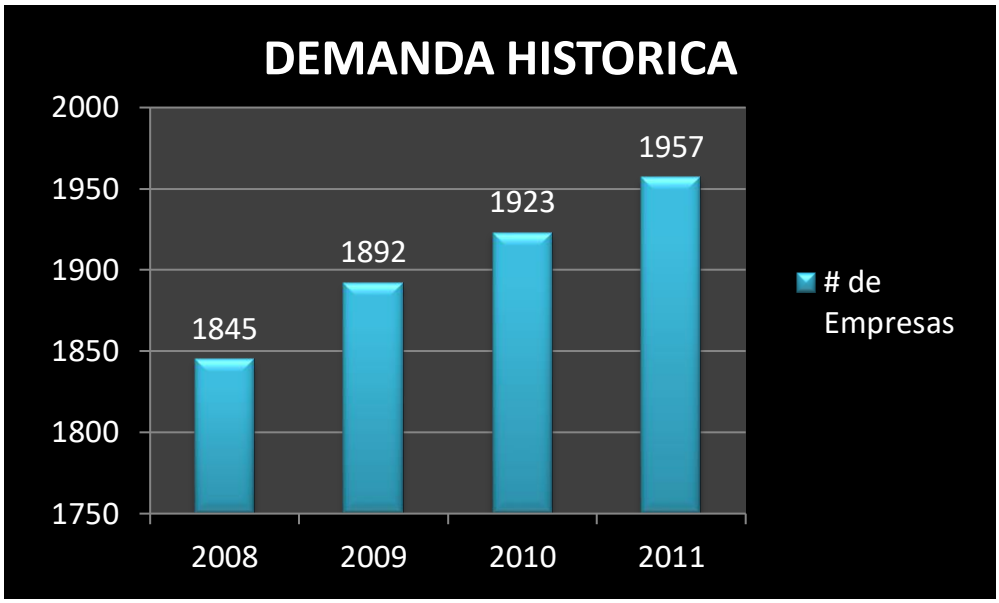


Grafico 1. Demanda histórica de las microempresas del cantón Quevedo, 2011.

En el Grafico 1, se observa que en el año 2008 el número de empresas fue de 1845, mostrando un incremento de 1957empresas para el año 2011.

b. Demanda Actual

Los datos de la demanda actual proporcionados por la Cámara de Comercio del Cantón Quevedo, permite conocer la demanda actual para el año 2011 es de 1957empresarios.

Cuadro Nº 2. Demanda Actual de los empresarios del Cantón Quevedo.

AÑO	Nº EMPRESAS
2011	1957

Fuente: Cámara de Comercio del Cantón Quevedo.
Elaborado por: Autora

c. Proyección de la Demanda

Para conseguir la proyección de la demanda se utilizó el método de mínimos cuadrados, cuya fórmula es **Y = a + b x.** Se proyectó la demanda para cuatro años que es la vida útil del proyecto.

Cuadro Nº 3. Demanda proyectada de los empresarios del Cantón Quevedo.

AÑOS	DEMANDA FUTURA
2012	2256
2013	2293
2014	2330
2015	2367

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autora

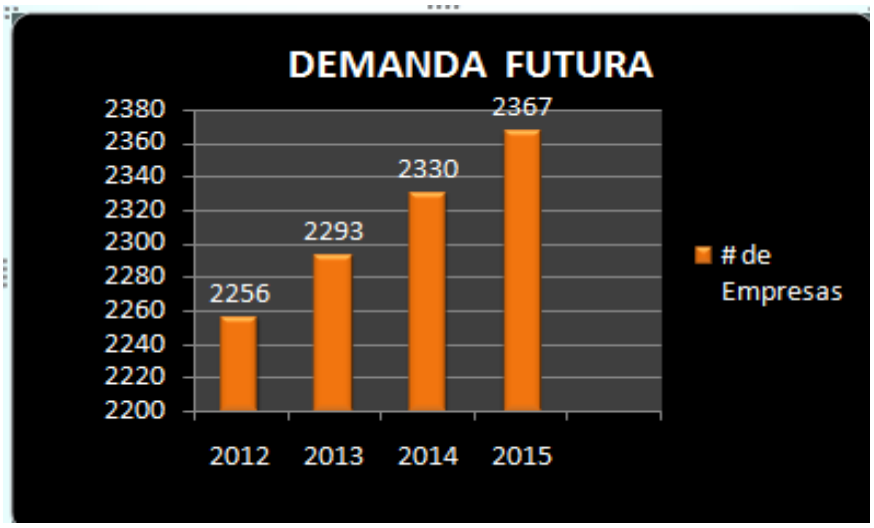


Grafico 2. Demanda futura de las empresas del cantón Quevedo, 2011.

En el Grafico 2, se muestra que la demanda futura en el año 2012 será de 2256 empresas y en el año 2015 será de 2367empresas durante los cuatro años de duración del proyecto.

4. Análisis de la Oferta

a. Oferta Actual

Para obtener la Oferta Actual se tomó los resultados de la pregunta 7 de la encuesta (capitulo 4), se utilizó el porcentaje de la opción Si, que indica el 73%.

Luego se procede a sacar el 73% de todos los valores de la demanda histórica (cuadro 1) para cada año, de esta manera se obtiene la oferta actual tal como se muestra a continuación.

Cuadro Nº 4. Oferta Actual de utilización de las empresas financiera del Cantón Quevedo, entre el 2008 – 2011.

AÑOS	Nº EMPRESAS
2008	1181
2009	1211
2010	1231
2011	1252

Fuente: Cámara de Comercio del Cantón Quevedo

Elaborado por: Autora

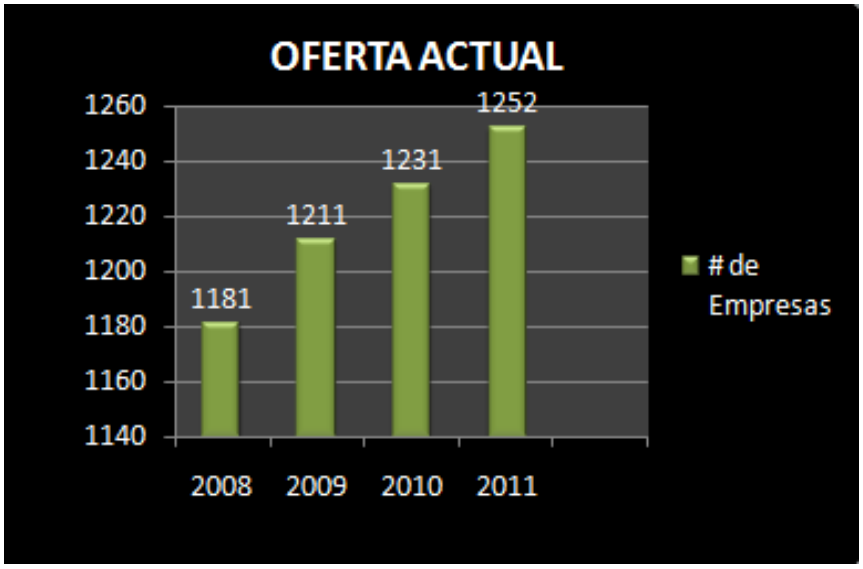


Grafico 3. Oferta Actual de utilización de las empresas financieras del cantón Quevedo, 2011.

En el Grafico 3, se observa que la oferta actual del año 2008 fue de 1181 empresas que utilizaron este servicio, mientras que en el año 2011 es de 1252empresas.

b. **Oferta Futura.** Proyección de captación de la oferta de servicios

Cuadro Nº 5. Oferta Futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera del Cantón Quevedo, entre el 2012 – 2015.

AÑOS	OFERTA
2012	**1437**
2013	**1460**
2014	**1483**
2015	**1506**

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autora

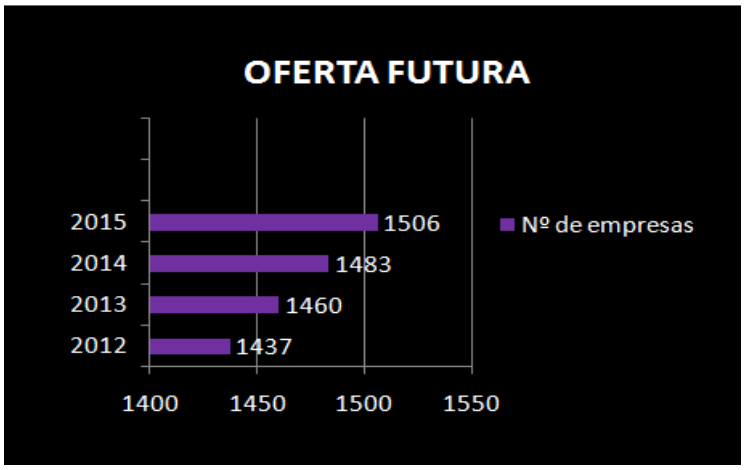


Grafico 4. Oferta Futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011.

En el Grafico 4, se observa que la oferta futura para el año 2012 será de 1437 empresas que utilizan este servicio, mientras que para el año 2015 será de 1506 empresas.

5. Demanda Insatisfecha

a. Demanda Insatisfecha actual

La demanda insatisfecha actual se la obtuvo en el cuadro 6, donde el total de encuestados están dispuestos a contratar una empresa financiera para ser asesorados.

Cuadro Nº 6. Demanda insatisfecha actual de la utilización de los servicios de la empresa financiera en el Cantón Quevedo.

AÑOS	OFERTA ACTUAL	DEMANDA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL
2008	1181	1845	-664
2009	1211	1892	-681
2010	1231	1923	-692
2011	1252	1957	-705

Fuente: Cámara de Comercio del Cantón Quevedo
Elaborado por: Autora

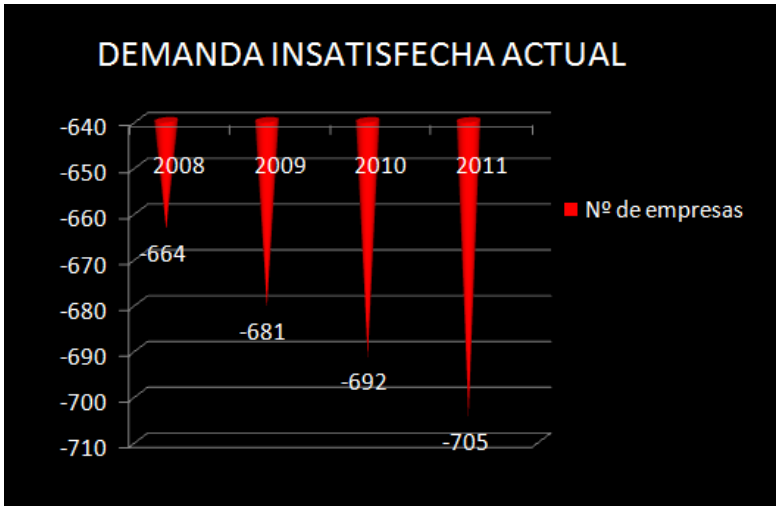


Grafico 5. Demanda Insatisfecha Actual de la utilización de los servicios de la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011.

El Grafico 5, nos muestra que la demanda insatisfecha actual del proyecto de los últimos 4 años, en donde se revela que en el año 2008 de la demanda insatisfecha fue de -664, en el año 2009 fue de -681, en el 2010 fue de -692, mientras en el 2011 fue de -705.

b. Demanda Insatisfecha Futura

La demanda insatisfecha futura se la obtuvo en el cuadro 7, donde el total de encuestados están dispuestos a contratar una empresa financiera, para ser asesorados.

Cuadro Nº 7. Demanda insatisfecha futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera en el Cantón Quevedo.

AÑOS	OFERTA FUTURA	DEMANDA FUTURA	DEMANDA INSATISFECHA FUTURA
2012	1437	2256	-819
2013	1460	2293	-833
2014	1483	2330	-847
2015	1506	2367	-861

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autora

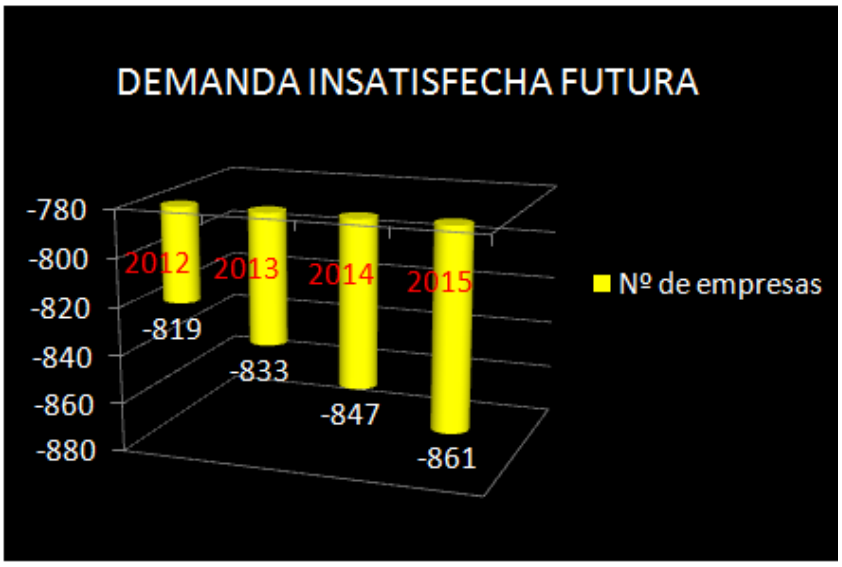


Grafico 6. Demanda Insatisfecha Futura de la utilización de los servicios de la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011.

En el Grafico 6, se observa que la demanda insatisfecha futura del proyecto, en donde se indica que en el año 2012 de la demanda es de -819, en el año 2013 es de -833, en el 2014 es de -847, mientras que en el año 2015 es de -861.

Observando el grafico claramente nos damos cuenta que la demanda es mayor que la oferta, debido a esto existe gran cantidad de demanda insatisfecha futura.

Por toda la información obtenida y los resultados mostrados, se puede decir que el PROYECTO **ES VIABLE** DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL MERCADO, ya que la oferta es mayor que la demanda.

B. ESTUDIO TECNICO COMERCIAL

1. Definición del Servicio

La empresa Financiera **"ASEFIN"**, posee como finalidad proveer asesorías y servicios en materia Financiera a los empresarios del cantón Quevedo y sus sectores aledaños, así como a profesionales, comerciantes y agricultores que requieran de nuestros servicios.

2. Logotipo

Figura 1. Logotipo de la Empresa Financiera ASEFIN.

3. Eslogan

"Ponle fin a tus problemas financieros, con ASEFIN"

4. Descripción del Servicio

Entre los servicios que ofrecerá la empresa Financiera están:

- **a)** Planes de Negocio
- **b)** Planes Estratégicos
- **c)** Elaboración de Proyectos de Inversión
- **d)** Estrategias para incrementar las ventas
- **e)** Asesoría en reorganización
- **f)** Reestructuración
- **g)** Ideas de negocios rentables para inversionistas nacionales extranjeros
- **h)** Selección de Recursos Humanos
- **i)** Elaboración de Manual de Organización y Funciones

j) Planes Operativos
k) Estudios de Factibilidad
l) Evaluación Económica Financiera Social y Ambiental de Proyectos

La empresa financiera garantizará la confiabilidad de los archivos de almacenamiento de la información bajo claves de acceso llevando las mismas normas a las q se rigen las instituciones bancarias.

Comprometiéndonos a proporcionarles un asesoramiento eficaz y confiable, dando a cumplir los reglamentos de acuerdo a las normas financieras.

a) Planes de Negocio

Aquí se elabora un propósito general de una empresa, los estudios de mercado, técnico, financiero y de organización, incluyendo temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la ingeniería, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiamiento, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa, los aspectos legales, y su plan de salida. Donde se considera que un plan de negocio es un documento vivo, en el sentido de que se debe estar actualizando constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad. Un plan de negocio razonable, que justifique las expectativas de éxito de la empresa, es fundamental para conseguir financiación y socios capitalistas.

b) Planes Estratégicos:

Este documento nos permitirá reflejar cual será la estrategia a seguir por su compañía en el medio plazo. Por ello, un plan

estratégico se establece generalmente con una vigencia que oscila entre 1 y 5 años.

Un plan estratégico indica que debe marcar las directrices y el comportamiento para que una organización alcance las aspiraciones que ha plasmado en su plan director.

c) Elaboración de Proyectos de Inversión

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Nuestro objetivo será ejecutar la visualización de nuestro cliente, aprovechando los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo.

d) Estrategias para incrementar las ventas

Les diseñaremos a nuestros clientes objetivos de venta incluyendo los objetivos de cada vendedor, el material promocional a usar, el número de clientes a visitar por día, semana o mes, el presupuesto de gastos asignados al departamento de ventas, el tiempo a dedicar a cada producto, la información a proporcionar a los clientes (slogan o frase promocional, características, ventajas y beneficios del producto), etc.

e) Asesoría en reorganización

La reorganización ayudará a definir nuevos objetivos, que serán la base para desarrollar un plan de acción personalizado diseñado para mejorar dicho plan que ayudara a obtener un mayor rendimiento en las áreas clave de su actividad.

f) Reestructuración

La reestructuración nos permite el reordenamiento o reorganización de un tipo de estructura ya existente que debía ser cambiado o alterado debido a diferentes circunstancias. Una reestructuración tiene como objetivo generar esa alteración para observar, por ejemplo, nuevos o diferentes resultados a los que se venían observando hasta el momento.

g) Ideas de negocios rentables para inversionistas nacionales extranjeros

Se planteará ideas de negocio que impulse a la aventura de formar una empresa a nuestros empresarios o futuros empresarios.

h) Selección de Recursos Humanos

La Gestión de Recursos Humanos tiene importancia vital en la consecución de las metas de una organización. Por lo tanto una de sus tareas lo constituye proporcionar las capacidades humanas requeridas por la organización y desarrollar habilidades y aptitudes del individuo para hacerlo más satisfactorio a sí mismo y a la colectividad en que se desenvuelve. Elementos que pueden en gran medida garantizarse con el diseño de un sistema de selección de Recursos Humanos que nutra a la organización del material humano que necesita, brindando a la par, posibilidades de desarrollo y satisfacción personal al mismo. Un proceso de selección eficiente, que permita cubrir los puestos de trabajo de

manera que la organización pueda ser operada de manera competente tanto en el presente, como en el futuro, puede ser la clave para el cumplimiento de la misión organizacional.

i) Elaboración de Manual de Organización y Funciones

Nos encargaremos de crear un documento que contiene información detallada referente al directorio administrativo, antecedentes, legislación, atribuciones, estructuras y Funciones de las unidades administrativas que integran la institución, señalando los niveles jerárquicos, grados de autoridad y responsabilidad, canales de comunicación y coordinación, asimismo, contiene organigramas que describen en forma gráfica la estructura de organización.

j) Planes Operativos

Un plan operativo consistirá en la creación de un documento en el cual los responsables de una organización (ya sea una empresa, una institución o una oficina gubernamental) establecen los objetivos que desean cumplir y estipulan los pasos a seguir.

Por lo general, un plan operativo tiene una duración de un año. Por eso, suele ser mencionado como plan operativo anual (POA). El POA pone por escrito las estrategias que han ideado los directivos para cumplir con los objetivos y que suponen las directrices a seguir por los empleados y subordinados en el trabajo cotidiano.

k) Estudios de Factibilidad

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

El estudio de factibilidad, es una de las primeras etapas del desarrollo de un sistema informático donde incluye los objetivos, alcances y restricciones sobre el sistema, además de un modelo

lógico de alto nivel del sistema actual (si existe). A partir de esto, se crean soluciones alternativas para el nuevo sistema, analizando para cada una de éstas, diferentes tipos de factibilidades.

l) Evaluación Económica Financiera Social y Ambiental de Proyectos

La evaluación social de proyectos persigue medir la verdadera contribución de los proyectos al crecimiento económico del país, que no tienen vida social Esta información, por lo tanto, debe ser tomada en cuenta por los encargados de tomar decisiones para así poder programar las inversiones de una manera que la inversión tenga su mayor impacto en el producto nacional. Sin embargo, debido a que la evaluación social no podrá medir todos los costos y beneficios de los proyectos, la decisión final dependerá también de estas otras consideraciones económicas, políticas y sociales. Habrá proyectos con altas rentabilidades sociales medidas que a su vez generan otros beneficios que no han sido posible medir (tales como la belleza); Estos proyectos obviamente deberán realizarse. Habrá otros que tienen rentabilidades sociales medidas negativas y que también generan costos sociales intangibles, los que de ninguna manera querrán emprenderse. Sin embargo, habrá casos de proyectos que teniendo rentabilidades sociales medidas positivas generan costos intangibles, y otros que teniendo rentabilidades medidas negativas inducen beneficios sociales intangibles. Es en estos últimos casos donde la evaluación social del proyecto tiene una gran utilidad, puesto que ella arroja la información que es la más pertinente para la toma de decisiones.

5. Comercialización

La empresa financiera efectuará diferentes eventos en los cuales se dará a conocer los servicios que brindará. En el cuadro 8 se observa los servicios que prefieren las empresas y por los cuales estarían dispuestos a pagar.

Cuadro Nº 8. Servicios de la empresa financiera en los que están interesadas las empresas del Cantón Quevedo.

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Planes de Negocio	2	2.86
Planes Estratégicos	6	8.57
Elaboración de proyectos de inversión	8	11.43
Estrategias para incrementar las ventas	12	17.14
Asesoría en reorganización	3	4.29
Reestructuración	3	4.29
Ideas de negocios rentables para inversionistas	7	10
Selección de recursos Humanos	8	11.43
Elaboración de Manual de Organización…	6	8.57
Planes Operativos	4	5.71
Estudios de Factibilidad	6	8.57
Evaluación Económica Financiera Social	5	7.14
TOTAL	**70**	**100%**

Fuentes: Encuestas realizadas
Elaboración: Autora

Grafico 7. Servicios por los cuales los empresarios están interesados en adquirir en la empresa financiera del cantón Quevedo, 2011.

En el Grafico 7 se observa que, del total de las personas encuestadas los servicios que tienen más acogida son: Estrategias para incrementar ventas con un 17.14% del total de los encuestados, Selección de recursos Humanos y Elaboración de Proyectos con un11.43% del total de los encuestados, considerando que esta variable permite al encuestado escoger un servicio que considere de mayor importancia para sus actividades empresariales. Resultados que permiten establecer que la actividad de la empresa se centraría más en estos servicios.

6. Precios

En el cuadro 9, se aprecian los valores que los empresarios estarían en condiciones de cancelar por los servicios que brindará la empresa financiera.

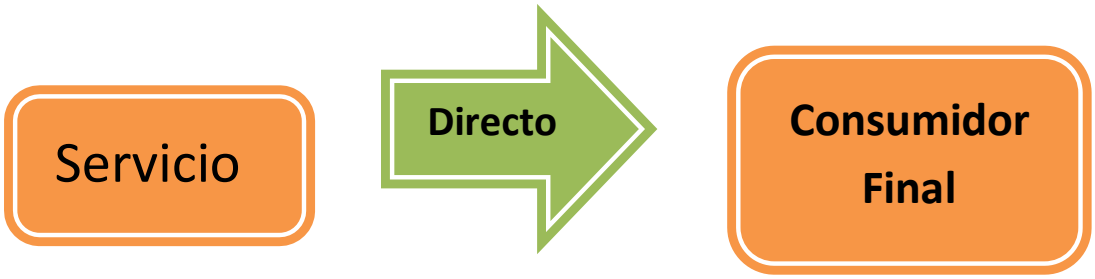
Cuadro Nº 9. Precios por los Servicios de la empresa financiera que pagarían los empresarios del Cantón Quevedo.

SERVICIOS	$50,00 a 100,00		$100,00 a 200,00		$200,00 ò mas	
	#	%	#	%	#	%
Planes de Negocio	32	45.71	23	32.86	15	21.43
Planes Estratégicos	35	50.00	26	37.14	9	12.86
Elaboración de proy. de inversión	29	41.43	37	52.86	4	5.71
Estrategias para incrementar	27	38.57	26	37.14	17	24.29
Asesoría en reorganización	38	54.29	30	42.86	2	2.85
Reestructuración	37	52.86	21	30.00	12	17.14
Ideas de negocios rentables	52	74.28	9	12.86	9	12.86
Selección de recursos Humanos	44	62.86	10	14.28	16	22.86
Elaboración de Manual	40	57.15	18	25.71	12	17.14
Planes Operativos	29	41.43	32	45.71	9	12.86
Estudios de Factibilidad	37	52.86	26	37.14	7	10
Evaluación Económica Financiera	22	31.43	44	62.86	4	5.71
Promedio Total	**35**	**50.23%**	**25**	**35.96%**	**10**	**13.81%**

Fuentes: Encuestas realizadas
Elaboración: Autora

7. Canales de Distribución

En esta investigación se ha seleccionado el siguiente canal de distribución el cual nos permite llegar directamente a nuestros clientes potenciales.



8. Plan de Promoción

La empresa Financiera otorgará el primer día de operación llaveros ya fiches con el logo e información del servicio que ofrece a todos los empresarios que visiten la oficina; además se dará un15% de descuento en todos los servicios durante el primer mes de su inauguración.

9. Publicidad y Propaganda

La publicidad se realizará por un grupo especializado, siendo la misma empresa financiera su propia anunciante, dicha publicidad será realizada en:

- Espacios comerciales en Diario La Hora, tres por semana durante un mes de 10 x 10 cm en blanco y negro (12 x $ 2,50 = $ 30,00).

  El diseño de la publicidad se muestra a continuación:

Figura 2. Diseño del modelo de los espacios comerciales que saldrán en Diario La Hora promocionando los servicios que ofrece la empresa financiera.

La figura 2, indica el diseño de los espacios comerciales que saldrán en Diario La Hora promocionando los servicios que ofrece la empresa financiera “ASEFIN”

- El primer día de funcionamiento estará presente un animador con su respectivo disco móvil que se encargará de amenizar el evento presentando los servicios que brindara nuestra empresa financiera.
- Plan de dos cuñas diarias de lunes a sábado en Radio Audiorama, y Rey Tv durante un mes ($ 140,00).

El argumento del anuncio radial es:

Señor empresario, joven, señorita tienes problemas financieros, tienes tu dinero y no sabes en que invertirlo..
Ya está tu solución..
La empresa que ayuda a crear tu negocio propio!!
ASEFIN
La nueva Empresa Financiera cuenta con Sistemas actualizados, rápido, eficiente, confiable, con una amable y amena atención….

- Planes de Negocio
- Planes Estratégicos
- Elaboración de Proyectos
- Estrategias para incrementar las ventas
- Asesoría en reorganización
- Reestructuración

Esto y mucho más aquí en la Empresa Financiera “ASEFIN”, a los mejores precios del mercado.
La empresa Asesora te espera en la calle Bolívar y 5ta. Junto al Banco Bolivariano.
Visítanos Ya!!

.

- Gigantografia, elaborado por pinturas “Isaccio”, en material especialmente para ello de 3 x 1.5 metros, ubicado en la parte superior del local ($ 100,00).

El diseño de la Gigantografia es el siguiente:

Figura 3. Diseño de la gigantografía que se exhibirá en la parte superior del local de la empresa financiera.

La figura 3, muestra el diseño de la gigantografia que se exhibirá en la parte superior del local de la empresa financiera “ASEFIN”.

- Hojas volantes elaboradas en imprenta “Carrillo”, para repartirlas a toda la ciudadanía (1000 x $ 0,01 = $ 18,00).

Figura 4. Diseño de las hojas volantes que se utilizan para promocionar los servicios de la empresa ASEFIN.

La figura 4, muestra el diseño de las hojas volantes que utilizará la empresa financiera para promocionar sus servicios y darse a conocer a sus posibles clientes.

10. Tamaño

Para determinar el tamaño del proyecto se utilizó la información del cuadro de la demanda insatisfecha futura.

AÑOS	OFERTA FUTURA	DEMANDA FUTURA	DEMANDA INSATISFECHA FUTURA
2012	1437	2256	-819
2013	1460	2293	-833
2014	1483	2330	-847
2015	1506	2367	-861

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Autora

Tomando en cuenta los datos de la columna de demanda insatisfecha se procedió a ejecutar el tamaño del proyecto para cada uno de los servicios que brindara la Empresa Financiera “ASEFIN”, además se consideró estimaciones para cada uno de los servicios, con dichos antecedentes se determinó el tamaño del proyecto de la siguiente manera:

a. Planes de Negocio

El tamaño referente a Planes de Negocio se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 10. Tamaño del proyecto del servicio de Planes de Negocio, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	45%	369
2013	-833	50%	417
2014	-847	55%	466
2015	-861	60%	517

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 10 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Planes de negocio en donde se considera un porcentaje del 45%, 50%, 55% y 60%, para los años 2012, 2013,2014 y 2015 respectivamente debido a la suficiente demanda que existe en el mercado del cantón, obteniendo un tamaño de 369 para el 2012, 417 para el 2013, 466 para el 2014, y 517 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Planes de Negocio por lo menos 4 veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	369	1 vez en el trimestre	1476
2013	417	4	1668
2014	466	veces al año	1864
2015	517		2068

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

b. Planes Estratégicos

Para el tamaño de Planes Estratégicos se consideró la disponibilidad de empresarios en el área financiera.

Cuadro Nº 11. Tamaño del proyecto del servicio de Planes Estratégicos, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	50%	410
2013	-833	55%	458
2014	-847	60%	508
2015	-861	65%	560

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 11 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Planes Estratégicos en donde se consideró un porcentaje del 50%, 55%, 60%, y 65% para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente, obteniendo un tamaño de 410 para el 2012, 458 para el 2013, 508 para el 2014, y, 560 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Planes estratégicos cuatro veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	410	1 vez por trimestre 4 veces al año	1640
2013	458		1832
2014	508		2032
2015	560		2240

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

c. Elaboración de Proyectos de Inversión

El tamaño del servicio de Elaboración de Proyectos de Inversión se lo determino en base a la demanda existente en el mercado.

Cuadro Nº 12. Tamaño del proyecto del servicio de Elaboración de Proyectos de Inversión, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	25%	205
2013	-833	30%	250
2014	-847	35%	296
2015	-861	40%	344

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 12 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Elaboración de Proyectos de Inversión, en donde se consideró un porcentaje del 25%, 30%, 35%, y, 40%, para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda que existe para este servicio, obteniendo un tamaño de 205 para el 2012, 250 para el 2013, 296 para el 2014, y, 344 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Elaboración de proyectos de Inversión, por lo menos dos veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	205	1 vez en el semestre	410
2013	250	2	500
2014	296	vez al año	592
2015	344		688

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

d. Estrategias para incrementar ventas

El tamaño del servicio de Estrategias para incrementar las ventas se lo determinó en base a la demanda de este servicio.

Cuadro Nº 13. Tamaño del proyecto del servicio de Estrategias para incrementar las ventas, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	30%	246
2013	-833	35%	292
2014	-847	40%	339
2015	-861	45%	387

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 13 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Estrategias para incrementar las ventas, en donde se consideró un porcentaje del 30%, 35%, 40%, y, 45%, para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda de este servicio, obteniendo un tamaño de 246 para el 2012, 292 para el 2013, 339 para el 2014, y, 387 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Estrategias para incrementar las Ventas cuatro veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2011	246	1 vez por trimestre	984
2012	292	4	1168
2013	339	veces al año	1356
2014	387		1548

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

e. Asesorías en Reorganización

El tamaño del servicio de Asesorías en reorganización, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 14. Tamaño del proyecto del servicio de Asesorías en Reorganización, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	20%	164
2013	-833	25%	208
2014	-847	30%	254
2015	-861	35%	301

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 14 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Asesorías en reorganización, en donde se considera un porcentaje del 20%, 25%, 30%, y, 35%, para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 164 para el 2012, 208 para el 2013, 254 para el 2014, y, 301 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Asesorías en Reorganización por lo menos dos veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	164	1 vez al semestre	328
2013	208	2	416
2014	254	veces al año	508
2015	301		602

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

f. Reestructuración

El tamaño del servicio de Reestructuración, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 15. Tamaño del proyecto del servicio de Reestructuración, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	30%	246
2013	-833	35%	292
2014	-847	40%	339
2015	-861	45%	387

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 15 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Reestructuración, en donde se consideró un porcentaje del 30%, 35%, 40% y 45%, para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 246 para el 2012, 292 para el 2013, 339 para el 2014, y, 387 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Reestructuración por lo menos dos veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	246	1 vez al semestre	492
2013	292	2	584
2014	339	veces al año	678
2015	387		774

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

g. Ideas de Negocios Rentables para Inversionistas nacionales y extranjeros

El tamaño del servicio de Ideas de negocios Rentables para Inversionistas Nacionales y Extranjeros, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 16. Tamaño del proyecto del servicio de Ideas de negocios Rentables para Inversionistas Nacionales y Extranjeros, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	50%	410
2013	-833	55%	458
2014	-847	60%	508
2015	-861	65%	560

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Autora

El cuadro 16 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Ideas Rentables para Inversionistas nacionales y Extranjeros en donde se consideró un porcentaje del 50%, 55%, 60% y 65% para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 410 para el 2012, 458 para el 2013, 508 para el 2014, y, 560 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Ideas Rentables para Inversionistas Nacionales y Extranjeros cuatro veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	410	1 vez por trimestre	1640
2013	458	4	1832
2014	508	veces al año	2032
2015	560		2240

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

h. Selección de Recursos Humanos

El tamaño del servicio de Selección de Recursos Humanos, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 17. Tamaño del proyecto del servicio de Selección de recursos Humanos, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	40%	328
2013	-833	45%	375
2014	-847	50%	424
2015	-861	55%	474

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 17 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Selección de recursos Humanos, en donde se consideró un porcentaje del 40%, 45%, 50% y 55% para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 328 para el 2012, 375 para el 2013, 424 para el 2014, y, 474 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Selección de Recursos Humanos cuatro veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	328	1 vez por trimestre	1312
2013	375	4	1500
2014	424	veces al año	1696
2015	474		1896

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

i. Elaboración de Manual de Organizaciones y Funciones

El tamaño del servicio de Elaboración de Manual de Organizaciones y Funciones, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 18. Tamaño del proyecto del servicio de Elaboración de Manual de Organizaciones y Funciones, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	45%	369
2013	-833	50%	417
2014	-847	55%	466
2015	-861	60%	517

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 18 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Asesorías en reorganización, en donde se considera un porcentaje del 45%, 50%, 55% y 60%, para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 369 para el 2012, 417 para el 2013, 466 para el 2014, y, 517 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Elaboración de Manual de Organizaciones y Funciones por lo menos dos veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	369	1 vez por semestre	738
2013	417	2	834
2014	466	veces al año	932
2015	517		1034

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

j. Planes Operativos

El tamaño del servicio de Asesorías en reorganización, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 19. Tamaño del proyecto del servicio Planes Operativos, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	35%	287
2013	-833	40%	333
2014	-847	45%	381
2015	-861	50%	431

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 14 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Planes Operativos, en donde se consideró un porcentaje del 35%, 40%, 45% y 50%, para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 287 para el 2012, 333 para el 2013, 381 para el 2014, y, 431 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Planes Operativos cuatro veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	287	1 vez por trimestre	1148
2013	333	4	1332
2014	381	veces al año	1524
2015	431		1724

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Autora

k. Estudios de Factibilidad

El tamaño del servicio de Estudios de Factibilidad, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 20. Tamaño del proyecto del servicio Estudios de Factibilidad, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	40%	328
2013	-833	45%	375
2014	-847	50%	424
2015	-861	55%	474

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 14 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Planes Operativos, en donde se consideró un porcentaje del 40%, 45%, 50%, y 55%, para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 328 para el 2012, 375 para el 2013, 424 para el 2014, y, 474 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Estudios de Factibilidad por lo menos dos veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	328	1 vez por semestre	656
2013	375	2	750
2014	424	veces al año	848
2015	474		948

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

I. Evaluación Económica Financiera Social y Ambiental de Proyectos

El tamaño del servicio de Evaluación Económica Social y Ambiental de Proyectos, se lo determinó en base a la demanda del mercado.

Cuadro Nº 21. Tamaño del proyecto del servicio Evaluación Económica Social y Ambiental de Proyectos, entre el 2012 – 2015.

Años	Demanda Insatisfecha Futura	Porcentaje	Tamaño del Proyecto
2012	-819	45%	369
2013	-833	50%	417
2014	-847	55%	466
2015	-861	60%	517

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El cuadro 14 muestra el tamaño del proyecto del servicio de Evaluación Económica Social y Ambiental de Proyectos, en donde se considera un porcentaje del 45%, 50%, 55%, y 60% para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente debido a la demanda del mercado, obteniendo un tamaño de 369 para el 2012, 417 para el 2013, 466 para el 2014, y, 517 para el 2015.

De acuerdo a los porcentajes del tamaño, se estima que el cliente visitará la empresa financiera a adquirir el servicio de Evaluación Económica Social y Ambiental de Proyectos, por lo menos dos veces al año. Con esta información podemos conocer a cuantos clientes se atenderá anualmente:

Años	Tamaño del Proyecto	Estimación	Clientes atendidos anualmente
2012	369	1 vez por semestre	738
2013	417	2	834
2014	466	veces al año	932
2015	517		1034

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

11. Localización

El presente proyecto beneficia a toda la comunidad del Cantón Quevedo, la localización es primordial, puesto que necesitamos darnos a conocer y estar a la vista de nuestros clientes, lo mismo que ayudará a la empresa a obtener rentabilidad y la utilidad esperada.

a. Macro localización

La empresa financiera "ASEFIN" estará ubicada en la región costa del Ecuador, en la provincia de Los Ríos, cantón Quevedo.

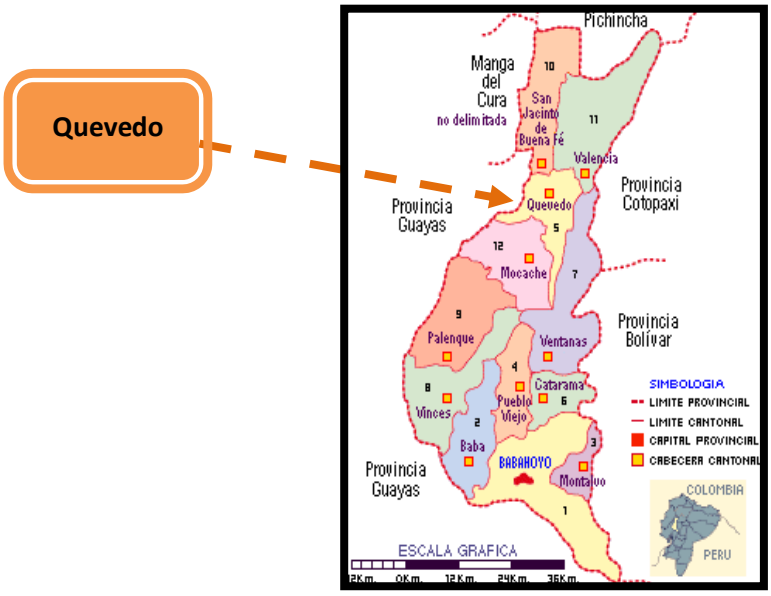


Figura 5. Macro localización de la Empresa Financiera "ASEFIN", 2011.

b. Micro localización

La empresa Financiera “ASEFIN”, funcionará en el Cantón Quevedo, calle Bolívar y 5ta. Junto al Banco Bolivariano, la misma que contará, con el acondicionamiento adecuado para la prestación de un buen servicio a la comunidad empresarial.

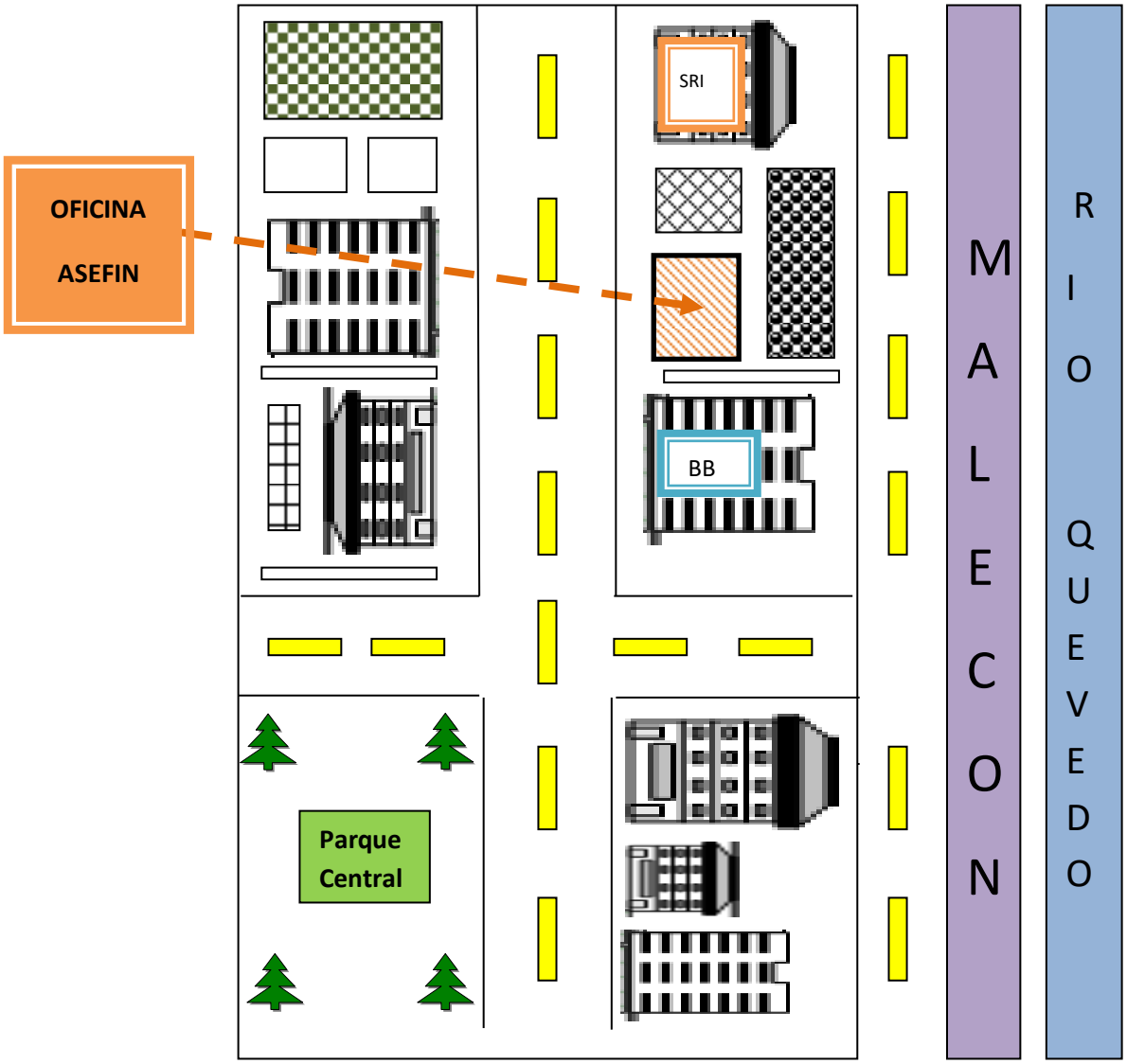


Figura 6. Micro localización del proyecto de creación de la Empresa Financiera.

Los factores que incidieron para determinar la micro localización del proyecto de la empresa financiera en el centro del cantón, es la cercanía de los negocios, la misma que permite a los clientes ahorrar tiempo.

12. Ingeniería del Proyecto

a. Infraestructura Física

La empresa **"ASEFIN"** dispondrá de un ambiente de trabajo acogedor a sus actividades a desarrollar.

Local.- Se instalará en un espacio físico adecuado para el buen desenvolvimiento de las actividades de la empresa, y atención a los clientes, de excelente luminosidad y temperatura adecuada, ya que se contara con equipos acondicionadores de aire para mantener el ambiente fresco.

Comunicación.- Se contará con un servicio de comunicación convencional, telefax y móvil de forma permanente, para ofrecer de manera más eficiente un buen servicio.

Tecnología.- Se automatizará el manejo del sistema financiero de las actividades de la empresa, a través de software especializado.

A continuación se presenta una muestra de cómo va hacer distribuida la oficina de la empresa:

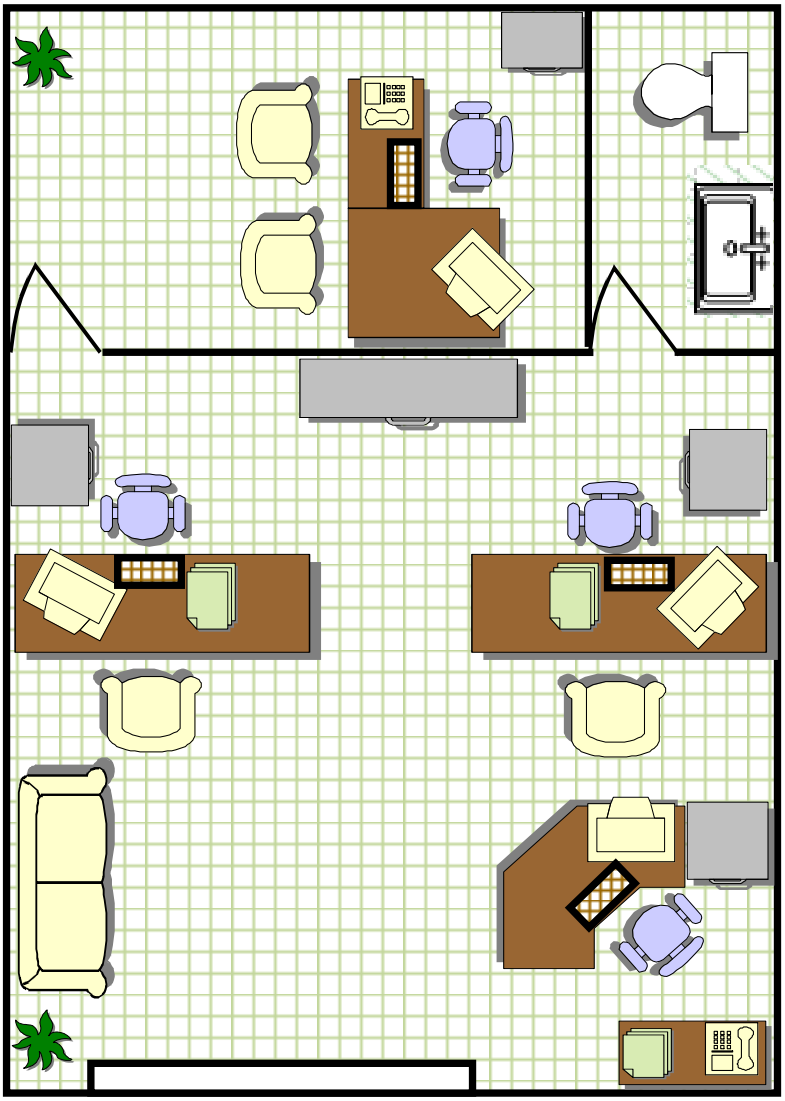


Figura 7. Diseño de la distribución de las oficinas que tendrá la empresa ASEFIN.

13. Ingeniería del Proceso

a. Proceso de Operación

Una vez establecido el convenio entre el gerente de **"ASEFIN"** y la empresa o persona interesada por los servicios, se le asignará

el asesor financiero que serán los encargados de brindar el servicio.

b. Atención al Público

El horario de atención al público, será de lunes a viernes 08H00 am. a 12H00 pm y de 14H00 a 18H00, y Sábados 08H00 am a 12H00pm.

c. Características de equipos y muebles de oficina

Los equipos y muebles que serán utilizados en el desarrollo de las actividades de la empresa se describen en el Cuadro 15.

Cuadro Nº 22. Características de Equipos y muebles de oficina de la empresa financiera "ASEFIN".

EQUIPOS Y MUEBLES	**CANTIDAD**
EQUIPOS	
• Computador procesador	4
• Impresora laser	2
• Ups/regulador de voltaje	4
• Software financiero	1
• Aire acondicionado 24000 BTU LG	1
• Calculadora CASIO 120n	3
• Teléfono digital	2
MUEBLES DE OFICINA	
• Escritorio ejecutivo modelo "L" (gerencia)	1
• Escritorio metálico sencillo (asesores)	2
• Escritorio metálico modelo "U" (secretaria)	1
• Sillón ejecutivo	1
• Sillas de oficina	3
• Muebles de espera (clientes) x 1	4
• Muebles de espera x 2	1
• Archivadores metálicos 1m x 50cm	4
• Archivadores metálicos 2m x 50cm	1

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

d. Organización Estructural

Para el funcionamiento de la empresa se contará con un gerente, dos asesores, un auxiliar de servicios varios, como se observa en la figura 8.

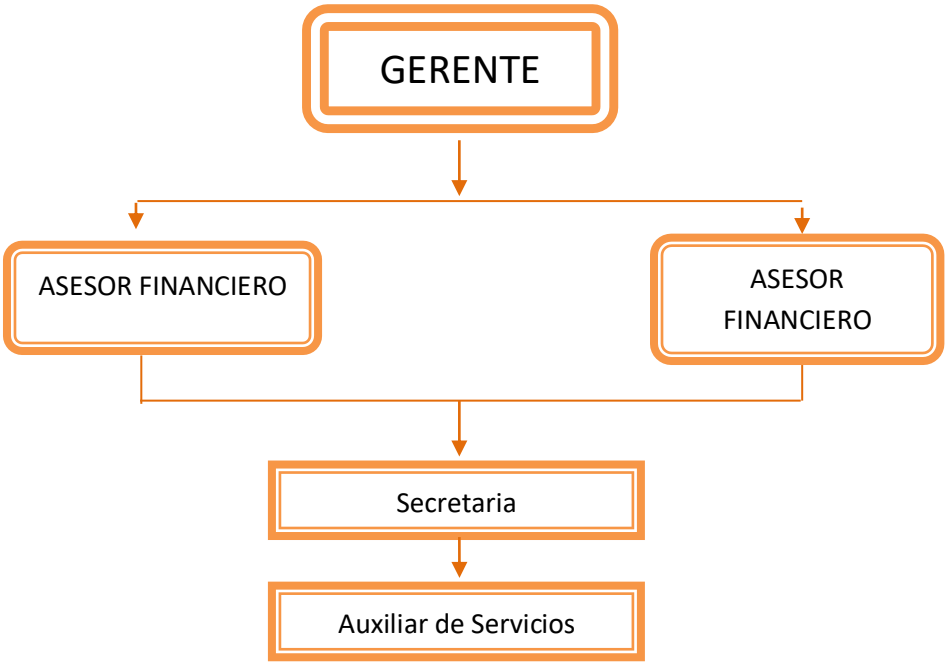


Figura 8. Organización Estructural Vertical de la Empresa Financiera "ASEFIN"

1) Gerente

Tendrá como función planear, organizar, dirigir y controlar actividades de la empresa, será el más alto representante de los propios intereses de su organización, así como el responsable directo de las decisiones que tome en la misma.

Entre sus funciones específicas está:

- Representante legal de la empresa.
- Controlar el cumplimiento de los planes operativos.

- Aprobar y suscribir convenios con otras empresas.
- Supervisar y controlar la gestión administrativa y financiera a través del análisis de los informes de las actividades a realizar.
- Fijar el precio de los servicios.
- Velar por el buen manejo financiero de la empresa.

Características de su clase

- Establecer los objetivos en función de la visión de la empresa.
- Responsabilidad en la toma de decisiones.
- Excelente liderazgo y personalidad.

Requisitos

- Título profesional de Ingeniero en Administración Financiera, o carreras afines.
- Experiencia mínima de dos años en funciones o cargos similares.

2) Asesor Financiero

El Asesor Financiero se encargará de ayudar a descubrir las necesidades financieras, analizando circunstancias pasadas, presentes y futuras de su cliente, teniendo en cuenta la edad, su patrimonio disponible, su tipo impositivo, su situación profesional y familiar, y el resto de inversiones que pueda disponer. Una vez analizado su perfil de riesgo y sus necesidades, el asesor llevará a cabo sus recomendaciones de

inversión, asesorándole según sus circunstancias y necesidades vayan cambiando y adaptándolas al momento actual.

La relación entre cliente-asesor es la base de un buen asesoramiento financiero, que se basa en un gran grado de confianza (con unos derechos y obligaciones por cada parte) y el asesor debe velar por los intereses del cliente como si fueran los suyos propios. Por ello, el asesor debe siempre ofrecer independencia y objetividad en todas las recomendaciones; contemplando siempre el largo plazo y lo más importante: debe crear, cultivar y mantener una estrecha relación con el cliente.

Funciones especificas

- Responsabilidad enmarcada en la correcta aplicación de Leyes, normas y procedimientos establecidos en los principios generales.
- Firmará la documentación correspondiente a los controles financieros de los servicios que preste la empresa.
- Proceso de revisión y actualización de la información.

Características de su clase

- Estar dispuesto a ser auditado por la empresa.
- Tener un mínimo margen de error en el desempeño de sus funciones.
- Eficacia y eficiencia en la ejecución de sus funciones.

Requisitos

- Título profesional de Ingeniero en Administración Financiera.
- Conocimiento en computación.
- Experiencia laboral en procesos financieros.
- Buenas relaciones interpersonales

3) Secretaria

Es la persona que maneja una oficina con un alto grado de comunicación y responsabilidad, delegada por su jefe inmediato superior.

Funciones especificas

- Mantener los archivos ordenados y actualizados.
- Demostrar confiabilidad en las actividades encomendadas por la empresa.
- Informar a los subalternos de las decisiones tomadas por el gerente.
- Llevar actas de las reuniones que tenga el gerente con el personal.
- Se reportara directamente al gerente de la empresa.
- Mantener un recordatorio permanente de las actividades del gerente.
- Cumplir otras obligaciones asignadas por su jefe inmediato.

Características de su clase

- Buena presencia.
- Poseer iniciativa y decisión.
- Fiel cumplimiento en cada una de las labores encomendadas.

Requisitos mínimos

- Título de secretaria ejecutiva con conocimientos en computación.
- Facilidad de comunicación.
- Excelente destreza en redacción técnica.
- Experiencia mínima de un año en funciones similares.

4) Auxiliar de Servicios

Es la persona encargada de facilitar las labores diarias al personal de la empresa, realizando las actividades de mensajería y limpieza del local.

Funciones

- Hacer mandados y encomiendas.
- Cooperar con la realización de las compras.
- Efectuar depósitos, cambio de cheques.
- Pago de planilla de servicios básicos.
- Limpieza y orden de las instalaciones.

Características de su clase

- Predisposición para las actividades encomendadas.
- Alto sentido de responsabilidad.
- Agilidad en el cumplimiento de sus funciones.
- Demostrar responsabilidad y confianza.

A. ESTUDIO ECONOMICO

1. Inversión

En el cuadro 23, se observa la inversión total que se necesita para iniciar a operar en la empresa Financiera **"ASEFIN".** Los Activos Fijos ascienden a la cantidad de USD 9.232,55, el Capital de Operación asciende a USD 4.405,26 mientras que un 4.76% para los imprevistos es de USD 681,89**;** siendo el Total de Inversión de USD **14.319.70.**

Cuadro 23. La inversión total de la Empresa Financiera "ASEFIN"

RUBROS	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Activos Fijos	9.232,55	64,47
Capital de Operación mensual	4.405,26	30,76
Imprevistos 5%	681,89	4,76
Total de la Inversión	**14.319,70**	**100,00**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

a. Activos Fijos

Conforme al presupuesto realizado, la inversión fija de la empresa Financiera **"ASEFIN"**, asciende a un total de USD **9.232,55** de los cuales USD **7764,95**corresponden a los activos fijos tangibles y

USD **1,467.60** corresponden a los activos fijos intangibles (Cuadro 17).

Cuadro 24. Activos fijos tangibles e intangibles de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO USD	12% IVA	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES				
Muebles de oficina				**3777,75**
Escritorio ejecutivo modelo ""L""	1	185,00	22,20	207,20
Escritorio metálico sencillo	2	150,00	18,00	336,00
Escritorio metálico modelo ""U""	1	122,00	14,64	136,64
Sillón ejecutivo	1	85,00	10,20	95,20
Sillas de oficina	3	48,00	5,76	161,28
Muebles de espera x1	4	64,00	7,68	286,72
Muebles de espera x2	1	98,00	11,76	109,76
Archivadores metálicos 1m x 50 cm	4	182,00	21,84	815,36
Archivadores metálicos 2m x 50 cm	1	275,00	33,00	308,00
Calculadora	3	34,00	4,08	114,24
Teléfono digital	2	89,00	10,68	199,36
Aire Acondicionado	1	899,99	108,00	1007,99
Equipos de oficina				**3987,20**
Equipo de computación	4	790,00	94,80	3539,20
Impresora laser	2	128,00	15,36	286,72
Ups / regulador de voltaje	4	36,00	4,32	161,28
Subtotal				**7764,95**
ACTIVO FIJOS INTANGIBLES				
Permiso de funcionamiento	1	70,00	0,00	70,00
Autorización RUC (trámite legal)	1	20,00	0,00	20,00
Software financiero	1	1230,00	147,60	1377,60
Subtotal				**1467,60**
TOTAL DE ACTIVOS				**9232,55**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

b. Capital de Operación

El monto del capital de operación que necesita la empresa Financiera **"ASEFIN"** para desarrollar las actividades durante el primer mes asciende a USD **4405,26.** (Cuadro 21).

Cuadro 25. Capital de Operación Mensual de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

RUBRO	COSTOS	PORCENTAJE
Gastos de Administración, Financieros y Ventas		
G. Administración	**1865,00**	**%**
Gerente	500,00	11,35
Asesor Financiero 1	380,00	8,63
Asesor Financiero 2	380,00	8,63
Secretaria	320,00	7,26
Auxiliar de servicios	285,00	6,47
G. Financieros	**1852,46**	
Arriendo	960,00	21,79
Consumo telefónico	121,13	2,75
Consumo de energía eléctrica	56,00	1,27
Suministros de oficina	269,30	6,11
Gastos generales	446,02	10,12
G. Ventas	**687,80**	
Gastos de Publicidad	687,80	15,61
Total de gastos de operación	**4405,26**	**100,00**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

El financiamiento para que la empresa Financiera "ASEFIN" inicie sus actividades durante el primer mes será de USD, 14.319,70 con capital propio de su propietaria.

Cuadro 26. Capital de Operación para los 4 años, de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

RUBRO	AÑOS			
	1	2	3	4
Gastos de Administración, Financieros y Ventas				
G. Administración	**20515,00**	**22380,00**	**22827,60**	**23284,15**
Gerente	5500,00	6000,00	6120,00	6242,40
Asesor financiero 1	4180,00	4560,00	4651,20	4744,22
Asesor financiero 2	4180,00	4560,00	4651,20	4744,22
Secretaria	3520,00	3840,00	3916,80	3995,14
Auxiliar de servicios	3135,00	3420,00	3488,40	3558,17
G. Financieros	**15097,02**	**16469,47**	**16892,86**	**17329,75**
Arriendo	5280,00	5760,00	5990,40	6230,02
Consumo telefónico	1332,41	1453,54	1482,61	1512,26
Consumo de energía eléctrica	616,00	672,00	685,44	699,15
Suministros de oficina	2962,34	3231,65	3328,60	3428,46
Gastos generales	4906,26	5352,29	5405,81	5459,87
G. Ventas	**1909,60**	**2083,20**	**2104,03**	**2125,07**
Gastos de Publicidad	1909,60	2083,20	2104,03	2125,07
TOTAL EGRESOS	**37521,62**	**40932,67**	**41824,49**	**42738,97**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

c. Amortización

La amortización permitirá visualizar lo que sucede con el total de la inversión, permitiendo conocer la cuota a pagar del capital invertido.

$$R = \frac{A \times i}{1\ (1 + i)^{-n}}$$

Donde:
R=?
A= 14319.70
i= 12% / 12 = 1%
n= 4 años x 12 = 48
q= mensual

$$R = \frac{14.319,70 \times 0,01}{1 - (1 + 0,01)^{-48}}$$

$$R = \frac{143,197}{1 - (1,01)^{-48}}$$

$$R = \frac{143,197}{0,379739595} = 377,09$$

2. Ingresos

Cuadro 27. Total de ingresos anuales de la Empresa Financiera **“ASEFIN”.**

RUBROS	AÑOS			
	1	2	3	4
	DOLARES			
Planes de negocio	1.440,00	1.512,00	1.602,72	1.714,91
Planes Estrategicos	2.640,00	2.772,00	2.938,32	3.144,00
Elaboraciòn de Proyectos de Inversiòn	16.000,00	16.800,00	17.808,00	19.054,56
Estrategias para incrementar las Ventas	5.760,00	6.048,00	6.410,88	6.859,64
Asesoria en reorganizacòn	780,00	819,00	868,14	928,91
Reestructuracion	1.200,00	1.260,00	1.335,60	1.429,09
Ideas de negocios Rentables	4.760,00	4.998,00	5.297,88	5.668,73
Selección de Recursos Humanos	3.200,00	3.360,00	3.561,60	3.810,91
Elaboración de Manual	2.760,00	2.898,00	3.071,88	3.286,91
Planes Operativos	1.920,00	2.016,00	2.136,96	2.286,55
Estudios de Factibilidad	3.000,00	3.150,00	3.339,00	3.572,73
Evaluación Económica Financiera	1.000,00	1.050,00	1.113,00	1.190,91
TOTAL	**44.460,00**	**46.683,00**	**49.483,98**	**52.947,86**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

3. Egresos

En el Cuadro 28, se presenta la estructura de los egresos de la empresa financiera **“ASEFIN”**, la misma que asciende a un monto total de USD 37521,62en el año uno, del segundo año al cuarto tendremos un egreso de USD **40932,67**a USD **42738,97**con un

incremento anual del 2% para el personal de trabajo en general, 5% para el arriendo, 2% parar los servicios básicos como la energía eléctrica y el servicio telefónico, 3% los útiles de oficina, 1% para gastos generales, y el 2% la publicidad de la misma.

Cuadro 28. Total de egresos anuales de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

RUBRO	AÑOS			
	1	**2**	**3**	**4**
Gastos de Administración, Financieros y Ventas				
G. Administración	**20515,00**	**22380,00**	**22827,60**	**23284,15**
Gerente	5500,00	6000,00	6120,00	6242,40
Asesor financiero 1	4180,00	4560,00	4651,20	4744,22
Asesor financiero 2	4180,00	4560,00	4651,20	4744,22
Secretaria	3520,00	3840,00	3916,80	3995,14
Auxiliar de servicios	3135,00	3420,00	3488,40	3558,17
G. Financieros	**15097,02**	**16469,47**	**16892,86**	**17329,75**
Arriendo	5280,00	5760,00	5990,40	6230,02
Consumo telefónico	1332,41	1453,54	1482,61	1512,26
Consumo de energía eléctrica	616,00	672,00	685,44	699,15
Suministros de oficina	2962,34	3231,65	3328,60	3428,46
Gastos generales	4906,26	5352,29	5405,81	5459,87
G. Ventas	**1909,60**	**2083,20**	**2104,03**	**2125,07**
Gastos de Publicidad	1909,60	2083,20	2104,03	2125,07
TOTAL EGRESOS	**37521,62**	**40932,67**	**41824,49**	**42738,97**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

4. Estado de Pérdidas y Ganancias

En el Cuadro 29, se observan las entradas y salidas de dinero en efectivo de la Empresa Financiera **"ASEFIN"**; durante el primer año se tiene una utilidad neta de USD **4.649,31**y a partir del segundo año USD **5.891,92**, alcanzando una liquidez máxima al cuarto año de USD **7.734,25**. Esto demuestra la liquidez desde el primer año de funcionamiento.

Cuadro 29. Estado de Pérdidas y Ganancias de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

RUBRO	AÑOS			
	1	2	3	4
	USD			
(+) Ingresos	44.460,00	46.683,00	49.483,98	52.947,86
(-) Egresos	37.521,62	40.932,67	41.824,49	42.738,97
(=) Utilidad	6.938,38	5.750,33	7.659,49	10.208,89
(-) 15% Participación Trabajadores	1.040,76	862,55	1.148,92	1.531,33
(=) Utilidad antes de impuesto	5.897,63	4.887,78	6.510,57	8.677,55
(-) 25% Impuesto a la renta	1.474,41	1.221,94	1.627,64	2.169,39
(+) Depreciación	1.226,09	1.226,09	1.226,09	1.226,09
UTILIDAD NETA	**4.649,31**	**5.891,92**	**6.109,01**	**7.734,25**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

5. Flujo de Caja

El flujo de ingresos y egresos de la empresa Financiera "ASEFIN" proyectado a cuatro años; se presentan en el cuadro 32, el flujo neto generado por el primer año es de USD **21.258,08**, llegando hasta el cuarto año el valor de USD **14.841,49,** resultados que nos demuestran la liquidez desde el primer año de funcionamiento de la empresa.

Cuadro 30. Flujo de Caja de la Empresa Financiera **"ASEFIN"**, proyectada a cuatro años**.**

	1er. Trimest.	AÑOS			
		1	2	3	4
RUBRO	**USD**				
(+) Ingresos					
Servicios Prestados		44.460,00	46.683,00	49.483,98	52.947,86
Aporte personal		14.319,70			
Valor residual					1.706,71
Depreciación Acumulada					2.926,07
Total de Ingresos		**58.779,70**	**46.683,00**	**49.483,98**	**57.580,64**
(-) Egresos					
Inversión	**14.319,70**				
Activos Fijos	9.232,55				
Capital de Operación	4.405,26				
Imprevistos	681,89				
Egresos		37.521,62	40.932,67	41.824,49	42.738,97
Total de Egresos		**37.521,62**	**40.932,67**	**41.824,49**	**42.738,97**
FLUJO DE CAJA	**-14.319,70**	**21.258,08**	**5.750,33**	**7.659,49**	**14.841,67**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

B. ESTUDIO FINANCIERO

1. Relación Beneficio – Costo

En el cuadro 31, encontramos la estructura de Relación Beneficio-Costo que es igual a los ingresos menos los egresos de la empresa financiera "ASEFIN", la misma que tiene una rentabilidad de $ **0,18** el primer año, que se la obtiene dividiendo el beneficio neto con el total de los egresos.

Cuadro 31. Relación Beneficio - Costo de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

RUBRO	AÑOS			
	1	**2**	**3**	**4**
Ingresos	44.460,00	46.683,00	49.483,98	52.947,86
Egresos	37.521,62	40.932,67	41.824,49	42.738,97
Beneficio Neto	6.938,38	5.750,33	7.659,49	10.208,89
Rentabilidad	0,18	0,14	0,18	0,24

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

En el Cuadro 32, se presenta la estructura del factor de corrección que representa el 13,74 del porcentaje de la tasa de interés activa.

Cuadro 32. Total de los porcentajes del factor de corrección de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

FC	Años			
	1	**2**	**3**	**4**
	$(1 + 0.1374)^1$	$(1 + 0.1374)^2$	$(1 + 0.1374)^3$	$(1 + 0.1374)^4$
TOTAL	1,14	1,29	1,47	1,67

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

En el Cuadro 33, se presenta la estructura de Relación Beneficio-Costo Actualizado que es igual a los ingresos, egresos sobre el factor de corrección de la empresa financiera "ASEFIN", la misma que tiene una rentabilidad de 0.18 para el primer año, 0,14 para el segundo año, 0,18 y 0,24 para los dos últimos años respectivamente; lo que demuestra que por cada dólar que se invierte se recuperaran dieciocho centavos, catorce centavos, dieciocho centavos y veinticuatro centavos de dólar.

Cuadro 33. Relación Beneficio – Costo Actualizado de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

RUBRO	AÑOS			
	1	**2**	**3**	**4**
Ingresos	39.000,00	36.188,37	33.662,57	31.705,30
Egresos	32.913,70	31.730,75	28.452,03	25.592,20
Beneficio Neto	6.086,30	4.457,62	5.210,54	6.113,11
Rentabilidad	**0,18**	**0,14**	**0,18**	**0,24**

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Autora

2. Valor Actual Neto

El Valor actual Neto se lo calculó determinando el ingreso de la empresa proyectándolo para cuatro periodos, tal como se muestra a continuación:

$$\mathbf{VAN} = -\,\mathrm{Inv} + \frac{\mathrm{FNE}_1}{(1+\mathrm{i})^1} + \frac{\mathrm{FNE}_2}{(1+\mathrm{i})^2} + \frac{\mathrm{FNE}_3}{(1+\mathrm{i})^3} + \frac{\mathrm{FNE}_4}{(1+\mathrm{i})^4}$$

$$\mathbf{VAN} = -\,14.319{,}70 + \frac{21.258{,}08}{(1+0{,}14)^1} + \frac{5.750{,}33}{(1+0{,}14)^2} + \frac{7.659{,}49}{(1+0{,}14)^3} + \frac{14.841{,}67}{(1+0{,}14)^4}$$

VAN= $ 29.592,33

Al establecer el Valor Actual Neto (VAN) nos damos cuenta que al someter los valores del Fondo Neto de Efectivo (FNE) a una tasa de interés de oportunidad de 14%, hace que se convierta el Valor presente neto en positivo por lo tanto el proyecto es factible y viable desde el punto de vista económico.

3. Tasa Interna de Retorno

Al aplicar la Tasa Interna de Retorno (TIR) a la empresa Financiera **"ASEFIN"** este nos dio un valor de 96%, que resulto ser superior a la tasa de mercado lo cual determina que el proyecto es factible y viable.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

- ✓ El estudio Técnico Económico Financiero realizado a esta investigación nos indica que la creación de esta oficina de Asesoría Financiera para proyectos de Inversión es un Proyecto totalmente Factible para nuestro cantón.

- ✓ La empresa requiere de una inversión de USD 14.319,70 de los cuales USD USD 9.232,55 corresponden a los activos fijos de la empresa, USD 4.405,26 al capital de operación, mientras que un 5% para los imprevistos es de USD 681,89**.**

- ✓ La utilidad neta de la empresa financiera para el primer año es de USD 5.649,31.

- ✓ La relación beneficio – costo actualizado demuestra que por cada dólar invertido se recupera 0,18 ctvs., 0,14 ctvs., 0,18 ctvs. y 0,24 ctvs., respectivamente para los cuatro años de duración del proyecto, lo cual demuestra que el proyecto es viable.

- ✓ Al calcular el VAN nos dio como resultado USD 29.592,33, y la TIR a 96%, resultados que nos afirman que el proyecto es viable.

B. RECOMENDACIONES

- ✓ Al haber demostrado en los indicadores de rentabilidad que el proyecto es factible, es recomendable que la oficina ASEFIN ofrezca los servicios a todas las empresas y micro empresas del cantón y sus sectores aledaños.

- ✓ Capacitar constantemente al personal adquirido para ofrecer un servicio de calidad.

- ✓ La Empresa Financiera debe estar en constante evolución para mejorar día a día la calidad de su servicio y convertirse en el número uno en el mercado financiero.

- ✓ Adquirir los activos fijos con tecnología de punta para el eficiente funcionamiento de la empresa.

- ✓ Darle la debida importancia al estudio realizado y que la ciudadanía se vea beneficiada con la información que nos ha brindada dicha investigación

VII. BIBLIOGRAFIA

A. LIBROS

- Andersen (1999), España; Diccionario de Economía y Negocios, Editorial Espasa.
- Editorial Porrual S.A. México; Vigésima octava edición.
- Gabriel Baca Urbina; Evaluación de Proyectos Quinta Edición, Pág. 172, 176 y 221.
- Grupo Cultural S.A.;Diccionario de Contabilidad y Finanzas,Edic. MMVI.
- Idalberto Chiavenato;Inicialización a la organización y técnica comercial, deMc. Graw Hill, Pág. 4
- Idalberto Chiavenato;Gestión del Talento Humano, Mc. Graw Hill 2002.
- J. Fred Weston y Eugene F. Brigham (1989); Fundamentos de Administración Financiera, Séptima Edición.
- Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha;Prácticas de la Gestión Empresarial; de Mc. Graw. Hill, Pág. 3
- Kester (1982); Principios de Contabilidad, Tomo I.
- Ley de Consultorías;RO / 136 de 24 de Febrero de 1989
- Ramón E. Infante; Diccionario de Economía y Finanzas de 1993
- Ricardo Romero;MarketingEditora Palmir E.IR.L., Pág. 9
- SapagSapag;Preparación y evaluación de proyectos, Editorial Mac. Graw Hil 1989, Pág. 301
- Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce;Fundamentos de Marketing, 13va edición, de Mc Graw Hill 2004, Pág. 333 y 334
- Simón Andrade;Diccionario de Economía, Tercera edición deEditorial Andrade, Pág. 257

B. INTERNET

- ✓ www.definiciondeempresas.com.
- ✓ www.clasificaciónytiposdeempresas.com.
- ✓ www.mitecnologico.com/Main/ConceptoDeAdministracion.
- ✓ www.conceptoadministacion.com.
- ✓ www.funcionesdeadministracion.com.
- ✓ www.auladeeconomia.com.
- ✓ www.tesistiposdeorganizaciones.com.
- ✓ www.uch.edu.ar/rrhh.
- ✓ www.tesis/diseñoorganizacional.htm.
- ✓ www.monografías.com.
- ✓ www.mercado.com.
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(economía).
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta.
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Precio.
- ✓ www.diccionario.com.
- ✓ http://emprendedor.unitec.edu.
- ✓ www.conceptosbasicos.com.
- ✓ http://mx.answers.yahoo.com.
- ✓ www.mitecnologico.com/Main/ConceptoEstadoDeResultados.
- ✓ www.elblogsalmon.com.

ANEXOS

ANEXO 1. Encuesta

UNIVERSIDAD TECNICA ESTATAL DE QUEVEDO
Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Economía y Finanzas

La siguiente encuesta está dirigida al sector empresarial del Cantón Quevedo, la información resultado de la misma será de carácter confidencial utilizada para fines académicos.

Edad: _____
Dirección: _____
Sexo: M ☐
F ☐
Nivel Educativo: Básico ☐ Secundario ☐
Superior ☐ Otros ☐

13. Cuenta Ud. con una empresa?
Si ☐ No ☐

2. Cuenta su empresa con asesoría financiera?
Si ☐ No ☐

3. Qué factores cree Ud. que influyen para no utilizar asesoría financiera?
- Por falta de empresas que brinden este tipo de asesoría ☐
- Por no conocer que existen empresas que presten este servicio ☐
- Para ahorrar el gasto ☐
- Otras ☐

4. Considera usted importante un adecuado control financiero en su empresa?

Si ☐ No ☐

Por qué _____

5. Su empresa tiene problemas financieros por la falta de asesoramiento profesional?

Si ☐ No ☐

6. Considera necesario que existan oficinas que brinden el servicio de asesoría financiera para proyectos de inversión en el Cantón Quevedo?

Si ☐ No ☐ Tal vez ☐

7. Acudiría en la búsqueda de Asesoría financiera profesional?

Si ☐ No ☐

8. Determine Ud. cuál sería el servicio que estaría dispuesto a contratar?

- Planes de Negocio ☐
- Planes Estratégicos ☐
- Elaboración de Proyectos de Inversión ☐
- Estrategias para incrementar las ventas ☐
- Asesoría en reorganización ☐
- Reestructuración ☐
- Ideas de negocios rentables para inversionistas nacionales y extranjeros ☐
- Selección de Recursos Humanos ☐
- Elaboración de Manual de Organización y Funciones ☐
- Planes Operativos ☐
- Estudios de Factibilidad ☐
- Evaluación Económica Financiera Social y Ambiental de Proyectos ☐
- Otros _____

9. Cuanto estaría dispuesto a cancelar por los servicios de asesoría financieros? (marque con una cruz)

SERVICIOS	$50,00 a $100,00	$100,00 a $200,00	$200,00 ò mas
Planes de Negocio			
Planes Estratégicos			
Elaboración de proyectos de inversión			
Estrategias para incrementar las ventas			
Asesoría en reorganización			
Reestructuración			
Ideas de negocios rentables			
Selección de recursos Humanos			
Elaboración de Manual			
Planes Operativos			
Estudios de Factibilidad			
Evaluación Económica Financiera			

10. Considera Ud. Que la asesoría Financiera le permitiría vincularse con el Sistema Financiero, (Bancos, Coop. Ahorros, Financieras, Mutualistas)?

Si ☐ No ☐

11. Los estudios de Proyectos de Inversión, los considera Ud. Como una verdadera fuente de apoyo para su empresa?

Si ☐ No ☐

12. Cree Ud. que la creación de una empresa constituye una inversión para crecer en el aspecto económico?

Si ☐ No ☐

Anexo 2. CUADROS

Tabla de Amortización de la empresa financiera “ASEFIN”

PERIODO	CAPITAL INSOLUTO	INTERES VENCIDO	CUOTA DE PAGO	CAPITAL PAGADO	PAGOS ACUMULADOS
1	14319,700	143,197	377,092	233,895	233,895
2	14085,805	140,858	377,092	236,234	470,129
3	13849,571	138,496	377,092	238,596	708,725
4	13610,975	136,110	377,092	240,982	949,707
5	13369,993	133,700	377,092	243,392	1193,100
6	13126,600	131,266	377,092	245,826	1438,926
7	12880,774	128,808	377,092	248,284	1687,210
8	12632,490	126,325	377,092	250,767	1937,977
9	12381,723	123,817	377,092	253,275	2191,252
10	12128,448	121,284	377,092	255,808	2447,059
11	11872,641	118,726	377,092	258,366	2705,425
12	11614,275	116,143	377,092	260,949	2966,374
13	11353,326	113,533	377,092	263,559	3229,933
14	11089,767	110,898	377,092	266,194	3496,127
15	10823,573	108,236	377,092	268,856	3764,983
16	10554,717	105,547	377,092	271,545	4036,528
17	10283,172	102,832	377,092	274,260	4310,788
18	10008,912	100,089	377,092	277,003	4587,791
19	9731,909	97,319	377,092	279,773	4867,564
20	9452,136	94,521	377,092	282,571	5150,135
21	9169,565	91,696	377,092	285,396	5435,531
22	8884,169	88,842	377,092	288,250	5723,782
23	8595,918	85,959	377,092	291,133	6014,914
24	8304,786	83,048	377,092	294,044	6308,959
25	8010,741	80,107	377,092	296,985	6605,943
26	7713,757	77,138	377,092	299,954	6905,898
27	7413,802	74,138	377,092	302,954	7208,852
28	7110,848	71,108	377,092	305,984	7514,835
29	6804,865	68,049	377,092	309,043	7823,878
30	6495,822	64,958	377,092	312,134	8136,012
31	6183,688	61,837	377,092	315,255	8451,267
32	5868,433	58,684	377,092	318,408	8769,675
33	5550,025	55,500	377,092	321,592	9091,267
34	5228,433	52,284	377,092	324,808	9416,074
35	4903,626	49,036	377,092	328,056	9744,130
36	4575,570	45,756	377,092	331,336	10075,466
37	4244,234	42,442	377,092	334,650	10410,116
38	3909,584	39,096	377,092	337,996	10748,112
39	3571,588	35,716	377,092	341,376	11089,488
40	3230,212	32,302	377,092	344,790	11434,278
41	2885,422	28,854	377,092	348,238	11782,516
42	2537,184	25,372	377,092	351,720	12134,236
43	2185,464	21,855	377,092	355,237	12489,474

44	1830,226	18,302	377,092	358,790	12848,263
45	1471,437	14,714	377,092	362,378	13210,641
46	1109,059	11,091	377,092	366,001	13576,642
47	743,058	7,431	377,092	369,661	13946,304
48	373,396	3,734	377,092	373,358	14319,662
SUMA		**3780,754**	**18100,416**	**14319,662**	

Total de ingresos mensuales estimados de la Empresa Financiera **"ASEFIN".**

RUBROS	Nº de Encuestados	VALOR DEL SERVICIO	TOTAL
Planes de negocio	2	180,00	360,00
Planes Estratégicos	6	110,00	660,00
Elaboración de Proyectos de Inversión	8	1000,00	8000,00
Estrategias para incrementar las Ventas	12	120,00	1440,00
Asesoría en reorganización	3	130,00	390,00
Reestructuración	3	200,00	600,00
Ideas de negocios Rentables	7	170,00	1190,00
Selección de Recursos Humanos	8	100,00	800,00
Elaboración de Manual	6	230,00	1380,00
Planes Operativos	4	120,00	480,00
Estudios de Factibilidad	6	250,00	1500,00
Evaluación Económica Financiera	5	100,00	500,00
TOTAL	**70**		**17.300,00**

Elaborado por: Autora