

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA GENERADORA,  
ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS  
EMPRESARIALES, UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO Y  
VALLES ALEDAÑOS, IDENTIFICADA COMO CENTRO DE  
GESTIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL ECUAPROJECT CIA.  
LTDA.**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**VERÓNICA DE LOS ÁNGELES VITERI FIALLOS  
KARLA GRACIELA GARZÓN VITERI**

**DIRECTOR: ING. DIEGO SERRANO MACHADO**

**QUITO, 2010**

**DIRECTOR DE DISERTACIÓN:**

Ing. Diego Serrano Machado

**INFORMANTES:**

Master Juan Carlos La torre

Master Mariano Merchán

## DEDICATORIA

Nombro principalmente a Dios quien me ha brindado la oportunidad de existir y convertirme en un ser positivo, útil y lleno de vida e inteligencia para afrontar el día a día con fuerza y fe en mi misma para seguir adelante superándome.

A mis Padres Ángel e Inés quienes me han llenado de amor, inculcándome valores y principios, dándome el ánimo para cumplir mis sueños y metas, sin ellos jamás podría haber llegado a donde estoy, son el pilar de mi vida y siempre serán el ejemplo vivo de la constancia, de guerreros incansables en el camino de la vida, de que es posible alcanzar los sueños con verdadero amor, respeto e integridad.

A mis hermanos Paúl y Juan Carlos quienes han estado para ayudarme y apoyarme en cada una de mis decisiones, a mis tías Mercedes y Luzmila que con sus conocimientos, buenos consejos en los momentos cruciales y su cariño sincero fueron el aliciente y ejemplo de tenacidad profesional.

Por tal razón que he mencionado a los seres más importantes en mi vida les dedico con amor sincero y gratitud el esfuerzo y empeño realizado en este trabajo.

*Verónica*

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a Dios por ser quien ha estado a mi lado en todo momento dándome las fuerzas necesarias para continuar luchando día tras día y seguir adelante rompiendo todas las barreras que se me presenten.

Además a mi mamá Graciela y mi papá Ramiro ya por ellos soy quien soy hoy en día, son cariño y calor humano, son los que han velado por mi salud, mis estudios, mi educación alimentación entre otros, son a ellos a quien les debo todo, horas de consejos, de regaños, de reprimendas de tristezas y de alegrías de las cuales estoy muy seguro que las han hecho con todo el amor del mundo para formarme como un ser integral y de las cuales me siento extremadamente orgulloso. Padre, serás siempre mi inspiración para alcanzar mis metas, por enseñarme que todo se aprende y que todo esfuerzo es al final recompensa. Tu esfuerzo, se convirtió en tu triunfo y el mío, TE AMO.

***Karla***

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar a Dios quien me ha brindado la sabiduría y fortaleza para culminar y hacer realidad este sueño.

Como a su vez son muchas las personas a las que me gustaría agradecer por su amistad, apoyo, ánimo y compañía en la elaboración del presente proyecto. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en el corazón.

Si alguna vez llegasen a leer estas palabras quiero darles las gracias por formar parte de mí por todo lo que me han brindado y por sus bendiciones.

A los maestros que formaron parte de la revisión técnica y contribuido con sugerencias valiosas para su mejor presentación de manera especial y sincera al Director el Ing. Diego Serrano Machado, y a los informantes: MBA. Ing. Juan Carlos Latorre e Ing. Mariano Merchán

Y finalmente y no menos importante a mi compañera de tesis quien se convirtió en mi mejor compañera por el apoyo, paciencia, motivación y optimismo en los momentos de alivio y crisis en el transcurso de la tesis.

Mil gracias por que de alguna manera forman parte de lo que ahora soy.

*Verónica*

## **AGRADECIMIENTO**

Son tantas personas a las cuales debo parte de este triunfo, de lograr alcanzar mi culminación académica, la cual es el anhelo de todos los que así lo deseamos.

Primero a Dios, mi Guía y mi Proveedor, mi Fin Ultimo; el sabe lo esencial que has sido en alcanzar esta meta, esta alegría, que si pudiera hacerla material, la hiciera para entregártela, pero a través de esta meta.

A mis padres Ramiro y Graciela, mis hermanos Ramirito y Jose Daniel, por darme la estabilidad emocional, económica, sentimental; para poder llegar hasta este logro, que definitivamente no hubiese podido ser realidad sin ustedes. GRACIAS por darme la posibilidad de disfrutar de ustedes MI FAMILIA. Padre, serás siempre mi inspiración para alcanzar mis metas, por enseñarme que todo se aprende y que todo esfuerzo es al final recompensa. Tu esfuerzo, se convirtió en tu triunfo y el mío, TE AMO.

A todos mis amigos pasados y presentes; pasados por ayudarme a crecer y madurar como persona y presentes por estar siempre conmigo apoyándome en todo las circunstancias posibles, también son parte de esta alegría, Verito gracias por el apoyo incondicional

A Verónica una persona que fue mas que mi compañera de aula y tesis, gracias este agradable y difícil periodo académico, por seguir siendo parte de mi vida.

A mi equipo de tesis, a mi fabuloso equipo de tesis; mi director Diego Francisco Serrado y mis informantes: MBA. Ing. Juan Carlos Latorre e Ing. Mariano Merchán, quienes fueron un pilar en los ánimos y guía.

Y a todos aquellos, que han quedado fuera de mi memoria sin mala intención y que fueron parte importante mi éxito.

***Karla***

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN, 1

### 1 ANÁLISIS COMERCIAL, 3

- 1.1 ANÁLISIS MACRO Y MICRO ENTORNO, 3
  - 1.1.1 Análisis Macroeconómico, 3**
  - 1.1.2 Análisis Microeconómico, 20**
- 1.2 SEGMENTACIÓN, 26
  - 1.2.1 Macro Segmentación, 26**
  - 1.2.2 Microsegmentación, 29**
- 1.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, 30
  - 1.3.1 Establecimiento del Tamaño de la Muestra, 33**
  - 1.3.2 Entrevista a Expertos y Diseño de la Encuesta, 35**
    - 1.3.2.1 Entrevista a Expertos, 35
    - 1.3.2.2 Diseño del Modelo de la Encuesta, 42
  - 1.3.3 Tabulación y Análisis, 42**
    - 1.3.3.1 Tabulación de Piloto Dos (50 Encuestas), 46
    - 1.3.3.2 Tabulación Definitiva de 200 Encuestas, 55
  - 1.3.4 Oferta y Demanda, 70**
- 1.4 PROPUESTA ESTRATÉGICA, 77
- 1.5 MARKETING MIX, 79
- 1.6 OBJETIVOS, 89
- 1.7 ESTRATEGIAS, 89
- 1.8 PLANES DE ACCIÓN, 90

### 2 ORGANIZACIONAL – JURÍDICO, 94

- 2.1 ORGANIZACIONAL, 94
  - 2.1.1 Misión, 94**
  - 2.1.2 Visión, 94**
  - 2.1.3 Valores Corporativos, 95**
  - 2.1.4 Planificación Estratégica, 95**
    - 2.1.4.1 Estructura Organizacional, 97
    - 2.1.4.2 Descripción de la Estructura Funcional, 99
- 2.2 JURÍDICO, 100
  - 2.2.1 Estructura Legal, 100**

### 3 ANÁLISIS TÉCNICO, 110

- 3.1 MACRO LOCALIZACIÓN, 110
- 3.2 MICRO LOCALIZACIÓN, 113
- 3.3 DISTRIBUCIÓN, 114
- 3.4 TAMAÑO, 116

- 3.5 RECURSOS, 117
  - 3.5.1 Tecnológicos, 117**
  - 3.5.2 Humanos, 120**
  - 3.5.3 Materiales, 122**
  - 3.5.4 Financieros y Económicos, 122**
- 3.6 ANÁLISIS DE PROCESOS, 123
  - 3.6.1 Cadena de Valor, 129**
- 4 ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO, 134**
  - 4.1 ECONÓMICO, 134
    - 4.1.1 Inversión Inicial de Activos Fijos Corrientes y Fijos, 135**
    - 4.1.2 Inversión Inicial de Capital de Trabajo, 139**
    - 4.1.3 Presupuesto de Gastos, 141**
    - 4.1.4 Presupuesto de Ventas, 143**
    - 4.1.5 Flujo de Caja, 145**
    - 4.1.6 Estado de Resultados Presupuestados, 146**
    - 4.1.7 Estados Financieros, 147**
  - 4.2 ANÁLISIS FINANCIERO, 149
    - 4.2.1 VAN y TIR del Proyecto, 149**
    - 4.2.2 Recuperación de la Inversión (Pay-Back), 158**
    - 4.2.3 Análisis Costo – Beneficio, 158**
    - 4.2.4 Punto de Equilibrio, 159**
    - 4.2.5 Análisis de Sensibilidad, 160**
    - 4.2.6 Índices Financieros, 164**
    - 4.2.7 Rentabilidad de Patrimonio (ROE), 164**
    - 4.2.8 Rentabilidad del Activo (ROA), 165**
    - 4.2.9 RENTABILIDAD DE SEGURIDAD, 166**
- 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 170**
  - 5.1 CONCLUSIONES, 170
  - 5.2 RECOMENDACIONES, 172

## **BIBLIOGRAFÍA, 174**

## **ANEXOS, 175**

- ANEXO 1, 176
- ANEXO 2, 178
- ANEXO 3, 181
- ANEXO 4, 182
- ANEXO 5, 191
- ANEXO 6, 203
- ANEXO 7, 207
- ANEXO 8, 217
- ANEXO 9, 218
- ANEXO 10, 219
- ANEXO 11, 220
- ANEXO 12, 221
- ANEXO 13, 222

ANEXO 14, 222  
ANEXO 15, 225  
ANEXO 16, 230

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el marco legal Ecuaprojet, deber regirse a la presente publicación de la Superintendencia de Compañías por lo que se definirá como una Compañía Limitada.

Ecuaprojet Cia. Ltda. es una empresa generadora, administradora y asesora de proyectos, que se desarrollará en el mercado Ecuatoriano específicamente en Quito, después de realizar la investigación de mercado, se pudo determinar que si existe mercado para llevar a cabo la ejecución de este proyecto, se estableció además que el mercado meta serian personas económicamente activas que tengan acceso al ahorro en cuanto a inversores y los emprendedores seria todos aquellos que tengas ideas y proyectos de negocios innovadores.

La empresa a definido sectores estratégicos competitivos y el Estado esta incentivando al Desarrollo sustentado a los mismos mediante inversión, formación de recursos humanos, investigación, desarrollo tecnológico e innovación, dentro de un marco normativo y regulatorio logrando un importante impacto en el sector productivo del Ecuador.

En el caso del proyecto de ECUAPROJECT CIA. LTDA el capital de trabajo corresponde a \$120.115,00 de los cuales: \$ 100.000 dólares aportados por los cinco socios por medio de un préstamo en la CFN o la Banca Privada, y los \$20.115,00 son por recursos propios de los mismos, de se forma libera a la empresa de incurrir en deuda y bajo esta forma de financiamiento la empresa podrá salvar el pago de este rubro solidificando así su base

económica por los primeros años de vida. Es una suma alta, ya que, el ciclo de retorno o recuperación efectivo es largo a razón de que, las ventas de los diferentes productos no se palpan al momento en el que se hace su contratación por factores como:

- Monto de inversión
- Políticas de ventas sujetas según el cliente
- Políticas de ventas según el tipo de inversión (proyecto)
- Complejidad en el tipo de asesorías

Para efectos de Ecuaproject CIA. Ltda. los mayores ingresos surgen de la venta de proyectos, sustentándose a su vez del servicio de asesorías, el margen de utilidad acorde al entorno, y a las exigencias de la administración de la empresa se situó en el 28%, con el 70% de capacidad productiva, dado la apertura del mercado, durante los cinco años en los que la empresa mantendrá los mismos precios como una estrategia que busca obtener presencia, confianza y prestigio en sus potenciales clientes, para luego con un crecimiento armónico proyectar un mayor funcionamiento productivo y margen de utilidad.

El cálculo de los Gastos en general de la empresa está afectado por la inflación tomando en cuenta el crecimiento histórico de los últimos cuatro años y a su vez el crecimiento horizontal proyectado para los próximos cinco años, según fuente del Banco Central.

Para el Flujo los ingresos de ventas de los diferentes productos con los que cuenta en si la venta de proyectos, que de acuerdo al tipo de inversión estarán dadas las condiciones de pago, sin superar los 90 días de crédito, al igual en lo que se refiere al servicio de asesorías.

ECUAPROJECT por ser una empresa nueva en el mercado plantea dos escenarios de flujos de efectivo, es decir que en su cálculo existe el VAN del proyecto y el VAN del Inversionista, bajo esta estrategia busca la estabilidad y sobrevivencia en el manejo financiero para el cual no incurrirá en deuda como dueña de la misma, su aporte de capital es 100% realizado por los inversionistas en donde cada uno es quien se hará cargo de su parte de la deuda según el nuevo modelo que propone la CFN para socio-empresa cuyo objetivo es incentivar el emprendimiento y despegue económico de empresas nuevas que en este caso se ajusta al tipo de negocio propuesto.

En el análisis del TIR del Proyecto el porcentaje obtenido es de 87%, lo que indica que la rentabilidad misma del proyecto bajo los parámetros medidos y que si se lo descontara a esta tasa el VAN sería cero, no genera riqueza pero aun así podría recuperar la inversión.

En un supuesto de que el proyecto continúe con su vida después de los cinco años de horizonte la TIR equivaldría a 67%, es decir no se liquida la empresa al finalizar el quinto año.

En el caso del Inversionista después de descontar los flujos con la tasa analizada en el CAPM, cubriendo la tasa exigida y el riesgo de invertir en una nueva propuesta de negocio la TIR es de 80%, en donde en términos porcentuales simplifica la rentabilidad que percibiría durante los 5 años de vida estimada del proyecto.

ECUAPROJECT CIA. LTDA., es una empresa factible y rentable en el mercado ecuatoriano, cubriendo las expectativas del proyecto como de los inversionistas, lo que quiere decir que después de cubrir los gastos que se incurren en la marcha permite obtener utilidad y mantener un nivel de capital de trabajo que asegura su funcionamiento, la

recuperación de la inversión es en el corto plazo, que bajo una administración efectiva se espera poder liberar utilidades.

La estrategia de motivar el emprendimiento por medio de charlas en universidades, colegios de profesionales, ferias y gremios de asociados de quienes surjan opciones de negocio o mejoramientos de los ya existentes, abriendo paso a que tomen la opción de convertirse en clientes potenciales de la empresa.

## INTRODUCCIÓN

La propuesta del proyecto permite observar el beneficio y la aplicación que brinda este tipo de empresa al entorno económico ecuatoriano brindando una sostenibilidad y desarrollo en los distintos aspectos fundamentales de como es el activar el emprendimiento como ente generador de empleo y la circulación de capital, por medio de la realización de un estudio de mercado demostró la factibilidad y aceptación de la creación de una empresa generadora, administradora y asesora de proyectos empresariales, ubicada en la ciudad de Quito y Valles aledaños, identificada como centro de gestión y desarrollo empresarial Ecuaproject CIA. LTDA.”

En la estructura de la propuesta del perfil de negocios, enlaza entre quien genera y quien tiene los recursos y desea invertir, innovar o mejorar sus empresas en diferentes sectores económicos, por lo que resulta indispensable crear mecanismos de generación, difusión y comercialización, basados en las políticas económicas, tributarias, legales actuales, áreas de desarrollo, mano de obra disponible, costos de materias primas y disponibilidad de recursos, que permita maximizar el accionar de la empresa y generar el desarrollo real y eficiente de la misma.

La investigación llevada a cabo permitió, que mediante la aplicación de instrumentos financieros, conceptos de mercado, leyes que rigen actualmente el mercado económico impulsar el desarrollo en un ambiente organizado y armonizado, con actividades eficientes aportando con asesoramiento, capacitación, investigación y desarrollo, transferencia de

tecnología y conocimientos y promoción de los proyectos. Este proceso será el ámbito necesario para brindar a los emprendedores las condiciones idóneas para la ejecución de proyectos de emprendimiento e innovación.

# 1 ANÁLISIS COMERCIAL

## 1.1 ANÁLISIS MACRO Y MICRO ENTORNO

### 1.1.1 Análisis Macroeconómico

- Análisis Económico

La economía ecuatoriana ha sufrido cambios sustanciales tanto positivos como negativos a raíz de la adopción del dólar como moneda oficial, sin embargo de datos tomados del Banco Central el crecimiento del PIB entre el año 2000 y 2007 ha sido del 4.48%, siendo de los datos menos alentadores a nivel de América Latina, es necesario tomar en cuenta que la economía ecuatoriana se ve influenciada principalmente por factores externos debido a la dependencia de una moneda extranjera y a su vez de la situación económica del principal socio comercial como es Estados Unidos, la misma que en el año 2008 ha sufrido un golpe duro para su económica, una crisis financiera semejante a la vivida en el año 1929 han hecho tambalear a la economía americana y esto a su vez ha repercutido a nivel mundial creando una inseguridad en la situación financiera de bancos e inversionistas que han visto desplomarse en menos de un año a grandes instituciones arrastradas por una crisis que aún no ha terminado, el Ecuador no es ajeno a estos problemas, principalmente se verá

afectado en cuanto a la reducción de exportaciones, devaluación del dólar, y envío de remesas del exterior, de acuerdo a información del Banco Central las cifras para este año evidencian la crisis.

De hecho, los recursos que envían los ecuatorianos desde otros países cayó en el 13,2% en el primer semestre de este año 2008, en comparación con el mismo período del año pasado. Según el Banco Central del Ecuador, entre enero y junio de este año llegaron al país USD 23,5 millones, es decir 3,6 millones menos que en el 2007.<sup>1</sup>

Entre los agravantes de la crisis pronosticada para el 2009 tanto para el Ecuador como para el resto del mundo es la baja del precio del petróleo, principal rubro de ingresos del país, lo cual afectará significativamente el desarrollo de actividades internas del gobierno actual, y por lo tanto la crisis se replicará a nivel de país al tener saldos negativos en las balanzas comerciales y de pagos.

Otro factor agravante a la crisis del Ecuador son las restricciones de importaciones propuestas y ejecutadas por el Estado, que tienen como objetivo nivelar la balanza de comercial y frenar en alguna medida el ingreso de productos extranjeros con el fin de proteger y fortalecer la producción nacional y su vez disminuir el gasto, evitando de esta manera la salida de divisas del país. Sin embargo estas medidas afectan en diferentes proporciones a varios sectores empresariales quienes sentirán estas restricciones de importaciones en las proyecciones de venta de este año 2009.

---

<sup>1</sup>“ La Crisis Financiera si afectara al Ecuador”, DIARIO EL COMERCIO, 8 de Octubre 2008, Sección Negocios, Pág. 2, Hora 10:02

De acuerdo al Informe presentado por la CEPAL las cifras de crecimiento del Ecuador se encuentran de la siguiente forma:

### CUADRO N° 1

#### Cifras de crecimiento del Ecuador

	2006	2007	2008	2009*
ECUADOR	3.90%	2.50%	6.50%	2%

**Fuente:** www.eclac.org

**Elaborado por:** CEPAL

El crecimiento del Ecuador en el año 2008 de acuerdo al informe presentado por la CEPAL, se sustenta en las fuertes inyecciones de dinero realizadas por el gobierno en temas de obras públicas e incentivos de consumo interno. Pero en el año 2009, no incentiva la generación de nuevas empresas, un tema agravado a nivel mundial donde se espera una contracción del mercado en todas las industrias.

Se ha tomado como referencia información de algunos indicadores macroeconómicos del país con el fin de ampliar la visión sobre la situación económica, política y social del Ecuador, con miras a proyectar un panorama para el año 2009.

## GRÁFICO N° 1



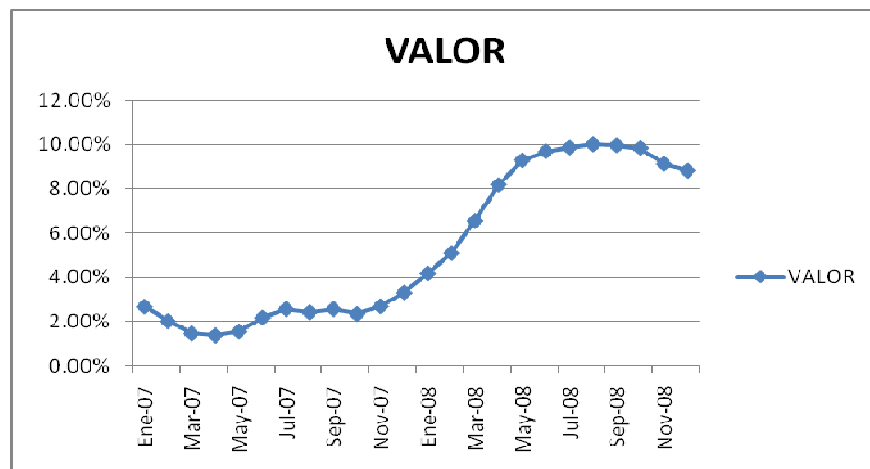
Fuente: CEPAL

Elaborado por: CEPAL

El primer índice a analizar es la Inflación, la misma que de acuerdo a datos oficiales del Banco Central del Ecuador en el año 2007-2008 se ha comportado de la siguiente forma:

## GRÁFICO N° 2

## Análisis de inflación 2007-2008

Fuente: [www.bce.gov.ec](http://www.bce.gov.ec)

Elaborado por: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

La inflación proyectada para el año 2009 de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador de lo que va del año fue:

## CUADRO N° 2

### Inflación acumulada del año 2009

FECHA	VALOR
Agosto-31-2009	2.48 %
Julio-31-2009	2.79 %
Junio-30-2009	2.86 %
Mayo-31-2009	2.94 %
Abril-30-2009	2.95 %
Marzo-31-2009	2.28 %
Febrero-28-2009	1.18 %
Enero-31-2009	0.71 %

**Fuente:** www.bce.gov.ec

**Elaborado por:** BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

La crisis interna del país puede convertirse en una amenaza para el proyecto presentado debido a que el proyecto se encamina al desarrollo y ejecución de proyectos de gestión basados netamente en inversiones que sustentado en este análisis muchos de los futuros interesados pensarán muchas veces antes de hacer algún tipo de inversión financiera.

Riesgo país, es un barómetro que mide el grado de volatilidad de una economía y que permite a los agentes financieros extranjeros prever los riesgos de las inversiones, tomando en cuenta los siguientes parámetros:

- a) Estabilidad Política
- b) Dificultades para inversión, que nacen del Estado.

- c) Altos niveles de corrupción
- d) Patrones de Crecimiento Económico del país.
- e) Inflación
- f) Fortalezas o Debilidades de la moneda local.
- g) Niveles de Deuda Pública.
- h) Reservas Internacionales

A inicios del año 2009 el riesgo país se ubica en los 3958 puntos, este índice alarmante que ha repercutido notablemente en el sector empresarial.

La situación económica del Ecuador tanto interna como externa, no se encuentra en su mejor momento por lo que los emprendimientos como este proyecto se enfrentan a grandes desafíos al tratar de salir adelante en medio de una marcada inestabilidad, sin embargo se consideran las opciones de oportunidades existentes en el mercado como factores que juegan a favor de la inversión interna y la generación de nuevas empresas.

- **Análisis Socio-Cultural**

La fuerte tendencia del actual gobierno del Ecuador, ha impulsado al país a sumergirse en una serie de cambios políticos y sociales influenciados principalmente por gobiernos de países vecinos de América Latina donde se libra una guerra de ideologías; es decir existen países de tendencia de

izquierda que buscan el nuevo socialismo del siglo XXI como son Venezuela, Bolivia, Nicaragua, mientras que países como: Colombia, Chile, Perú se muestran mas conservadores en cuanto a esta tendencia y a su vez han tenido resultados económicos alentadores y positivos, estas marcadas tendencias dividen a los bloques andinos, el Ecuador aun no ha encontrado su vía al desarrollo económico en ninguna de las tendencias y se debate por una ideología socialista como referente socio cultural actual de la mayoría de los ecuatorianos, en medio de un desarrollo de derecha, siendo las empresas ecuatorianas las más afectadas al no encontrar el respaldo del Estado para un crecimiento sostenido en el tiempo.

Bajo este panorama poco alentador para los emprendimientos jóvenes que buscan un espacio en el mercado ecuatoriano, donde cada vez es más difícil mantenerse y crecer, la situación política, social y cultural ha desembocado en una incertidumbre para las empresas que aun no pueden identificar el camino seguro a seguir, este es el panorama en el cual el proyecto busca encontrar un espacio para generar emprendimiento dado como resultados positivos y abrirse camino en mercados varios.

La reciente aprobación de la nueva Constitución del Ecuador, generó cambios importantes en el manejo interno del país en aspectos sociales, culturales, y económicos, donde a pesar de existir una mayoría de gobierno aun no se han delimitado funciones, deberes y derechos con claridad, teniendo como consecuencia inestabilidad política y jurídica afectando principalmente a los sectores de inversión y relaciones

exteriores donde el Ecuador ha tomado posiciones de una política proteccionista y con un alto grado de interferencia del Estado en las decisiones comerciales, que en general se vive un ambiente de incertidumbre a toda la sociedad ecuatoriana.

El desempleo es uno de los rubros macroeconómicos, que tiene una incidencia directa en el desarrollo y aplicación del proyecto, pues permite ampliar la visión general del entorno social del país y afecta a los niveles de consumo interno, el comportamiento de este indicador en los dos últimos años de acuerdo a datos publicados por el Banco Central del Ecuador de la siguiente manera:

**CUADRO N° 3****Desempleo del año 2009**

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
<b>Junio-30-2009</b>	8.34 %
<b>Marzo-31-2009</b>	8.60 %
<b>Diciembre-31-2008</b>	7.50 %
<b>Noviembre-30-2008</b>	7.91 %
<b>Octubre-31-2008</b>	8.66 %
<b>Septiembre-30-2008</b>	7.27 %
<b>Agosto-31-2008</b>	6.60 %
<b>Julio-31-2008</b>	6.56 %
<b>Junio-30-2008</b>	7.06 %
<b>Mayo-31-2008</b>	6.90 %
<b>Abril-30-2008</b>	7.93 %
<b>Marzo-31-2008</b>	6.87 %
<b>Febrero-29-2008</b>	7.37 %
<b>Enero-31-2008</b>	6.71 %
<b>Diciembre-31-2007</b>	6.34 %
<b>Noviembre-30-2007</b>	6.11 %
<b>Octubre-31-2007</b>	7.50 %
<b>Septiembre-30-2007</b>	7.00 %
<b>Agosto-31-2007</b>	9.80 %
<b>Julio-31-2007</b>	9.43 %
<b>Junio-30-2007</b>	9.93 %
<b>Mayo-31-2007</b>	9.10 %
<b>Abril-30-2007</b>	10.03 %
<b>Marzo-31-2007</b>	10.28 %

**Fuente:** www.bce.gov.ec

**Elaborado por:** BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

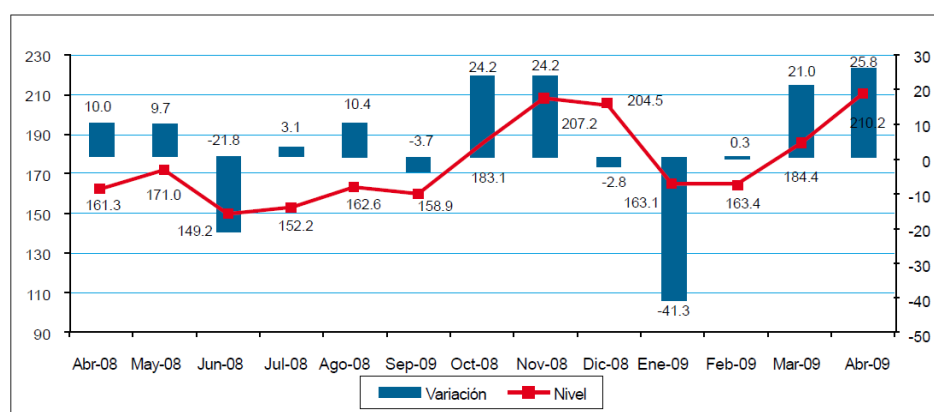
Estas cifras de desempleo corresponden en algunos casos a algunas políticas del gobierno actual como la eliminación de la tercerización y la intermediación laboral; otro factor que ha incidido significativamente en el la tasa de desempleo son los incrementos salariales a la remuneración

básica unificada, por lo cual los empresarios limitan la contratación de personal por la incidencia en costos, principalmente estas medidas fueron implementadas en el año 2008, para este nuevo año 2009 se ha considerado ajustes al salario básico unificado menores que en años anteriores.

Índice de Confianza Empresarial, es un factor expresando en variaciones porcentuales mensuales, para su interpretación el Banco Central determinó que si el índice del mes evaluado es mayor que el mes anterior se considera un indicador positivo es decir la confianza subió, y bajo este mismo criterio se interpreta un valor negativo. El ICE es medido en 4 sectores: Industrial, Servicios, Construcción y Comercio, como indica el siguiente gráfico en Abril del 2009 se obtuvo 25.8 obteniendo 4.8 puntos más que el mes anterior.

### GRÁFICO N° 3

#### Índice de confianza empresarial. Agregado



Fuente: [www.bce.gov.ec](http://www.bce.gov.ec)

Elaborado por: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Se consideró necesario analizar este indicador debido a que el proyecto se enfoca en la creación de una empresa que opere en el territorio ecuatoriano y por lo tanto esta afectada por las leyes, políticas y perspectivas que el resto de empresas.

Otro de los factores que se debe señalar es el incremento de ecuatorianos que han emigrado a países del Norte de América y Europa creando nuevos ingresos económicos para el país por las remesas que envían y que este dinero puede ser invertido en negocios pero estos al carecer de ideas lo destinan netamente a la construcción de casas que generalmente nadie vive en ellas o sino a la compra de artículos como autos, o electrodomésticos de última generación, en conclusión gastando el dinero en algo que no les va servir a futuro, sin dejar de tomar en cuenta que este tipo de separaciones familiares también tiene un alto costo social.

- Análisis Legal

Al hacer un análisis a nivel legal, se debe tomar en cuenta que existe una gran inestabilidad es así que en los última década se han cambiado 4 presidentes, y es uno de los factores que las inversiones del extranjero en el país sean escasas, precisamente porque no hay estabilidad ni seguridad jurídica ni facilidades fiscales para invertir en ciertos áreas, y esta poca apertura añadido a la falta de leyes beneficiosas para que el capital local sea invertido en el país, y no se vaya a otros mercados ha hecho que el país tenga un mínimo desarrollo productivo, viéndose claramente en

resultados como las altas tasas de interés, y el poco crédito para pequeños y medianos inversionistas, las poco eficientes leyes emitidas en la nueva constitución y sobre todo la poca credibilidad de los gobiernos frente a entes financieros internacionales e inversionistas para atraer capitales.

A este marco de análisis se tiene que agregar la mala administración publica tal es el caso del Presupuesto de 2009 fue es de \$15 041 millones.

El gobierno de Ecuador cuantificó hoy en \$15 041 millones su presupuesto para 2009 (27,1% del PIB), previendo un precio promedio de \$85,4 el barril de petróleo, su principal producto de exportación.

La ministra de Finanzas, Wilma Salgado, dijo a la prensa que dentro de los supuestos macroeconómicos para la previsión del próximo año se establece una producción anual de 161,3 millones de barriles de crudo frente a 185,8 millones de 2008.<sup>2</sup>

La escasa capacidad para ejecutar la inversión pública es una limitación crónica de los gobiernos, y el actual no es una excepción. Además, el actual Gobierno considera a la inversión pública como el eje del crecimiento de la economía.

Urge mejorar la capacidad de ejecutar la inversión pública prevista; conjuntamente con un marco legal mas atractivo para la inversión, ya que con la nueva constitución hubo apertura a facilidades legales a áreas determinadas como minería pues se piensa que pueden ser de alto crecimiento en los próximos años pero se olvidaron de mejorar leyes de

---

<sup>2</sup> [www.hoy.com.ec](http://www.hoy.com.ec)

áreas como turismo, que son un fuerte impulso económico al país, que con tantas necesidades.

Pese a la importancia de la inversión pública para dinamizar la economía, la experiencia muestra que esta no es suficiente sin el aporte de la inversión privada. Sin embargo, no hay una política del Gobierno para alentarla, y los predominantes intereses electorales que aún se prolongan tampoco son favorables para generar el clima que estimule la inversión privada. Si bien existe a nivel nacional legislación vigente para alcanzar la creación de este tipo de empresa, es necesario efectuar una revisión de las leyes, reglamentos y decretos que están obstaculizando su desarrollo de muchas áreas que son materia prima para la empresa por la superposición, desorden y dilución de responsabilidades.

Es importante señalar que la crisis mundial que existe ha hecho que el estado cambie su leyes con respecto a importación de ciertos productos, y de esta forma equilibrar un tanto la balanza de pagos, esta crisis es una gran oportunidad para emprendedores ecuatorianos para generar y ejecutar sus ideas pero aquí es fundamental el apoyo del Estado con la creación de un marco legal apropiado y atractivo y paralelamente una participación activa del SRI en crear un ambiente amigable y accesible en aspectos tributarios que cada vez son mas rígidos mas no eficientes, cortando de raíz la iniciativa de inversión tal es el caso de la nueva ley de equidad tributaria, que en vez de crear un ambiente atractivo, hace mas difícil y burocrático la generación de proyectos en determinadas áreas.

Es importante señalar que uno de los aspectos que si se ha tomado en cuenta en esta nueva Constitución es la ley del emigrante, el cual permite o hace tentativo el regreso de muchos de ellos al país que principalmente se encuentran en España y EEUU y estos al volver con capitales, pueden y deben servir para invertir en el aparato productivo ecuatoriano y ellos deben convertirse en nuevos entes generadores de empleo con ideas nuevas.

- Análisis Tecnológico

La superintendencia de Telecomunicaciones (SUPTTEL), el máximo órgano regulador de las telecomunicaciones en Ecuador, ha informado que durante el 2008 los usuarios de internet se incrementaron un 22 % con respecto al ya lejano 2007 había 1.330.000, mientras que en 2007 el número de usuario a la red se estabilizaba en 994.000. Esto hace prever que para este año exista un incremento del 30% según los especialistas llegando ya un 20% de la población total del Ecuador. Siendo esta una fuente de oportunidades para muchos emprendedores, y una herramienta fundamental en el desarrollo operativo de la empresa, ya que el medio de publicidad más oportuna eficiente y a costos bastante razonables será la red ya dentro de la oportunidad que da la tecnología.

Los resultados una investigación a usuarios de la red en la región informa que son inicialmente que los seguidores son atraídos por aplicaciones familiares como el correo electrónico, noticias, mensajería instantánea y redes sociales, sin embargo las características tales como la banca online

y pago de facturas en línea, gobierno electrónico y las subastas tienen también popularidad.

Los datos de la encuesta citada por el diario The Miami Herald revela que, en general, el 77 por ciento de los 3.620 usuarios de Internet que participaron en la encuesta sobre todo el uso de Internet como un medio de comunicación, el 63% de ellas están principalmente interesados en noticias y otros tipos de información, el 28% de los participantes utilizó la Internet para descargas de música y vídeo, mientras que el 10 % basado en la web utiliza los servicios financieros, como banca online y pago de facturas electrónicas. Por último, el 9% de los usuarios utiliza Internet para las compras en línea y el juego. Lo cual da la idea de que esta herramienta puede ser muy valiosa si se la usa con inteligencia y pro actividad.

Por otra parte, Fabián Jaramillo, Presidente de SOPTTEL, dijo que: “En Ecuador en este 2009 se adoptará el estándar de televisión digital terrestre, a fin de mejorar la interactividad con el usuario, así como la calidad de imagen y sonido.”<sup>3</sup>

Los desarrollos tecnológicos están impulsando la globalización. El aumento en la demanda, la creciente homogeneidad de los mercados y las facilidades que brindan las tecnologías de la información, dan lugar a que los deseos y preferencias de los clientes se vean satisfechos mediante

---

<sup>3</sup> [www.hoy.com.ec](http://www.hoy.com.ec)

productos y servicios estandarizados y Ecuador no esta aparte de esto. Siendo este el área tecnológica de mayor desarrollo en el país.

Cabe señalar que la telefonía celular ha tenido cierto desarrollo sobre todo en llegar a mas puntos en el país y al establecer la tecnología GSM que permite tener mas servicios para los usuarios como video llamadas, GPS, entre otros, permitiendo al Ecuador estar a la vanguardia del desarrollo de tecnología celular en la región, y reducir costos, siendo mas accesible de este servicio para los ecuatorianos en general.

- Análisis Ambiental

Toda actividad, sea esta industrial o de servicios se enfrenta a nuevos retos como la Globalización y apertura de mercados, por lo cual necesitan volverse más competitivas. Una herramienta que ha revolucionado el manejo empresarial y ha permitido la sistematización de procesos de diferente índole es la implementación de Sistemas Integrados de Gestión, los cuales se fundamentan en normas internacionales, universalmente reconocidas y aceptadas, para ello se estructuran en tres aspectos principales:

- a) Calidad, ISO 9001.
- b) Medio Ambiente, ISO 14000.
- c) Salud Ocupacional y Seguridad industrial OHSAS 18000.
- d) NIIF's (marco obligatorio para Ecuador desde el año 2010).

La contaminación del medio ambiente surge como una alteración del orden cotidiano al que se ve sometido un ecosistema o región por la irrupción de factores extraordinarios, de origen natural o humano, pero que superan la posibilidad de carga del medio; incluyendo temas como hablar de contaminación del aire, del agua, del suelo, contaminación por ruidos, etc.

La legislación de Ecuador en materia ambiental es profusa, dispersa y en muchos casos incoherente.

En la nueva constitución el Medio Ambiente es tomado un como derecho inalienable de todos los habitantes, así como también el deber de preservarlo, introduce el concepto de Desarrollo Sustentable.<sup>4</sup>

La empresa en estudio se enfoca netamente a la parte administrativa, es por ello que al hacer un análisis ambiental, dado que las actividades no van a repercutir en daño al medio ambiente alguno, y por ello no se requiere de estándares de calidad antes señalados, u otros no obstante la empresa en cada uno de sus proyectos que genere y analice si el caso lo amerita se va ha tener en cuenta, aspectos tales como:

- a) Diagnóstico o revisión ambiental de la situación de la empresa.
- b) Identificación de las prácticas ambientales existentes.

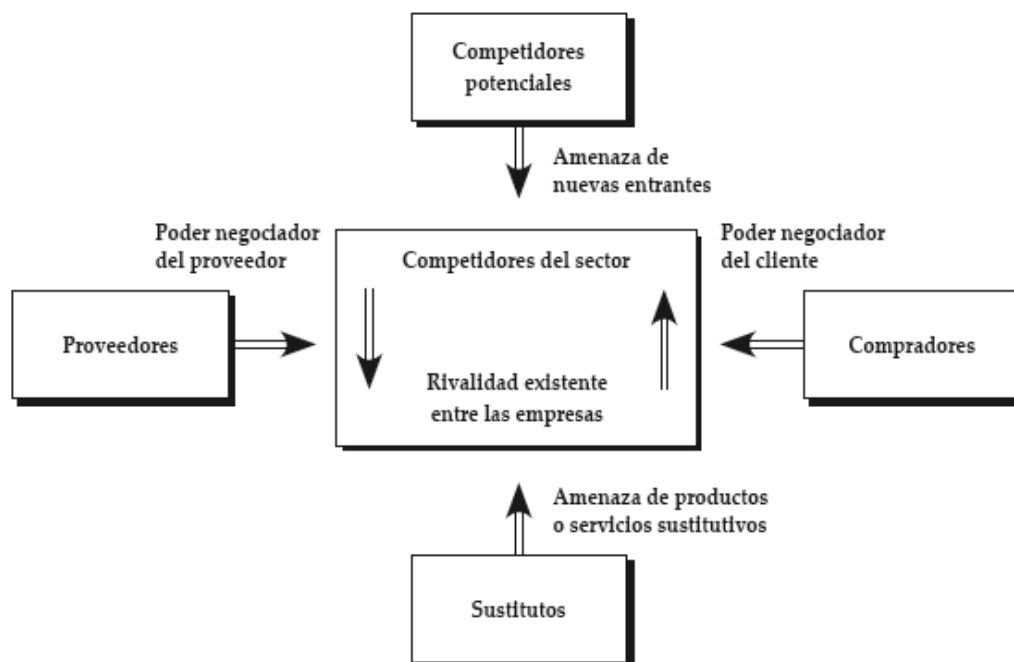
---

<sup>4</sup> [www.estrucplan.com](http://www.estrucplan.com).

- c) Evaluación del grado de cumplimiento de la legislación o reglamentación ambiental vigente.
- d) Diseño de programas de gestión ambiental, procedimientos, registros y otros requisitos necesarios para implementar una gestión ambiental, de acuerdo a la Norma ISO 14001.
- e) Asesoramiento en la implementación del sistema.

### 1.1.2 Análisis Microeconómico

GRÁFICO N° 4



**Fuente:** Libro: Michael E. Porter - Competitive Strategy  
**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

- Análisis de Proveedores

Los proveedores para este tipo de negocio, están establecidos netamente en personas emprendedoras que deseen desarrollar proyectos de gestión en distintas áreas, generalmente la mayoría de estos emprendedores se encuentran en las aulas de universidades e institutos superiores del Ecuador, sobre todo los de la provincia de Pichincha, en los cuales han desarrollado o investigado proyectos que por diferentes circunstancias sobre todo económicas no las ha podido implantar.

De igual manera son proveedores aquellas personas naturales o jurídicas que por experiencia o conocimiento técnico tienen ideas y requieren una organización real de sus visiones, para poderlo desarrollar.

- Análisis de Clientes

El mercado definido o inicialmente identificado para este tipo de negocio se encuentra ubicado en la ciudad de Quito, principalmente áreas comerciales del norte, centro y sur, barrios y sectores catalogados como residenciales, zonas de gran afluencia de personas.

Los clientes que se puede llegar son la población económica activa PEA de Quito que actualmente bordea el 1'085.816 personas, mujeres y hombres principalmente de edades superiores a los 40 años, que pueden ser cesantes y bordean los 72.750 personas, los mismos que poseen

capitales ahorrados en su vida económicamente activa, que por su formación social, cultural, educativa o de otra índole no disponen de ideas para invertir de una forma apropiada en proyectos de negocio y parte de su estatus social consideran que tal o cual proyecto por sus magnitudes no se puede participar y por su escaso conocimiento o tiempo no invierten y buscan negocios mas fáciles de desarrollar pero que generan menos réditos. No obstante pueden ser cualquier persona que tenga posibilidad legal de invertir que se encuentre dentro de la población de Quito que es aproximadamente 2'104.991 habitantes.

Dentro del análisis de Porter en este caso los clientes tienen un alto poder de negociación, ya que son clientes finales y la sumatoria de sus capitales permitirá el desarrollo de los proyectos, pero se debe considerar, que debido a las características del producto y del consumidor, quienes dan un importante énfasis la presentación confiabilidad y productividad al mismo tiempo que la seguridad, es de gran importancia el papel que juega la percepción del cliente ante el producto que se presenta y la ventaja del costo oportunidad.

El poder de negociación también se lo considera alto debido a los montos de “compra” del cliente final, los cuales son mayores y puede influenciar significativamente en los niveles de demanda de determinados proyectos. En el caso de que los clientes sean las empresas su poder de negociación es mayor siempre y cuando los montos en proyectos a invertir sean altos y abarque la mayoría de acciones de un determinado proyecto.

- Análisis de Productos Sustitutos

Los productos que actualmente existen en el mercado y que se los puede interpretar como productos sustitutos, son aquellos relacionados directamente con productos de inversión que generen réditos como son: Inversiones en Pólizas a corto, mediano o largo plazo, a tasas muy bajas, pero con una cierta seguridad en inversión.

Ahora también esta en apogeo la inversión en Forex, que es la inversión en monedas con respecto a los cambios en las fluctuaciones de divisas a nivel mundial, que puede generar altos réditos pero con un riesgo muy alto.

De igual manera existen empresas ya constituidas que venden paquetes accionarios generando réditos mas bajos, pero una mayor seguridad en inversión, como ejemplo Corporación la Favorita, pero en cuanto a lo que se refiere al servicio, el mecanismo y los beneficios que es el valor agregado, no se tiene un producto sustituto específico, sino productos que han sido comercializados de la forma tradicional.

- Análisis de Competidores Potenciales

En el proyecto presentado cabe aclarar que no se identifican competidores directos que cumplan con las características similares al producto y servicio que es objeto del presente estudio, la empresa

propuesta a diferencia de la competencia actual, crea y ofrece un producto nuevo en el mercado, por lo que se analiza a los competidores cuyos productos cumplan características similares a los que se busca ofertar.

Se puede definir que dentro del sector público existe una institución que realiza actividades semejantes que generan proyectos pero que su mecanismo de obtención de recursos es diferente, como es conocido:

### **Conquito (Municipio del Cantón Quito)**

Es una agencia municipal de desarrollo económico, que es autónoma, autosustentable, adjunta al Municipio Metropolitano de Quito, que impulsa el desarrollo económico de la zona de Quito, generando proyectos que den como resultado réditos económicos y promoviendo fuentes de empleo e innovación tecnológica, con una seguridad jurídica, en la zona antes señalada, enfocando sus esfuerzos en orientar sus ideas o desarrollar hacia la Población económicamente activa.

De acuerdo al tipo de proyecto Conquito brinda asesoría para el desarrollo proyectos en diferentes áreas tanto técnicas, legales, y adicional brinda la oportunidad de un espacio físico, debidamente equipado y habilitado con los servicios empresariales básicos, y acoge de forma temporal o continua a nuevas microempresas y a las constituidas que requieren fortalecimiento empresarial, a cambio de costos mínimos por estos servicios.

En el sector privado abarca a empresas que generan productos tipo Fidecomiso que sirven para generar y desarrollar proyectos como son:

- a) Morgan & Morgan.
- b) Génesis.
- c) Fideval
- d) Produfondos

Pero que su misión puntual no es generar proyectos pero son una competencia al momento de acceder a un proyecto.

Y de igual manera existen empresas que dan asesoría en desarrollo de inversiones o de proyectos de gestión, reestructuración empresarial, consultoras de procesos y desarrollo organizacional tal es el caso de:

- a) Adecco
- b) Deloitte
- c) Bestpeople
- d) Lideres
- e) Delta Montero
- f) Desempre
- g) Desorh
- h) Grupo Integral
- i) Novatech
- j) Team Builders
- k) O'Conor

l) Management Consulting Stern

m) Moore Stephens Profile

- Análisis de Competidores en el Sector

Las barreras de entrada de nuevos competidores al negocio planteado son bajas debido a que no se comercializa un producto exclusivo o un servicio que no se lo pueda replicar. La fortaleza en este tipo de negocio es haber ingresado como innovadores y rompiendo esquemas de comercialización, lo que puede representar una ventaja al momento de posicionar la marca en el mercado y lograr recordación.

Desde el punto de vista financiero se podría acotar que existe una barrera significativamente alta, puesto que los valores a invertirse son elevados debido a la estructura comercial e infraestructura física que se requiere para operar correctamente, sin embargo esto no constituye un medio de protección contra el ingreso de un nuevo participante en iguales condiciones.

## **1.2 SEGMENTACIÓN**

### **1.2.1 Macro Segmentación**

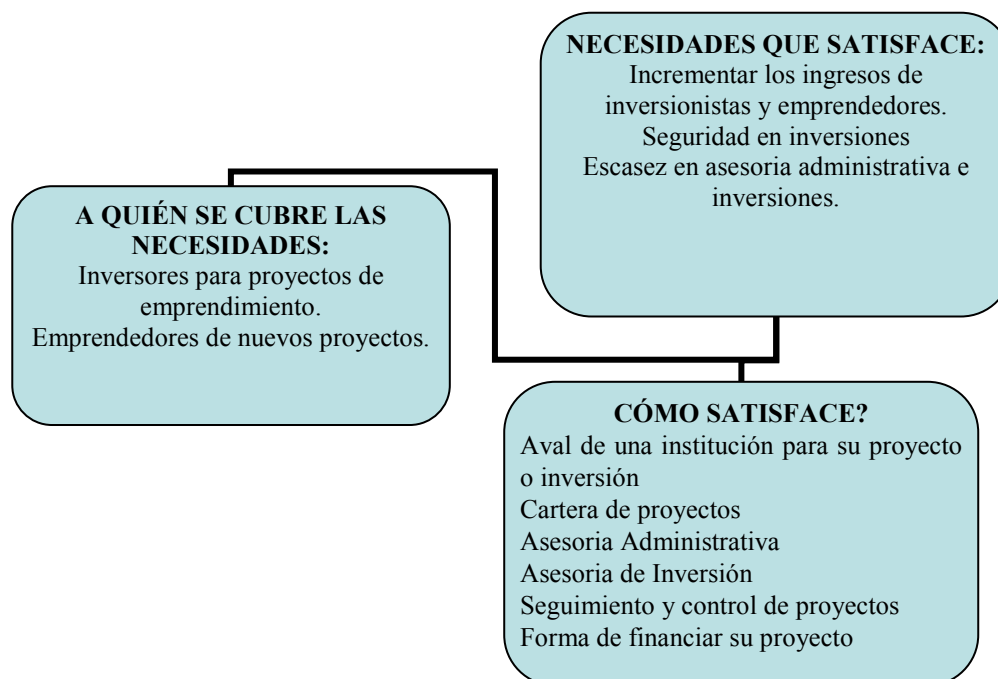
Para realizar la matriz de macro segmentación es necesario definir 3 dimensiones que se van a desarrollar en la investigación del mercado, producto:

- a) ¿Qué?
- b) ¿Cómo?
- c) ¿A Quién?

La misma que está basada en los conceptos de producto-mercado, con esta segmentación busca encontrar el segmento estratégico o área estratégica.

### GRÁFICO N° 5

#### Matriz de Macro Segmentación



**Fuente:** <http://trabajomercadeo.tripod.com/id21.html>

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

#### ¿Quién es el cliente?

De forma general se ha establecido tres tipos de clientes potenciales:

- a) Población económicamente activa del cantón Quito y valles aledaños

- b) Personas Jubiladas del cantón Quito y valles aledaños.
- c) Personas con posibilidad legal de invertir

### **Población económicamente activa de Quito**

Para el análisis define a los potenciales compradores como:

#### **CUADRO N° 4**

Jubilados Públicos, Jubilados Privados, Jubilados Fuerza Civil (Militares, Policías, Marinos, etc.) en el cantón Quito son	72750
Migrantes	1749
Beneficiarios de Montepío	86080
Población activa con posibilidad de ahorro.	238879
<b>TOTAL</b>	<b>399458</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

### **Población de Quito que se encuentre activa y con posibilidad de Ahorro.**

Al elegir este segmento considera que existe un potencial de clientes en este grupo de la sociedad que poseen capitales para invertir provenientes de sus ahorros, ya sean trabajadores del sector público, privado o en las fuerzas armadas.

### **Personas con posibilidad legal de invertir.**

Este segmento esta enfocado a personas nacionales y extranjeras, ONG's, Gobierno Ecuatoriano, Gobiernos Extranjeros; que tengan posibilidad legal de

invertir y que pueden hacerlo desde cualquier parte del mundo. Teniendo en cuenta que siempre se regirá a las normas y leyes del Ecuador.

### **¿Cómo satisfacer las necesidades?**

Esta empresa tiene como finalidad generar proyectos atractivos con réditos superiores a las tasas generadas por los bancos y con una seguridad en la inversión a mediano y largo plazo, en base a contratos y registros de los proyectos, con políticas, reglas claras y específicas para cada proyecto. Con un respaldo Empresarial basado en áreas estratégicas como es marketing, financiero y legal.

La variedad de Proyectos y de valores a invertir de igual manera será otro mecanismo para satisfacer la demanda de los clientes que desean colocar sus capitales en proyectos de gestión y convertirse en dueños de negocios con visión de futuro.

### **1.2.2 Microsegmentación**

La microsegmentación permite realizar un estudio más minucioso de los segmentos homogéneos a los cuales se dirige el proyecto, por lo que agrupará a los consumidores para establecer sus características similares con el fin de generar una visibilidad clara del grupo objetivo. Con el fin de crear y diseñar estrategias que vayan acorde al tipo de clientes al que se va a llegar con los productos.

### **Segmentación Demográfica**

Desde este aspecto, la segmentación del grupo objetivo a analizar es: *“hombres o mujeres entre los 18 y 75 años de edad, que residan en la ciudad de Quito y Valles aledaños, con posibilidad de invertir cuyos ingresos por lo menos sean superiores a US\$ 500 al mes líquidos “*

### **Segmentación Sicológica**

En este aspecto la información es relativa a la personalidad, actitudes del consumidor y beneficios esperados: “Hombres o Mujeres laboralmente en forma activa o jubilados que su estatus de vida sea medio y alto, con deseos de tener su propio negocio o aumentar su patrimonio familiar y desear réditos a mediano y largo plazo con una visión de desarrollo personal y económico.”

## **1.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

La decisión de crear una empresa **generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales, ubicada en la ciudad de Quito y Valles aledaños, identificada como Centro de Gestión y Desarrollo Empresarial VISION ECUAPROJECT- QUITO**”, dada la creciente la falta de empresas que requieran los servicios profesionales, saturación de profesionales, entre otras, lo que ha llevado a generar altas tasas de desempleo, como es el caso actual con un porcentaje entre el

6,60% y 10%, según fuentes del Banco Central del Ecuador, es por esta razón que estos profesionales se convierten en potenciales emprendedores, convirtiéndose los mismos en un nicho de mercado cuya necesidad de innovación y mejoras en el servicio ofrezcan posibilidades rentables de explotación.

Además muchas de las empresas ya existentes en estos sectores mantienen aún regímenes administrativos caducos, obsoletos, o incorrectos en cada una de sus áreas ocasionando un limitado desarrollo tanto económico como productivo. Añadido a la poca información e investigación de nuevos campos o áreas de inversión, genera que en el País los inversionistas limiten su accionar en campos ya saturados de productos a nivel local y mundial.

El sector de la empresa en estudio, crea la facilidad comparando con otras empresas en cuanto a gasto económico se refiere, ya que no necesita hacer una inversión económica demasiado grande. Sin embargo como toda acción empresarial se encuentra un problema, el cual consiste en: “Qué beneficio y aplicación da al mercado económico ecuatoriano la creación de una empresa que genere, administre y asesore proyectos empresariales”.

Para solucionar dicho problema y otros más que se pudieran derivar del mismo se ha hecho un estudio de mercado tomando en cuenta los clientes potenciales.

Al dividir los servicios que el proyecto ofrece en pack para facilitar la organización y desarrollarla metódicamente.

**CUADRO N° 5**

<u>Monto a Invertir</u>
1000usd a 2500usd
2500usd a 5000usd
5000usd a 10000usd
10000usd a 50000usd

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Es imprescindible contar con toda la información necesaria respecto al segmento del mercado en el cual se quiere introducir la empresa. Tomando esto como marco de referencia, decide determinar cuáles son los factores que influyen en la toma de decisiones del posible inversionista, con la finalidad de tomar en cuenta todos estos elementos a la hora de lanzar el producto al mercado.

**DESARROLLO DE PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA****OBJETIVO GENERAL:**

Realizar un estudio de mercado que permita determinar la factibilidad de la empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales.

**FACTORES:**

- a) Frecuencia de inyección de inversión.
- b) Momento de inversión.
- c) Asignación económica para inversión (ahorro, montos de liquidación y jubilación, etc.)
- d) Lugar de preferencia de inversión.

- e) Conocimiento y preferencia de inversión.
- f) Sensibilidad de la demanda con respecto a la rentabilidad.
- g) Posibles porcentajes de rentabilidad aceptados.
- h) Determinación geográfica
- i) Dimensión de la población
- j) Edad
- k) Nivel educacional
- l) Ingresos
- m) Estudios exploratorios de grupos Inversores

## **FORMULACIÓN DE DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para dicho estudio, realizarán una investigación de tipo exploratorio, ya que por la naturaleza del proyecto la investigación es mixta (estructurada y no estructurada).

Un Estudio exploratorio tiene como objetivo, ser un auxiliar al investigador a definir el problema, establecer hipótesis y definir la metodología para formular un estudio de investigación definitivo.

### **1.3.1 Establecimiento del Tamaño de la Muestra**

Ahora, para conocer la demanda potencial en número de personas, aplicará una encuesta a personas de las características descritas previamente que se encuentran en sus Negocios, Oficinas, Domicilios, etc, dado que son personas con características específicas para el estudio. El tamaño de la muestra se determinó a partir de las siguientes premisas:

Se desea medir el número de personas que tienen la necesidad de invertir para obtener ganancia tomando en cuenta a las siguientes personas:

### CUADRO N° 6

Jubilados Públicos, Jubilados Privados, Jubilados Fuerza Civil (Militares, Policías, Marinos, etc) en el cantón Quito son	72750
Migrantes	1749
Beneficiarios de Montepío	86080
Población activa con posibilidad de ahorro.	238879
TOTAL	399458

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Dicha medición comprobará la necesidad mediante un estudio estadístico para determinar la demanda potencial insatisfecha de dicho servicio.

Para determinar el tamaño de la muestra, se tomó un nivel de confianza de un 95% y un margen de error de 5%, corresponde así mismo, la siguiente fórmula dado que estima la población de consumidores muy numerosa, y la misma es referente a poblaciones grandes. La fórmula es:

$$n = \frac{z^2 pq}{e^2}$$

El desarrolló de la fórmula asignando a las variables los siguientes valores:

P = 80% (probabilidad de que ocurra el evento)

---

<sup>5</sup> Metodología de la investigación por muestreo, Alberdi Alonso, Javier, Madrid, España.

$Q = 20\%$  (probabilidad de que no ocurra el evento)

$E = 5\%$  (margen de error)

$Z = 1,96$  (nivel de confianza)

$n=?$  (muestra)

Hipótesis:

$$n = \frac{1,96^2 (0,80) (0,20)}{0,05^2} = \frac{0,614656}{0,0025} = \mathbf{245.86}$$

**ENCUESTA:** La muestra determinada es de 246 personas.

### 1.3.2 Entrevista a Expertos y Diseño de la Encuesta

#### 1.3.2.1 Entrevista a Expertos

Señalar que el método para recolección de datos elegido como apropiado es un cuestionario estructurado con preguntas abiertas y cerradas, de tipo dicotómica, múltiple, y de evaluación, dividido en tres grandes partes:

- Preguntas de introducción, clasificación o preguntas filtros.
- Preguntas de recolección de información en sí, organizadas bajo el método deductivo, o sea, partiendo desde una evaluación general de consumo, hasta las opiniones dirigidas a la evaluación de un nuevo producto, que será la marca establecida.

- Preguntas de clasificación sociodemográfica (sexo, ingreso, nivel educacional, edad), los cuales cumplen su cometido desde el punto de vista de se provee información acerca del poder adquisitivo y nivel cultural de público y/o consumidores potenciales.

### CUADRO N° 7

**SÍNTESIS DE LAS ENTREVISTAS DEL ENTREVISTA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE DEMANDA POTENCIAL PARA UNA EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES**

EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES:

Nombre del Entrevistado:

Empresa:

Cargo:

1. ¿Cómo se vinculó usted con el proyecto? (GENERACIÓN, EMPRENDEDOR, ETC)
2. ¿Cuál fue el motor que generó la idea y/o porque le atrajo esta clase de proyectos?
3. ¿Cuánto tiempo estuvo vinculado con el mismo?
4. ¿Qué cargo tiene-tenía en la empresa?
5. ¿Qué forma jurídica utilizaban y que abarcaba esto?
6. ¿Cómo llegaban-llega a los inversores potenciales?
7. ¿Qué competencia tenían o tienen en este campo (sustitutos, diferenciación, etc.)?
8. ¿Cómo son los clientes?
9. ¿Cómo conseguían los proyectos?
10. ¿Qué servicios ofrecían-ofrecen?
11. ¿Cómo ofrecen estos servicios?
12. ¿Cómo ve usted la aceptación de estos servicios en el mercado?
13. ¿En qué posición cree usted que se encuentra o se encontraba la empresa?
14. ¿Cómo manejaban los márgenes en los proyectos (costos, etc.)?
15. ¿Qué sectores de mercados abarcaban? (dónde? cómo?)
16. ¿Qué sectores son o eran los más atractivos para generar e invertir?
17. ¿Tenía ó tiene servicio pro-venta, y como era-es esta es controlada?
18. ¿Qué estrategias utilizaban o utilizan para llegar al cliente?
19. ¿En la parte administrativa como se manejaban?
20. ¿Qué problemas tienen o tenían en la parte administrativa?
21. ¿Qué problemas tienen o tenía en la parte financiera (tesorería interna y de proyectos)?
22. ¿Qué problemas tienen ó tenía en la parte operativa?

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

## **SÍNTESIS DE LAS ENTREVISTAS**

**MBA. Juan Lascano**

**Director de la Facultad de Administración**

**Universidad de ISRAEL**

Los jóvenes adultos son emprendedores cuando son motivados desde temprana edad, lastimosamente tantos profesionales se gradúan sin visión, voluntad o motivación para ser emprendedores. No solo es un problema de los profesionales que salen de las universidades, sin un proyecto de emprendimiento, sino que a su vez existen proyectos aislados en las cámaras representantes a cada sector y en los colegios de profesionales. Se debe recalcar que los emprendedores, son de dos clases:

- Genéticos
- Desarrollados por el potencial estudiantil.

**Fundación ESQUEL**

**Ing. Wilson Andrade**

**Coordinador del Área de Microcrédito y Emprendimiento**

Tiene una experiencia de 8 años dentro de la Fundación, donde su cargo esta enfocado a la ejecución de sistemas microfinancieros y emprendimiento, exactamente bajo su responsabilidad esta el manejo de los equipos de evaluación para proyectos de desarrollo en diferentes áreas y sectores de la

serranía ecuatoriana. Basándose en sus estudios y experiencia laboral refirió que existen sectores excluidos de apoyo por parte del Gobierno que son:

- Las pequeñas o microempresas
- Los jóvenes profesionales que egresan de las Universidades.

Para esto en la Fundación se crearon sistemas de micro finanzas que son instrumentos que les permiten a las personas de escasos recursos a acceder a créditos, se manejan los siguientes procesos: Evaluar el plan de inversión, Ejecutar dicho plan y el Cierre.

En este proceso intervienen:

- Coordinadores.- controlar, chequear, verificar el proceso de evaluación de cada proyecto.
- Grupos de Técnicos.- especialistas en las ramas donde se desarrolle el proyecto.

Tanto los coordinadores y los grupos de técnicos tienen parámetros de medir y/o aceptación donde se hace énfasis a la información de campo y a la evaluación de esta información. En el caso de que un proyecto de bajo presupuesto sea aceptado, máximo tiene un horizonte de 24 meses en lo que se refiere al manejo del dinero. Los sectores de desarrollo potencial en el Ecuador donde conviene impulsar proyectos son:

- Agroindustria
- Turismo de Aventura, cultural y ecológico
- Electrónica y tecnología
- Comunicación

En el análisis de la competencia se tiene un objetivo en común, que es el desarrollo en conjunto, y la competencia en si no se da de manera agresiva por el manejo de los procesos y la efectividad de los mismos. Una grave falla que es el Emprendimiento por Necesidad, que es destinado de manera segura la fracaso, a diferencia del emprendedor por Oportunidad que buscara abrirse camino por la vocación y la pasión que este le dedica este tendrá una alta probabilidad de éxito.

Además, señaló que, Las alianzas productivas para Ecuaproject podrían ser:

- Fuentes de financiamiento
- Universidades
- Colegios Profesionales
- Cámaras de Industria

La mejor forma para llegar a romper el paradigma de la desconfianza en los potenciales inversionistas es creando una empresa de bases transparentes, lo que quiere decir que, aprovechando la tecnología como la Internet, donde los inversores puedan tener un conocimiento constante de sus inversiones y rendimientos, crear un portafolio de inversiones donde el inversionista tenga

diferentes opciones de proyectos de acuerdo a la industria, rentabilidad, tiempo, etc., para colocar su inversión y por ende disminuir el riesgo, basarse siempre en estudios de factibilidad en todos los proyectos que tengan una mira al éxito.

Para el manejo administrativo de este tipo de empresas dinámicas, flexibles, con una gestión de conocimiento que se transfiera a los emprendedores de manera constante, y no recargadas de recurso humano, el éxito de una inversión esta dada en un proyecto desde que se identifica en potencial del sector al que se enfoque, evaluación del plan de negocios y en el acompañamiento.

En la parte operativa se debe manejar de manera técnica donde el proyecto se debe tener un manejo personalizado, un técnico que tenga conocimientos del mercado, de investigación y evaluación de proyectos y este luego pasar a un comité asesor de profesionales de alto nivel, con responsabilidad social, donde miembro con su experiencia emita una calificativo a cada proyecto.

La aceptación de este tipo de empresas tendrá una buena acogida por los emprendedores, por sentirse apoyados y respaldados, la parte compleja seria el lado de los inversionistas que tendrían en su pensamiento el miedo del riesgo de perder su dinero, en la forma jurídica lo mejor es una Compañía Limitada bajo la forma de consultora y asesora.

**Ing. Daniel Rivadeneira**

**Presidente del Colegio de Administradores de Pichincha**

**Gerente General de la Corporación San Francisco**

La vivencia del emprendimiento, comento el Ing. Daniel Rivadeneira, que lo practica desde muy joven, por genética y por oportunidad, desde la edad de 16 años, donde se ha vinculado con proyectos de distinta índole y después de finalizar su carrera profesional se adentro en el lanzamiento de una revista que incentivo al emprendimiento cuyo nombre era Latinoamérica Emprende. El proyecto de la Revista, se vio limitado por el factor del manejo administrativo, específicamente con los inversionistas quienes no se sentían satisfechos por los rendimientos.

Respecto al manejo de los inversionistas, comento que, se debe basar en el tamaño de la empresa y de esto buscar la mejor estrategia para quienes vayan a intervenir de la inversión. Para ofrecer servicios la mejor manera de llevar acabo este proceso es de manera FACE to FACE, de una manera mas personalizada donde se logre tener un contacto directo con los clientes, y en base a un folleto o revista ofertar los proyectos ya estudiados y potenciales de éxito. A nivel de clientes en la manera de generar proyectos los que ofrezca sus ideas para desarrollarla y los clientes que deseen invertir en los proyectos lo más importante es crear un vínculo de confianza.

Existe la apertura del colegio de administradores para apoyar el emprendimiento y la mejora en la profesionalización del manejo de los

negocios en los diferentes procesos, este tipo de convenio tendría que ser proactivo y con un objetivo común.

#### 1.3.2.2 Diseño del Modelo de la Encuesta

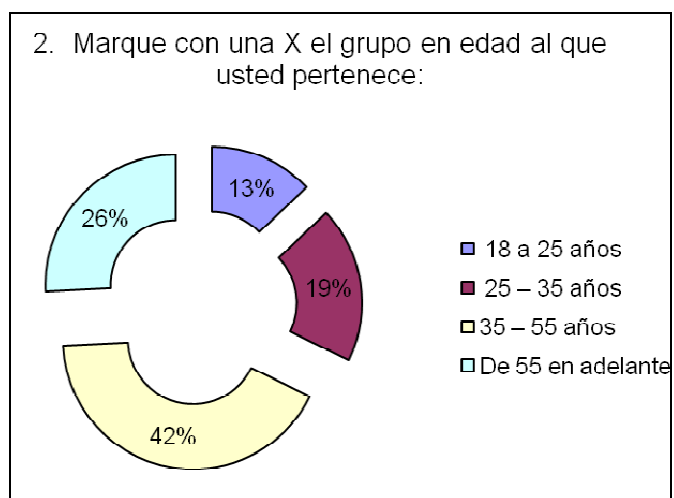
Este es el primer diseño creado para la encuesta a realizarse a Jubilados Públicos, Jubilados Privados, Jubilados Fuerza Civil, Migrantes, Beneficiarios de Montepío, Población activa con posibilidad de ahorro. (Ver Anexo).

### **1.3.3 Tabulación y Análisis**

#### **TABULACIÓN DE PILOTO UNO (40 ENCUESTAS)**

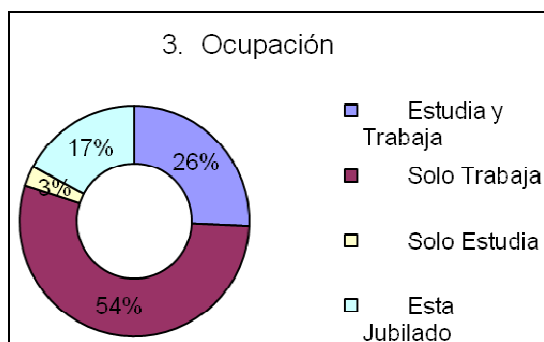
Después de realizadas las cuarenta encuestas piloto se tabularan los resultados para verificar si existía algún cambio en la hipótesis que se planteo en el problema.

Teniendo como resultado los siguientes datos:

**GRÁFICO N° 6**

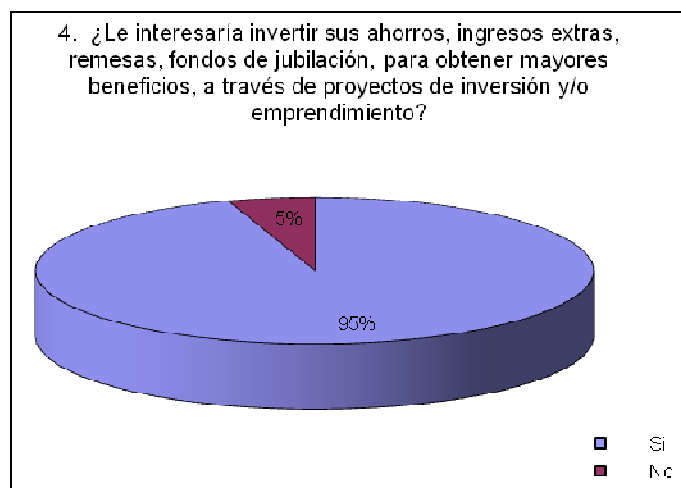
**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 7**

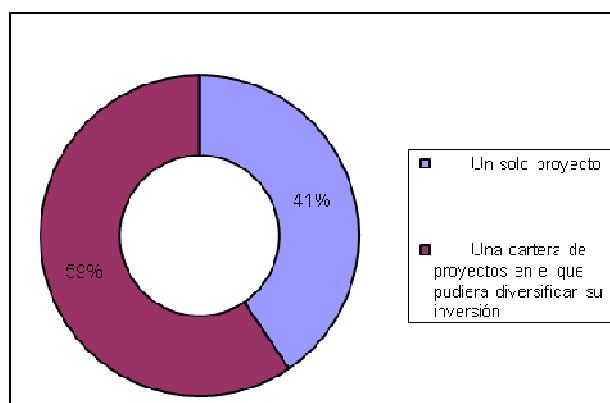
**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 8**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 9**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Después del análisis de la tabulación de la primera encuesta piloto, la cual fue hecha en base al siguiente cuadro:

**CUADRO N° 8**

MUESTRAS	POBLACIÓN	PORCENTAJES	NUMERO DE ENCUESTAS PILOTO POR MUESTRA
Jubilados Públicos, Jubilados Privados, Jubilados Fuerza Civil (Militares, Policías, Marinos, etc) en el cantón Quito son	72750	18,2%	7,3
Migrantes	1749	0,4%	0,2
Beneficiarios de Montepío	86080	21,5%	8,6
Población activa con posibilidad de ahorro.	238879	59,8%	23,9
<b>TOTAL</b>	<b>399458</b>	<b>100%</b>	<b>40</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Detectó que la aceptación de la Empresa Generadora es de 95% en las cuatro muestras distintas indicadas con anterioridad. Pero las exigencias en los tiempos de retorno de estos cuatro grupos son distintas, por lo que decidió trabajar en la primera etapa de la empresa sólo con el grupo de la Población activa con posibilidad de Ahorro. Este grupo de personas entienden como se llevan los proyectos de corto, mediano y largo plazo, además, este grupo tiene capacidad ahorro después de cubrir sus necesidades básicas por lo que estarían dispuestas a esperar el horizonte estimado para el despegue del proyecto escogido y cuando éste comience a retornar las inversiones.

El grupo de migrantes desean manejar su negocio bajo sus condiciones y solo desean asesoramiento administrativo y de inversión.

El grupo de los jubilados desean tener réditos mensuales de manera inmediata dado que no tienen acceso al ahorro sino solo un ingreso limitado.

El grupo de los beneficiarios de montepío, son beneficiarios de un ingreso mensual o un desembolso por seguros de vida, en algunos casos, el cual desearán manejar de manera inmediata para poder tener ingresos trimestrales o semestrales inmediatos para poder cubrir el ingreso de la persona fallecida, y necesitarían otra clase de servicio que maneje mas adelante como empresa.

Se hicieron cambios en algunas preguntas, se filtraron, y aumentaron otras para una mejor recopilación de la información.

Recopilada esta información se ajustaron los datos de la muestra, de la siguiente manera:

Desarrollar la fórmula dándole los siguientes valores a las variables de la misma:

P = 85% (probabilidad de que ocurra el evento)

Q = 15% (probabilidad de que no ocurra el evento)

E = 5% (margen de error)

Z = 1,96 (nivel de confianza)

n=? (muestra)

$$n = \frac{1,96^2 (0,85) (0,15)}{0,05^2} = \frac{0,489804}{0,0025} = \mathbf{195,92}$$

Un total de 196 encuestas a realizarse a diferencia de 246 en el primer muestreo, y aumentaron otras para una mejor recopilación de la información.

### 1.3.3.1 Tabulación de Piloto Dos (50 Encuestas)

Después de analizados los cambios a realizarse en el diseño de la encuesta para obtener información más real se determinaron los siguientes cambios.

Diseño número dos:

**ENCUESTA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE DEMANDA  
POTENCIAL PARA UNA EMPRESA GENERADORA,  
ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS  
EMPRESARIALES**

EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE  
PROYECTOS EMPRESARIALES:

En base a esta investigación se establecerá la real factibilidad y la necesidad de crear y desarrollar una empresa que tome en cuenta nuevas ideas de gestión, en áreas que están en desarrollo o crecimiento en el país y que permita a emprendedores tener una alternativa para ejecutar sus ideas y generar a los inversionistas nuevas propuestas de inversión, enlazando a estas dos partes, bajo una misma estructura organizacional, que de cómo resultado el desarrollo económico de todos los que la conforman.

INSTRUCCIONES: Por favor conteste con sinceridad a las preguntas que siguen a continuación:

**1. Género:**      M                       F

**2. Marque con una X el grupo en edad al que usted pertenece:**

18 a 25 años

25 – 35 años

35 – 55 años

De 55 en adelante

**3. Ocupación (marque con una X):**

Estudia y Trabaja

Solo Trabaja

Solo Estudia

Esta Jubilado

**4. ¿Le interesaría invertir sus ahorros, ingresos extras, remesas, fondos de jubilación, para obtener mayores beneficios, a través de proyectos de inversión y/o emprendimiento?**

Si

No

En el caso de NO, porque?.....

Si contestó SI, por favor pase a la siguiente pregunta.

**5. ¿En qué tipo de institución le gustaría invertir su dinero?**

Institución Bancaria

Bolsa de Valores

Compra de un bien mueble o inmueble

Emprender su propio negocio

Ninguna

Otras, ¿Cuáles? .....

**6. ¿En qué tipo de institución usted invierte actualmente su dinero?**

Institución Bancaria

Bolsa de Valores

Compra de un bien mueble o inmueble

Emprender su propio negocio

Ninguna

Otras, ¿Cuáles? .....

**7. ¿Le interesaría a usted invertir en una EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES, que le ofrezca proyectos de inversión o le permita desarrollar su propio proyecto de emprendimiento con asesoría, capacitación y acompañamiento?**

SI

NO

¿Por qué?.....

**8. ¿Qué buscaría Usted en una *EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES*?**

Aval de una institución para su proyecto o inversión

Cartera de proyectos

Asesoría Administrativa

Asesoría de Inversión

Seguimiento y control de proyectos

Forma de financiar su proyecto

Otras, ¿Cuáles? .....

**9. ¿Dónde le gustaría que estuviese ubicada una oficina que le brinde los servicios mencionados anteriormente?**

Norte

Norte Centro

Sur Centro

Sur

Centro

Valle de los Chillos

Valle de Cumbayá

**10. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un uno o varios proyectos?**

De 1000usd a 2500usd

De 2500usd a 5000usd

De 5000usd a 10000usd

De 10000usd a 50000usd

Otro valor.....

**11. ¿Del Monto antes mencionado que porcentaje lo invertiría en una empresa generadora de proyectos?**

25%

50%

75%

80%

90%

100%

**12. ¿Qué horizonte de tiempo le gustaría que tenga el proyecto o cartera de proyectos a invertir?**

1 año

2 años

3 años

4 años

5 años

Otro, especifique:.....

**13. ¿Qué opción preferiría para su inversión?**

Un solo proyecto

Una cartera de proyectos en el que pudiera diversificar su inversión

**14. ¿Qué sector de la industria ecuatoriana le parece más atractivo para invertir?**

Construcción

Educación

Turismo

Agroindustria

Industria Gastronómica

Comercial

Otros (especifique).....

**15. ¿Cómo le gustaría obtener información sobre estos servicios, además de reportes sobre sus inversiones?**

E-mail

Prensa

Tv

Correspondencia a domicilio

Otra, especifique.....

Nombre:.....

Email:.....

Dirección:.....

**MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN**

Después de realizar la primera encuesta piloto, se realizo una segunda piloto con la encuesta definitiva, los encuestados realizaron las antes mencionadas previa cita dado que no eran personas tomadas al azar en la calle, sino personas que bajo análisis previo a sus perfil, para poder cumplir con las características necesarias que sean futuros inversores o emprendedores que se beneficien de los servicios de Ecuaproject. Detectó que la aceptación por aumentar su ingresos fue de 87% y un 84% desearía hacerlo en una Empresa Generadora, este grupo de personas

entienden como se llevan los proyectos de corto, mediano y largo plazo, además, este grupo tiene capacidad ahorro después de cubrir sus necesidades básicas por lo que estarían dispuestas a esperar el horizonte esperado para el despegue del proyecto escogido y cuando éste comience a retornar las inversiones.

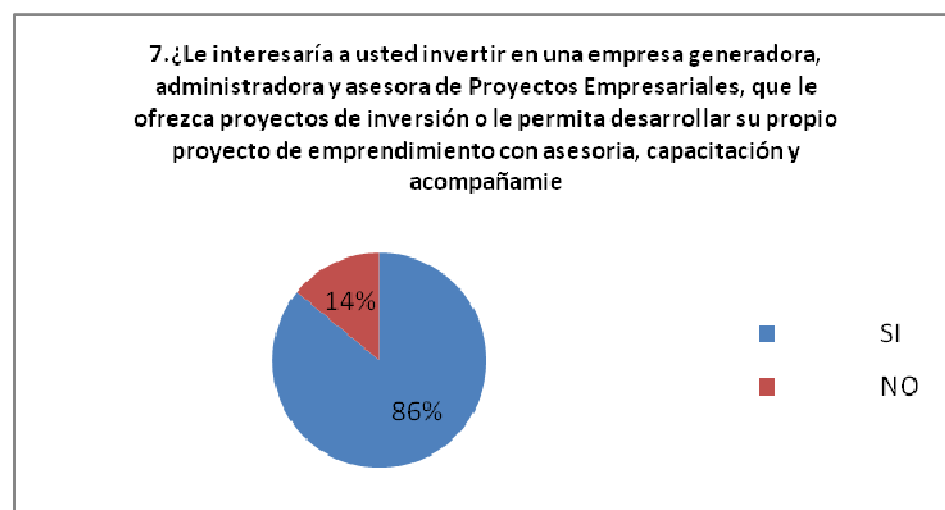
### CUADRO N° 9

7. ¿Le interesaría a usted invertir en una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales, que le ofrezca proyectos de inversión o le permita desarrollar su propio proyecto de emprendimiento con asesoría, capacitación y acompañamiento?	<b>PRIMERAS 50</b>
<input type="checkbox"/> SI	43
<input type="checkbox"/> NO	7

**Fuente:** Investigación realizada

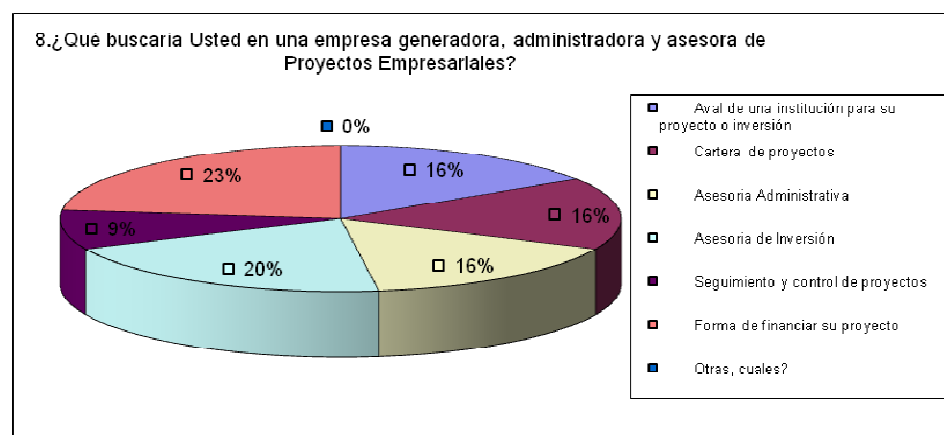
**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

### GRÁFICO N° 10



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 11**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Recopilada la segunda parte de la información se ajustan los datos de la muestra, de la siguiente manera:

Desarrolló de la fórmula dándole los siguientes valores a las variables de la misma:

P = 86% (probabilidad de que ocurra el evento)

Q = 14% (probabilidad de que no ocurra el evento)

E = 5% (margen de error)

Z = 1,96 (nivel de confianza)

n=? (muestra)

$$n = \frac{1,96^2 (0,86) (0,14)}{0,05^2} = \frac{0,4625286}{0,0025} = \mathbf{185,01}$$

Un total de 185 encuestas a realizarse a diferencia de las 196 en el muestreo con la piloto dos. Aun así, se decidió realizar 200 encuestas.

## 1.3.3.2 Tabulación Definitiva de 200 Encuestas

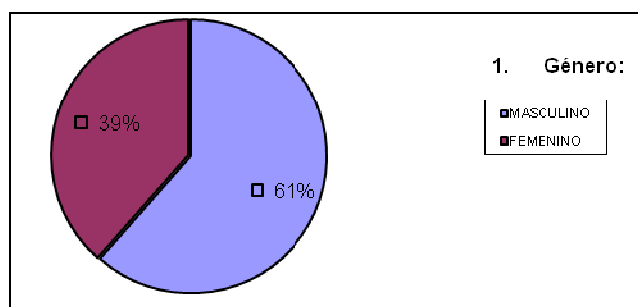
Como la tendencia no cambio se completa las 200 encuestas y recopila todos los datos para el estudio de mercado. Una vez hecho esto se tabularan los datos obteniendo los siguientes resultados:

**CUADRO N° 10**

<b>1. Género:</b>	<b>TOTAL</b>
MASCULINO	123
FEMENINO	77

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 12**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

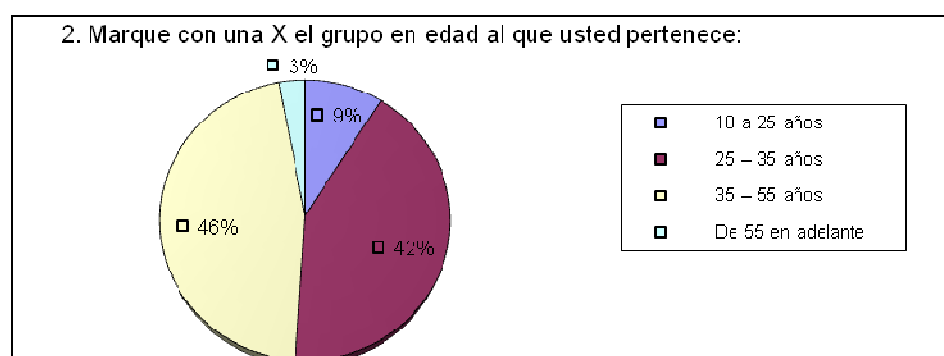
El 61% de los emprendedores/inversores son Hombres y el restante 39% mujeres.

**CUADRO N° 11**

<b>2. Marque con una X el grupo en edad al que usted pertenece:</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> 18 a 25 años	18
<input type="checkbox"/> 25 – 35 años	84
<input type="checkbox"/> 35 – 55 años	92
<input type="checkbox"/> De 55 en adelante	6

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 13**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

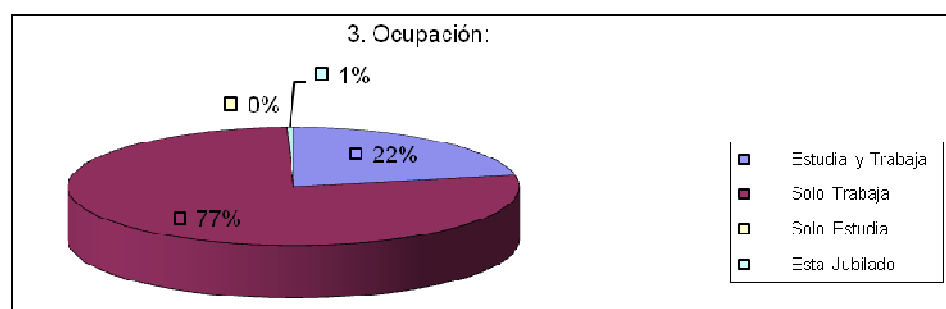
El 88% de la muestra esta en la edad estándar Activa/Productiva, poseen un trabajo el cual les permite cubrir su necesidades y actividad productiva a la vez.

**CUADRO N° 12**

<b>3. Ocupación:</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> Estudia y Trabaja	44
<input type="checkbox"/> Solo Trabaja	155
<input type="checkbox"/> Solo Estudia	0
<input type="checkbox"/> Esta Jubilado	1

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 14**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

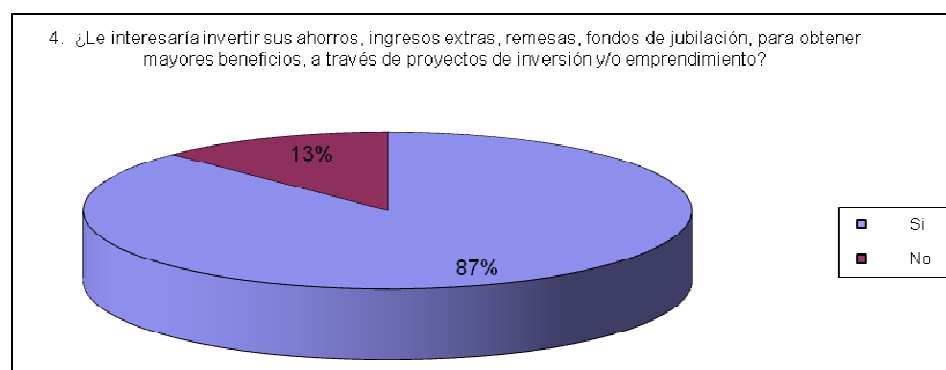
El 77% de la población estudiada tiene una actividad productiva estable la cual le permite establecer un monto para invertir en un proyecto o emprender un negocio paralelo a su actividad actual.

**CUADRO N° 13**

4. ¿Le interesaría invertir sus ahorros, ingresos extras, remesas, fondos de jubilación, para obtener mayores beneficios, a través de proyectos de inversión y/o emprendimiento?	TOTAL
<input type="checkbox"/> Si	171
<input type="checkbox"/> No	29

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 15**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

El 87% de la población desea aumentar sus ingresos actuales, el otro 13% no confía en la estabilidad productiva de Ecuador.

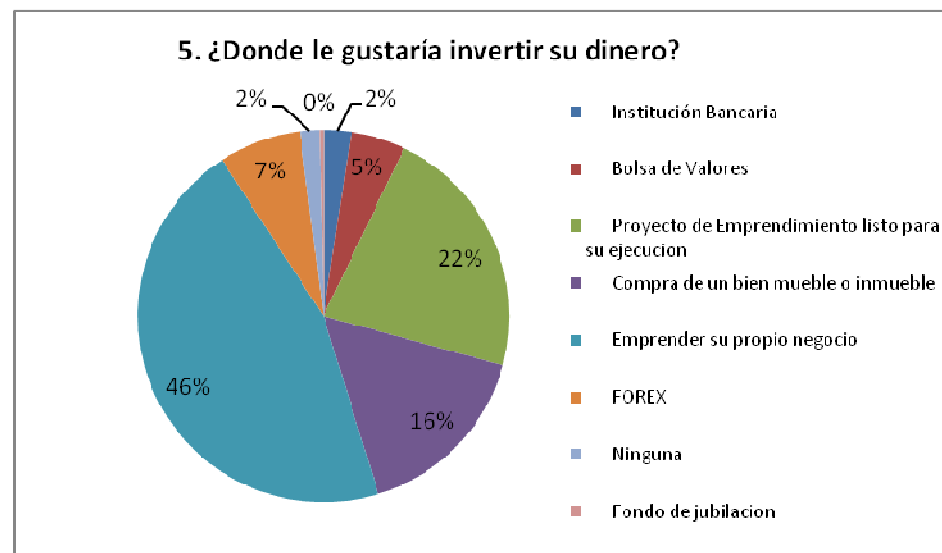
**CUADRO N° 14**

5. ¿Donde le gustaría invertir su dinero?	TOTAL
<input type="checkbox"/> Institución Bancaria	7
<input type="checkbox"/> Bolsa de Valores	14
<input type="checkbox"/> Proyecto de Emprendimiento listo para su ejecución	65
<input type="checkbox"/> Compra de un bien mueble o inmueble	47
<input type="checkbox"/> Empezar su propio negocio	134
<input type="checkbox"/> FOREX	21
<input type="checkbox"/> Ninguna	5
<input type="checkbox"/> Fondo de jubilación	1

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 16**



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

El 46% de los encuestados desearían emprender su propio negocio lo cual permite saber que existen potenciales emprendedores, además, de un 22% de encuestados que están dispuestos a invertir en nuevos

proyectos los cual da una expectativa futuros inversores para estos emprendedores.

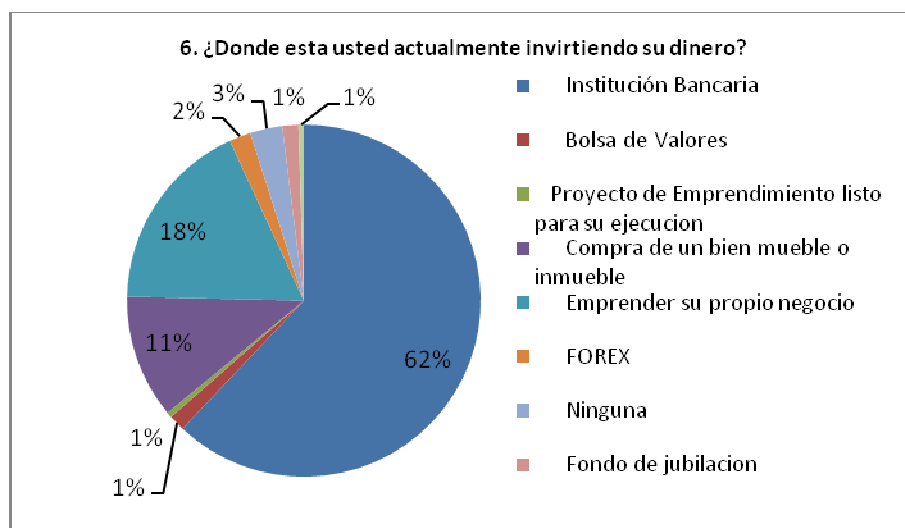
**CUADRO N° 15**

6. ¿Donde está usted actualmente invirtiendo su dinero?	TOTAL
<input type="checkbox"/> Institución Bancaria	126
<input type="checkbox"/> Bolsa de Valores	3
<input type="checkbox"/> Proyecto de Emprendimiento listo para su ejecución	1
<input type="checkbox"/> Compra de un bien mueble o inmueble	23
<input type="checkbox"/> Emprender su propio negocio	36
<input type="checkbox"/> FOREX	4
<input type="checkbox"/> Ninguna	6
<input type="checkbox"/> Fondo de jubilación	3
<input type="checkbox"/> Educación	1

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 17**



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Este gráfico muestra los servicios principales servicios con los que se podria competir en el mercado. El 62% de los participantes tienen sus

ingresos en instituciones bancarias, en segundo lugar se encuentra Negocios Propios, en tercer lugar la compra de bienes.

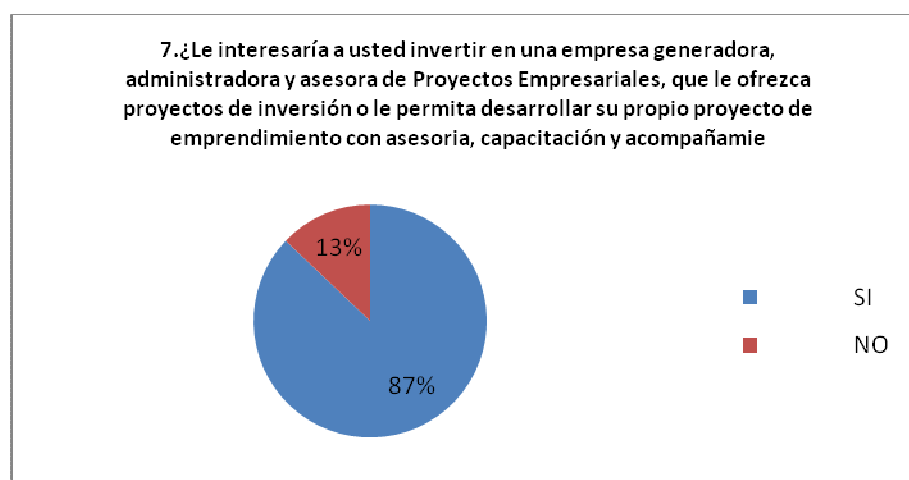
#### CUADRO N° 16

7. ¿Le interesaría a usted invertir en una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales, que le ofrezca proyectos de inversión o le permita desarrollar su propio proyecto de emprendimiento con asesoría, capacitación y acompañamiento?	TOTAL
☐ SI	169
☐ NO	31

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

#### GRÁFICO N° 18



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

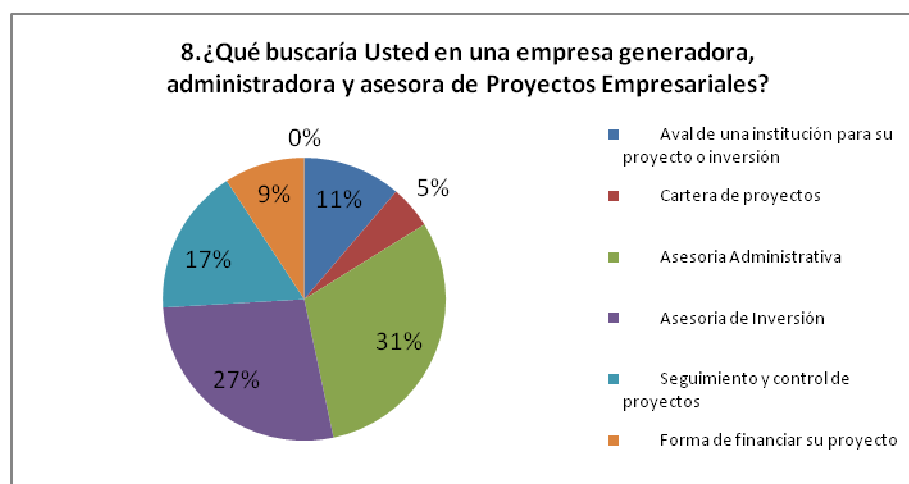
El 87% de la población desea aumentar sus ingresos actuales, por medio de una empresa Generadora, Administradora y Asesora de Proyectos y el restante 13% no está seguro de que hace este tipo de empresas o tiene una mala referencia.

**CUADRO N° 17**

<b>8. ¿Qué buscaría Usted en una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales?</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> Aval de una institución para su proyecto o inversión	39
<input type="checkbox"/> Cartera de proyectos	17
<input type="checkbox"/> Asesoría Administrativa	106
<input type="checkbox"/> Asesoría de Inversión	95
<input type="checkbox"/> Seguimiento y control de proyectos	58
<input type="checkbox"/> Forma de financiar su proyecto	32
<input type="checkbox"/> Otras, cuáles?	0

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 19**

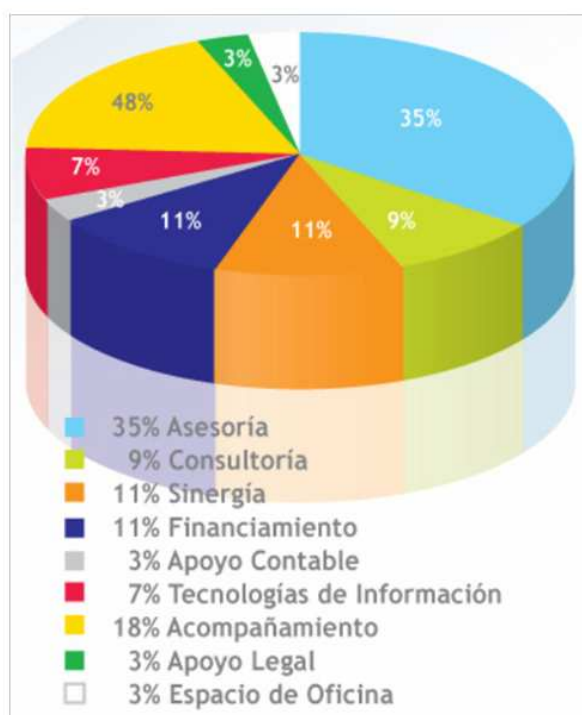
**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

El 58% de los encuestados buscarían asesoramiento administrativo y de inversión, además, refleja que solo un 9% de los encuestados buscarían financiar sus proyectos, lo cual da un indicador claro de que el emprendimiento en el Ecuador se estanca por falta de capacitación más que por falta de financiamiento. Lo cual coincide con los planteamientos que hace Catapulta en sus estudios de emprendimiento en el País.

## GRÁFICO N° 20

• **Áreas de acción de las instituciones de apoyo al emprendedor**



**Fuente:** Catapulta Ecuador – Empresa dedicada a formar Emprendedores a Nivel Nacional.

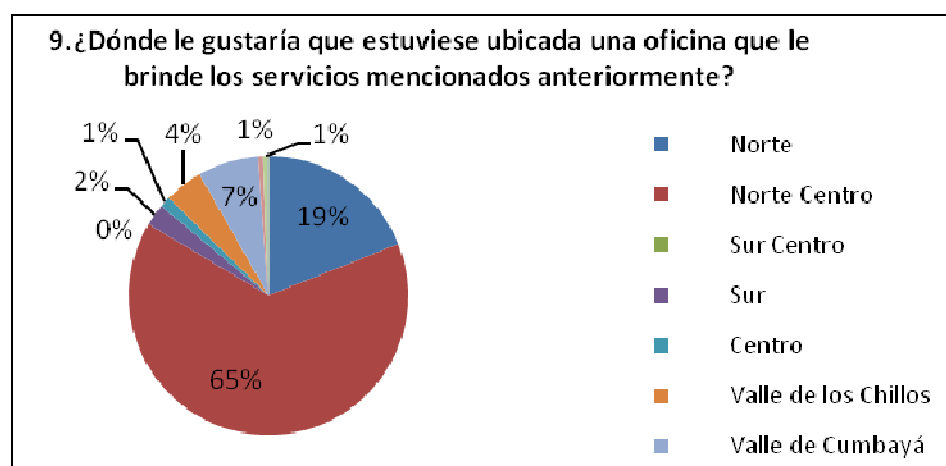
**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

## CUADRO N° 18

9. ¿Dónde le gustaría que estuviese ubicada una oficina que le brinde los servicios mencionados anteriormente?	TOTAL
<input type="checkbox"/> Norte	30
<input type="checkbox"/> Norte Centro	102
<input type="checkbox"/> Sur Centro	0
<input type="checkbox"/> Sur	4
<input type="checkbox"/> Centro	2
<input type="checkbox"/> Valle de los Chillos	7
<input type="checkbox"/> Valle de Cumbayá	11
<input type="checkbox"/> Tumbaco	1
<input type="checkbox"/> Manta	1

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 21**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

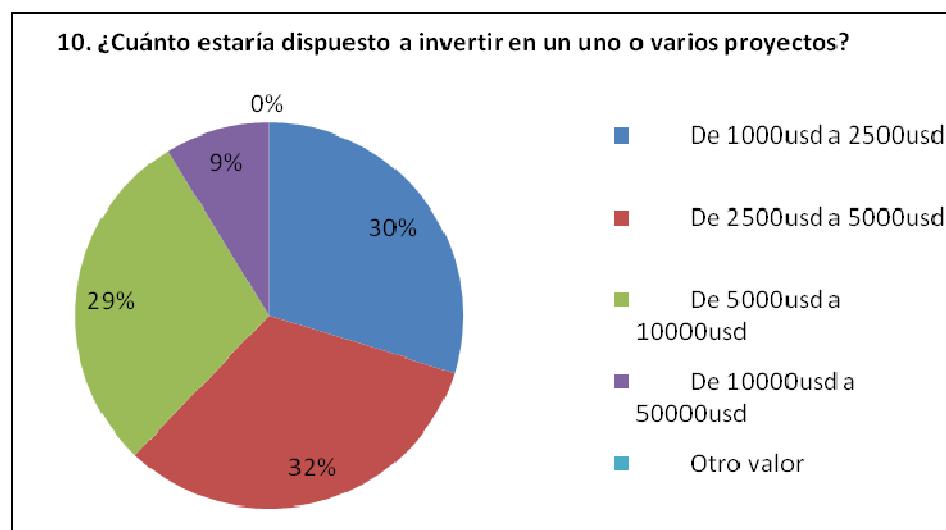
El 65% de encuestados desean que las oficinas de Ecuaproject se ubiquen al Norte Centro de Quito.

**CUADRO N° 19**

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un uno o varios proyectos?	TOTAL
<input type="checkbox"/> De 1000usd a 2500usd	48
<input type="checkbox"/> De 2500usd a 5000usd	52
<input type="checkbox"/> De 5000usd a 10000usd	47
<input type="checkbox"/> De 10000usd a 50000usd	14
<input type="checkbox"/> Otro valor	0

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 22**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

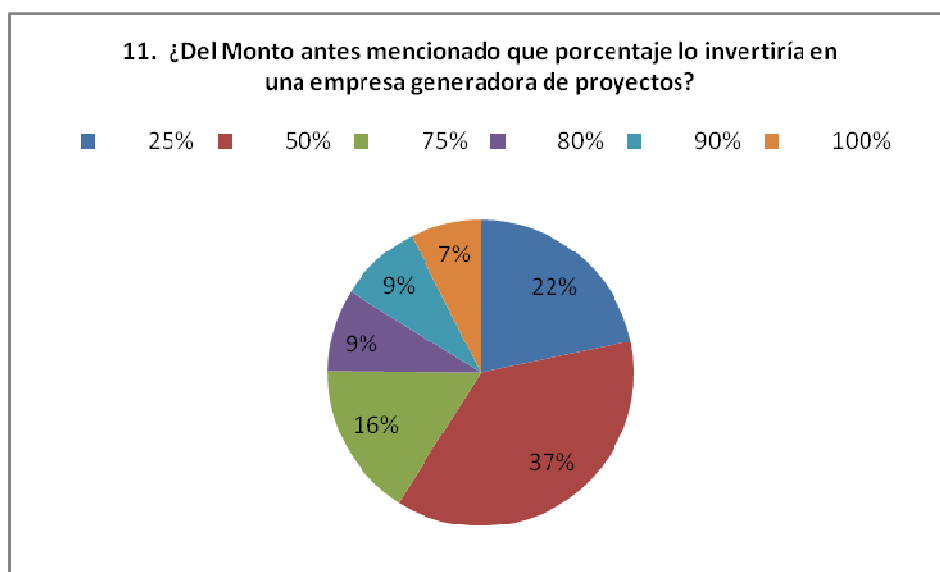
El 32% está dispuesto a destinar de 2500 a 5000usd y un 30% de 1000 a 2500usd y un 29% de 5000 a 10000usd. Estarían destinados a invertir en nuevos proyectos de emprendimiento.

**CUADRO N° 20**

<b>11. ¿Del Monto antes mencionado que porcentaje lo invertiría en una empresa generadora de proyectos?</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> 25%	35
<input type="checkbox"/> 50%	60
<input type="checkbox"/> 75%	26
<input type="checkbox"/> 80%	14
<input type="checkbox"/> 90%	14
<input type="checkbox"/> 100%	12

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 23**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

El 22% de los encuestados están dispuestos a invertir el 25% de los montos entre 1000 a 2500usd. El 37% el 50% de los montos entre 5000 a 10000usd. El 16% está dispuesto a destinar un 75% de los montos entre 2500 y 5000usd.

**CUADRO N° 21**

12. ¿Qué horizonte de tiempo le gustaría que tenga el proyecto o cartera de proyectos a invertir?	TOTAL
<input type="checkbox"/> 1 año	39
<input type="checkbox"/> 2 años	71
<input type="checkbox"/> 3 años	61
<input type="checkbox"/> 4 años	6
<input type="checkbox"/> 5 años	23
<input type="checkbox"/> Largo Plazo	1

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 24**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

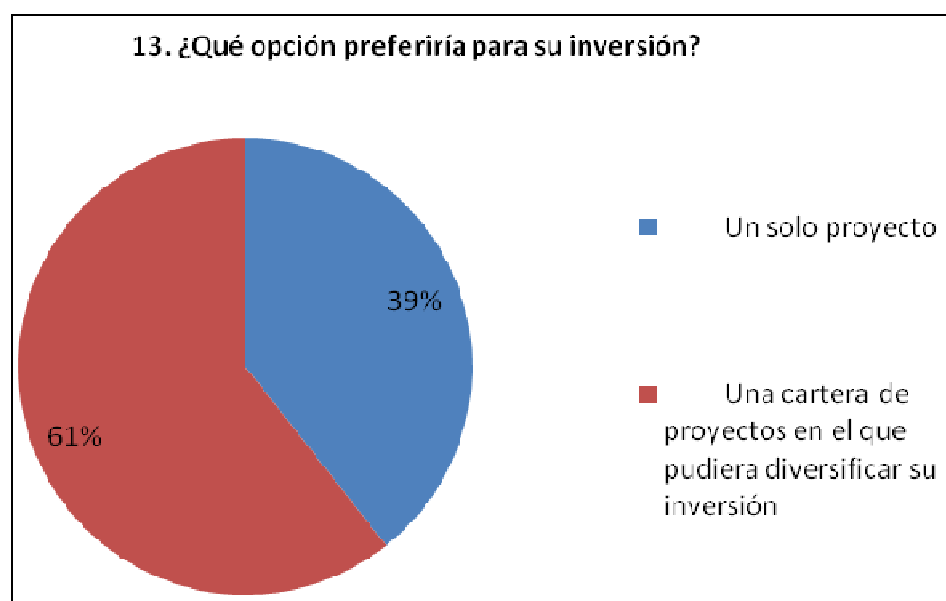
El 32% desean un proyecto a 2 años, el 25% un proyectos a 3 años y 24% un proyecto a un año, por lo que se puede decir que el mercado demanda proyectos a corto y mediano plazo. Lo cual da una idea se que proyectos ofertar para cubrir esta necesidad.

**CUADRO N° 22**

<b>13. ¿Qué opción preferiría para su inversión?</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> Un solo proyecto	73
<input type="checkbox"/> Una cartera de proyectos en el que pudiera diversificar su inversión	127

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 25**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Al tener una muestra específica, la cual entiende los riesgos de mercado y los beneficios de diversificar una inversión, la mayoría, 61%, escogió una cartera de proyectos. El restante 39% desearía invertir en un solo proyecto tomándolo este en la mayoría de los casos como su propio negocio. La perspectiva del riesgo del inversionista y el emprendedor es distinta, entendiendo que esta es la razón por la cual muchos emprendedores desean tener su negocio bajo su control y supervisión.

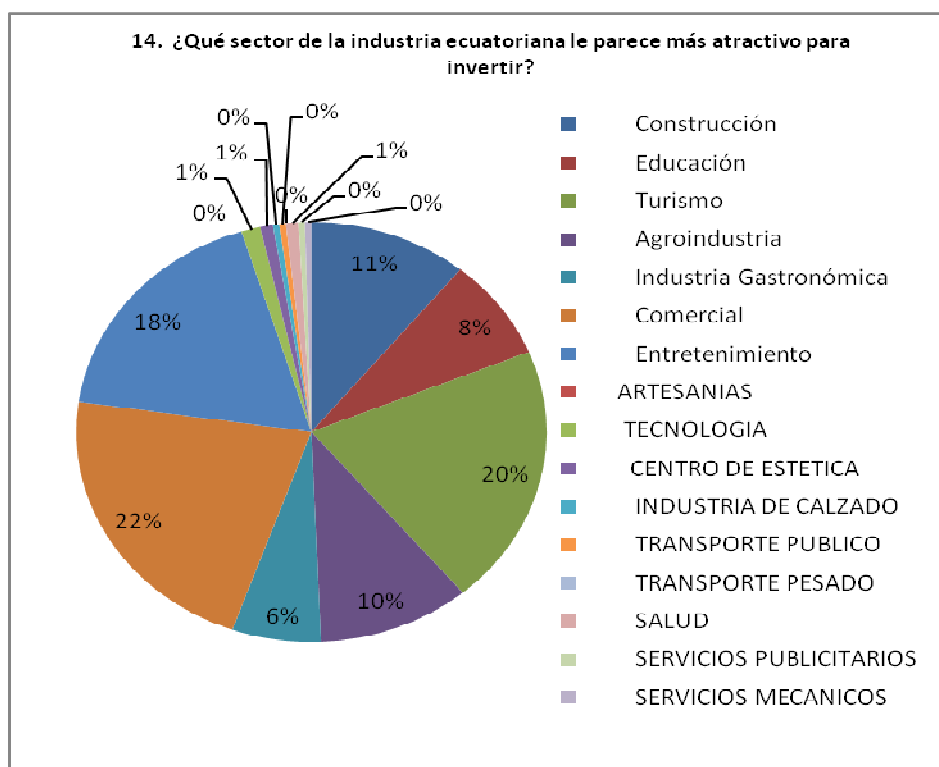
**CUADRO N° 23**

<b>14. ¿Qué sector de la industria ecuatoriana le parece más atractivo para invertir?</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> Construcción	41
<input type="checkbox"/> Educación	18
<input type="checkbox"/> Turismo	61
<input type="checkbox"/> Agroindustria	27
<input type="checkbox"/> Industria Gastronómica	17
<input type="checkbox"/> Comercial	63
<input type="checkbox"/> Entretenimiento	41
<input type="checkbox"/> ARTESANÍAS	1
<input type="checkbox"/> TECNOLOGÍA	4
<input type="checkbox"/> CENTRO DE ESTÉTICA	2
<input type="checkbox"/> INDUSTRIA DE CALZADO	1
<input type="checkbox"/> TRANSPORTE PUBLICO	1
<input type="checkbox"/> TRANSPORTE PESADO	0
<input type="checkbox"/> SALUD	2
<input type="checkbox"/> SERVICIOS PUBLICITARIOS	1
<input type="checkbox"/> SERVICIOS MECÁNICOS	1

**Fuente:** Investigación realizada

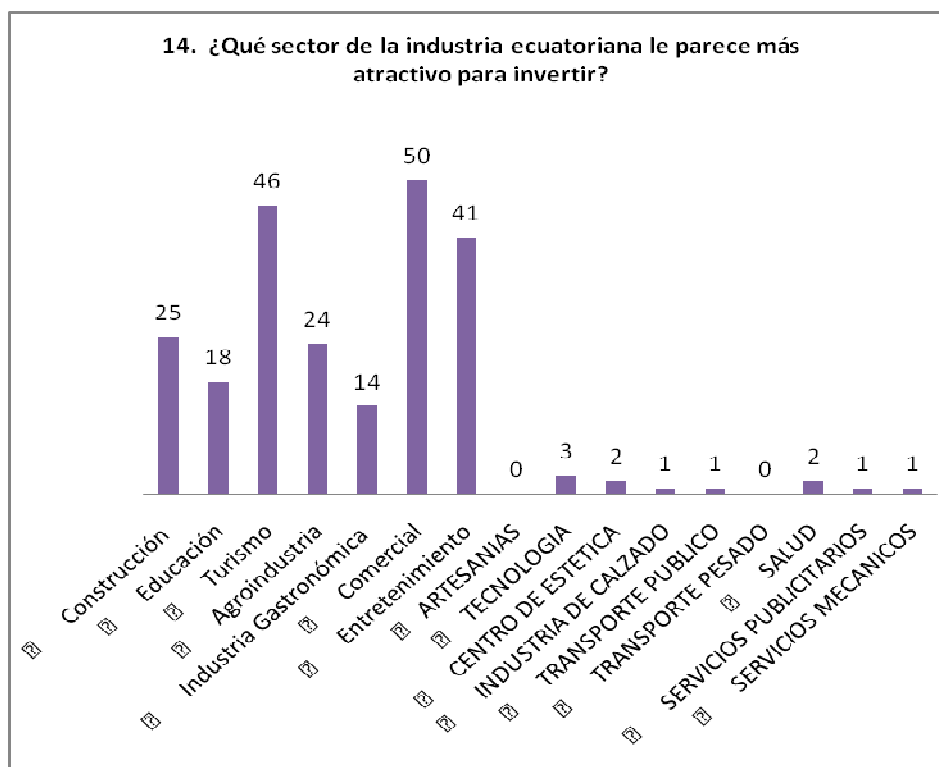
**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 26**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

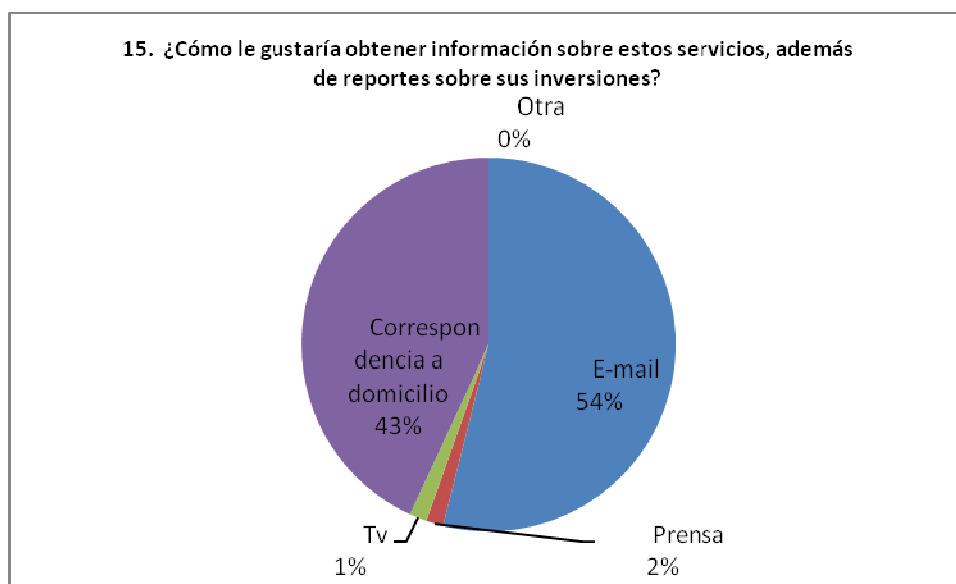
**GRÁFICO N° 27**



**Fuente:** Investigación realizada  
**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

En cuanto al interés del sector para invertir o empezar negocios propios, como muestra los gráficos, los sectores más activos son: comercial, turismo, entretenimiento, construcción y agroindustria.

### GRÁFICO N° 28



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Para saber cómo llegar de mejor manera hacia los potenciales inversores y emprendedores como muestra el cuadro sería con Correspondencia a domicilio y vía email personal.

#### 1.3.4 Oferta y Demanda

El 87% de la muestra está en la edad estándar Activa/Productiva, poseen un trabajo el cual les permite cubrir sus necesidades y actividad productiva a la vez.

## DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

Este mercado está compuesto por personas que estarían dispuestas a invertir para ganar rentabilidad, emprendedores de nuevas empresas, clientes que desean diversificar su portafolio de inversiones para disminuir el riesgo sistemático. La forma negativa en que se puede ver un proyecto depende exclusivamente del punto de vista de los inversionistas, ya que cada uno tiene una perspectiva distinta de riesgo y rentabilidad, tomando en cuenta que a más rentabilidad mayor riesgo. Los productos estarán disponibles en un pack en base a las necesidades del mercado en la que se desarrollaría la empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales.

Aplicando la fórmula de cálculo de demanda total [ $Q = nqp$ ], se tiene los siguientes datos:

Población activa con posibilidad de ahorro.	238879
---	--------

Población activa con posibilidad de ahorro.	238879
---	--------

$$D = n * q * p$$

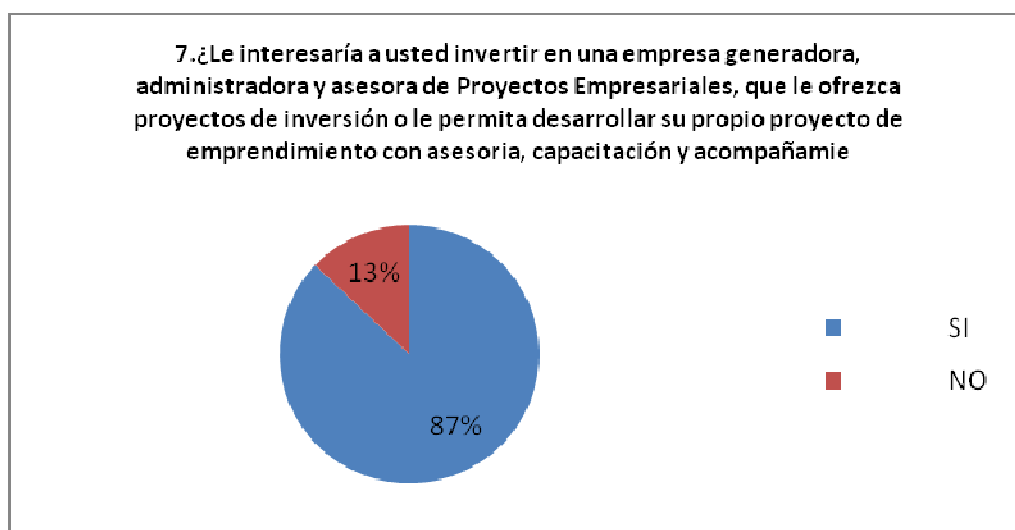
**n = número de personas**

**q = número de inversores al año**

**p = monto de inversión promedio**

**Determinación n:**

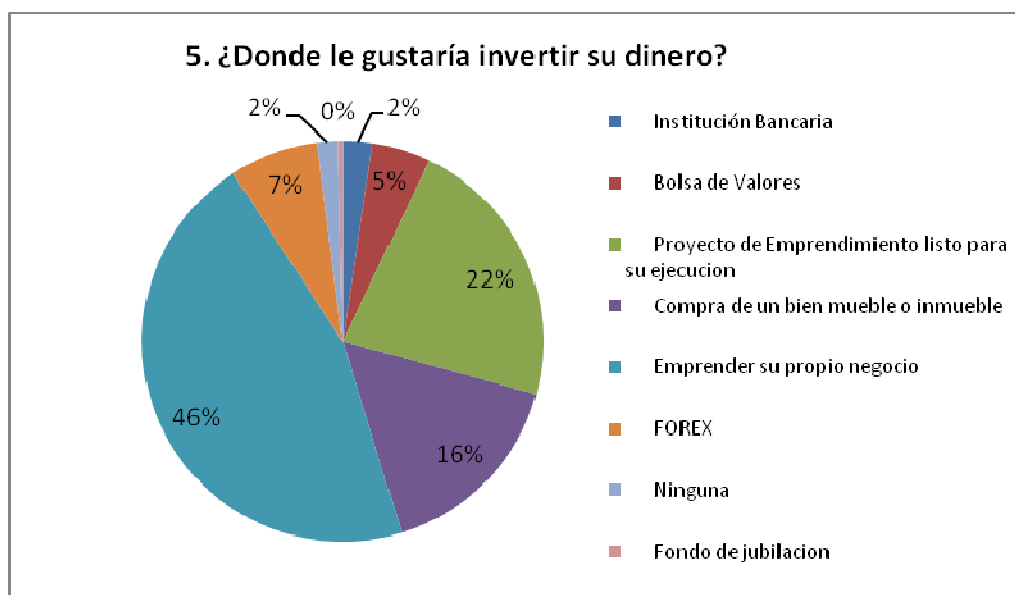
## GRÁFICO N° 29



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

## GRÁFICO N° 30



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

**CUADRO N° 24****Derminacion de la demanda en inversores:**

Población activa con posibilidad de ahorro	238879
Porcentaje de personas dispuestas a aumentar sus ingresos por medio de emprendimiento.	87%
<b>Total de posible inversores</b>	<b>207825</b>
Porcentaje de inversores en emprendimiento	68%
<b>Total de Inversores potenciales</b>	<b>141321</b>

**Fuente:** Investigación realizada

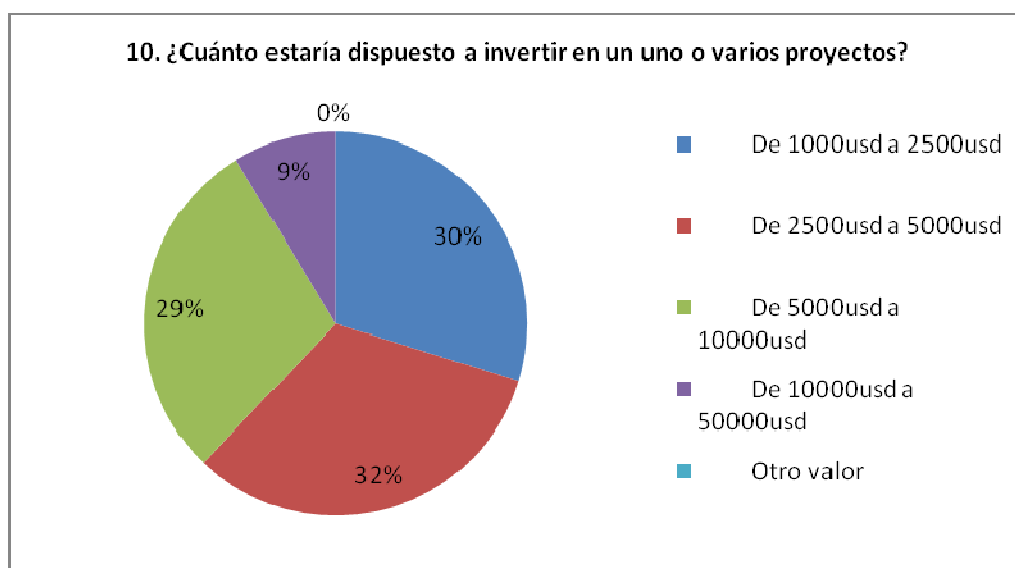
**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**Determinación q:****Estimación de Ecuaproject para inversores para el primer año seria 1.****Determinación p:****CUADRO N° 25**

Tabla de valores para invertir	Porcentaje de personas que desean invertir (%)	= 141321 * %	Monto invertir promedio	Potencial \$ disponible para inversiones en Ecuaproject
1000 a 2500 usd	30%	42396	1750	74.193.000,00
2500 a 5000usd	32%	45223	3750	169.586.250,00
5000 a 10000usd	29%	40983	7500	307.372.500,00
10000 a 50000usd	9%	12719	30000	381.570.000,00
				932.721.750,00
Promedio de inversión			10750	

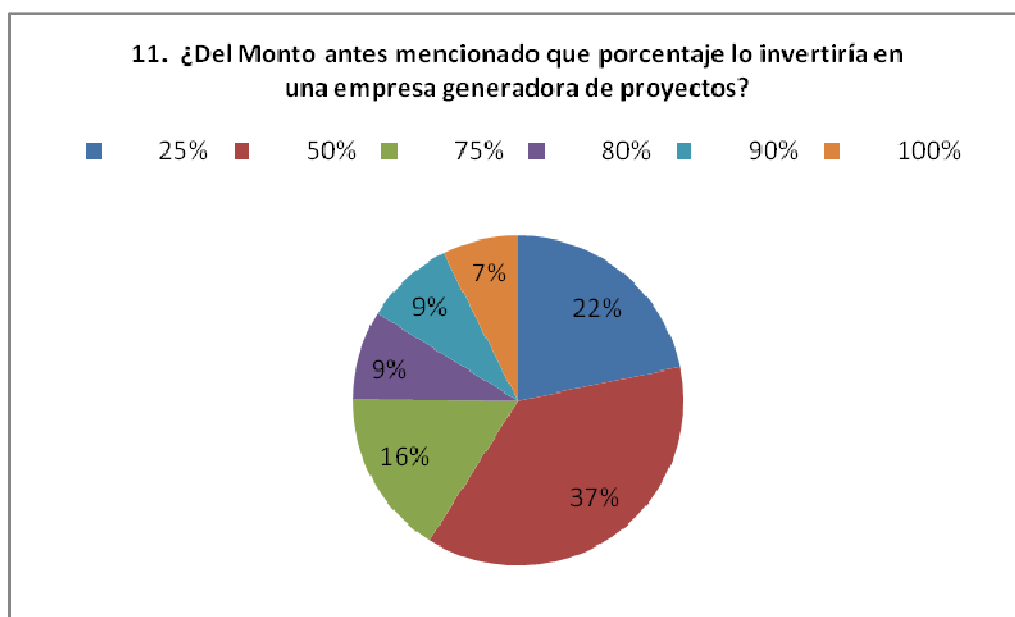
**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 31**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 32**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Así con los datos determinaran que:

Demanda de inversores (cultura emprendedora)	141321
--	--------

$$D = n * q * p$$

$$D = 141321 * 1 * 10750$$

$$D = 1.519'200.750,00 \text{ usd}$$

**n = número de personas**

**q = número de inversores al año**

**p = monto de inversión promedio**

### **DETERMINACIÓN DE LA OFERTA**

Las empresas entre el 2007 y 2009, que son 143, abarcan 536 inversionistas con un monto total de 149.891,51usd en los mismo años.

Estos datos fueron proporcionados por Conquito son de uso actual, en la ciudad de Quito no existe otro competidor para Ecuaproject, por lo que son la única referencia que se tiene como competencia o sustituto del servicio que brindaría la empresa. El cuadro presentado hace referencia los sectores más representativos en la economía ecuatoriana, además se debe recalcar que son los sectores en los cuales el gobierno central enfoca sus recursos mediante Conquito.

**CUADRO N° 26****NÚMERO DE EMPRESAS INCUBADAS EN CONQUITO**

<b>SECTOR</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Total general</b>
AGRÍCOLA	3	21	16	2		42
ARTESANÍA			11	2		12
COMERCIO	1	2	3	2		8
MANUFACTURA		2	14	18	3	37
SERVICIOS	7	12	25	43	5	92
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>37</b>	<b>69</b>	<b>66</b>	<b>8</b>	<b>191</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA EN DÓLARES**

Este tipo de demanda incluye a la Población activa con posibilidad de ahorro con 238879 de personas en la ciudad de Quito; que en este momento están buscando una forma de obtener mayores beneficios de sus ingresos y ahorros. La propuesta de **ECUAPROJECT** en lo que se refiere mayor rentabilidad por inversión, es una muy buena alternativa que puede finalmente hacer sentir a los clientes potenciales seguros de invertir en los proyectos. Desde el punto de vista económico y con los cálculos realizados previamente, se tiene la siguiente demanda insatisfecha en dólares:

$$DI \text{ usd} = \text{demanda} - \text{oferta}$$

$$DI \text{ usd} = 245'147.453,70 \text{ usd} - 149.891,50\text{usd}$$

$$DI \text{ usd} = 244'997.562,20$$

$$DI = \text{demanda} - \text{oferta}$$

$$DI = 126773 - 536$$

$$DI = 126237$$

## 1.4 PROPUESTA ESTRATÉGICA

**Propuesta Estratégica Operacional:** entre los lineamientos, prioridades, políticas y directrices generales contemplados en dicho plan estratégico a corto, mediano y largo plazo, se tiene que:

- Establecer las prioridades, metas, y objetivos al corto, mediano y largo plazo del Plan en áreas mencionadas.
- Determinar el rol que deben desempeñar los departamentos de Ecuaproject, además, de los fines de que obedezcan a las reales necesidades y requerimientos actuales que de los potenciales inversores y emprendedores.
- Fomentar y establecer los Grupos Técnicos de Trabajos Multidisciplinarios de los diferentes Departamentos de la Empresa, con apoyo externo por medio de alianzas.
- Aprovechar y desarrollar la capacitación del recurso humano que disponen en las universidades y colegios profesionales.
- Fomentar, promover y facilitar el emprendimiento, las oportunidades de inversión privadas, la creación y participación de las sociedades civiles en los diferentes sectores productivos y la creación de empresas en estas áreas.
- Crear los Sistemas de Información, Documentación y de Bases de Datos Administrativas, Técnicas, de Investigación y Desarrollo.

- Crear las Unidades y Departamentos de Evaluación de Proyectos Técnicos, cimentar la Investigación, y las Unidades de Análisis y Revisión Técnicas, Económicas y Legales para los nuevos proyectos que lleguen a Ecuaproject.

### **Propuesta Estratégica Comercial**

Motivar y ayudar a que Ecuador sea un verdadero polo de desarrollo y emprendimiento.

- Establecer las prioridades, metas, y objetivos al corto, mediano y largo plazo en la parte comercial.
- Planificar y coordinar todas las políticas y directrices de Ecuaproject y de las diferentes áreas de cooperación y alianzas.
- Aprovechar los cambios que se están solicitando en el país en sectores como: comercial, turismo, entretenimiento, construcción, agroindustria, y las actividades técnicas asociadas a estas.
- Proponer la creación de una Comisión Multidisciplinaria para promover e impulsar el desarrollo de emprendimiento en el Ecuador; integrado por funcionarios designados del Estado y todos los actores del sector como las empresas, cámaras, gremios, grupos de trabajos técnicos, sociedades civiles, entes consultores y Universidades. Promoviendo la integración de organizaciones privadas y de los voluntarios.

- Impulsar a las organizaciones, gremios y demás a invertir aprovechando la promoción de entidades no gubernamentales (ONG). Dándole importancia al emprendimiento en Ecuador, como fuente de desarrollo Social y Económico.
- Planificar y coordinar todas las actividades, propuestas, y políticas de participación en diferentes eventos, seminarios, conferencias, cursos que se pueda integrar a la campaña de emprendimiento propuesta con anterioridad.
- Fomentar políticas de sistemas de información, participación e incorporación de todos los niveles de la sociedad ecuatoriana, instituciones públicas y privadas; con respecto a los planes y oportunidades de desarrollo en potenciales áreas a invertir.

## **1.5 MARKETING MIX**

La mezcla de marketing más conocida en la literatura actual hace referencia a la combinación de cuatro variables o elementos básicos a considerar para la toma de decisiones en cuanto a la planeación de la estrategia de marketing en una empresa. Estos elementos son: producto, precio, plaza y promoción (las cuatro P que provienen de Product, Place, Price y Promotion.)

### **Producto**

El servicio como producto y la comprensión de las dimensiones de las cuales está compuesto es fundamental para el éxito de cualquier organización de marketing de

servicios. Como ocurre con los bienes, los clientes exigen beneficios y satisfacciones de los productos de servicios. Los servicios se compran y se usan por los beneficios que ofrecen, por las necesidades que satisfacen y no por sí solos.

Es por eso que el servicio de Ecuaproject es diferenciado, comprendiendo las dimensiones que se necesitan para satisfacer el mercado de inversores y emprendedores que presenta Ecuador.

Se proyectara como marca para posicionarse en el mercado con el siguiente logo:

### GRÁFICO N° 33

***ECUAPROJECT CIA. LTDA.***

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Tomando en cuenta las siguientes fases del servicio:

### INCUBACIÓN

Considera la puesta en marcha del proyecto o el plan de negocios estructurado en la etapa de preincubación, con el fin de llegar al mercado con productos o servicios. En esta etapa se concentran los esfuerzos en disminuir los riesgos de este negocio y fortalecerlo a través de apoyo experimentado, redes de contacto y una serie de servicios destinados a facilitar la implementación del proyecto, transformando los avances científicos y tecnológicos en éxitos industriales y comerciales. Brinda la infraestructura adecuada para la creación de nuevas empresas, y provee una serie de

servicios de apoyo a su puesta en marcha, uniendo capacidad emprendedora, investigación y desarrollo, comercialización de tecnología y capital.

## INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Según Naresh Malhotra, la *investigación de mercados* es:

*...la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva, con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de mercadotecnia.*<sup>6</sup>

Philip Kotler, define la *investigación de mercados* como: *"el diseño, la obtención, el análisis y la presentación sistemáticos de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa".*<sup>7</sup>

Según Richard L. Sandhusen, la *investigación de mercados* es: *"una recopilación sistemática, registro, análisis y distribución de datos e información sobre los problemas y oportunidades de mercadotecnia"*<sup>8</sup>

Para Peter Chisnall, la *investigación de mercados* *"tiene que ver con la recopilación sistemática y objetiva, el análisis y la evaluación de información sobre aspectos*

---

<sup>6</sup> Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico», Segunda Edición, de Malhotra Naresh, Prentice Hall, 1997, Págs. 21 y 22.

<sup>7</sup> Dirección de Marketing Conceptos Esenciales», Primera Edición, de Kotler Philip, Prentice Hall, 2002, Pág. 65.

<sup>8</sup> Mercadotecnia», Primera Edición, de Sandhusen L. Richard, Compañía Editorial Continental, 2002, Pág. 199.

*específicos de los problemas de mercadotecnia para ayudar a la administración a la hora de tomar decisiones importantes”<sup>9</sup>*

### **PRE-INCUBACIÓN.**

En esta etapa participan emprendedores que presentan una Idea-Proyecto y que buscan desarrollar en detalle su plan de negocios, con el apoyo experimentado de los tutores, para, posteriormente, realizar la puesta en marcha definitiva en la etapa de incubación. Tiende a fortalecer la calidad de los emprendimientos en su etapa más temprana, brindando a los emprendedores innovadores apoyos para planificar el desarrollo exitoso de oportunidades de negocios. Se prevé un plazo máximo de seis meses de preincubación.<sup>10</sup>

### **POSTINCUBACIÓN.**

Consolidación y crecimiento de la empresa. A través del seguimiento que la Incubadora de Empresas otorga, se brinda al emprendedor capacitación, asesoría, consultoría y soporte en áreas especializadas.

Plaza

Ecuaproject al ofrecer intangibles, debe colocar sus canales de distribución de servicio e intentar hacerlos tangibles para el cliente, sea este emprendedor o inversionista. Es decir, cómo poner a disposición de los usuarios las ofertas y

---

<sup>9</sup> La Esencia de la Investigación de Mercados», de Chisnall Peter, Prentice Hall, 1996, Pág. 6.

<sup>10</sup> [www.uncu.edu.ar/contenido/skins](http://www.uncu.edu.ar/contenido/skins)

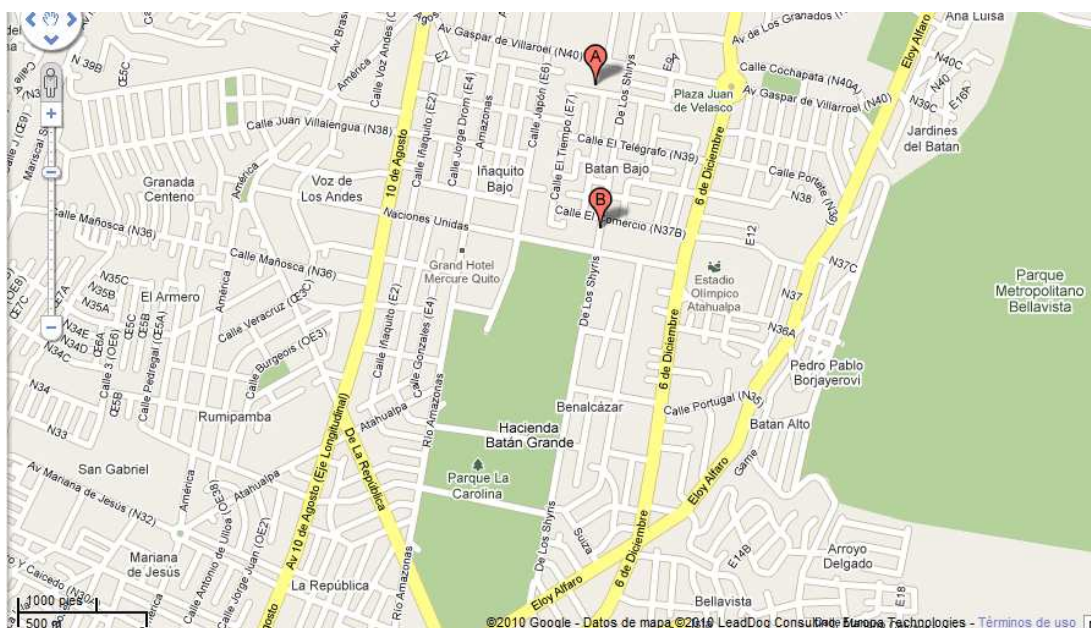
hacerlas accesibles a ellos. Al estar ubicados en el centro norte de la ciudad de Quito, para tener un lugar asequible para cualquier cliente.

La distribución del servicio debe ser directa haciendo que los canales sean cortos. La venta directa ciertamente es frecuente en algunos mercados de servicios, pero muchos canales de servicios contienen uno o más intermediarios, pero en el caso de Ecuaproject se elimina ese elemento, dado que estos pueden distorsionar o cambiar los objetivos de la empresa. Además, con este método, se obtiene la inseparabilidad del servicio y del proveedor, manteniendo un mejor control del servicio, y se obtiene diferenciación perceptible del servicio o para mantener información directa de los clientes sobre sus necesidades.

Para esto, se debe planificar y coordinar todas las actividades en diferentes eventos, seminarios, conferencias, cursos, ferias, universidades, colegios profesionales etc., para canalizar la distribución de servicio; integrado por funcionarios designados del Estado y todos los actores del sector como las empresas, cámaras, gremios, grupos de trabajos técnicos, sociedades civiles, entes consultores, entidades no gubernamentales y Universidades.

La ubicación de la oficina es el centro de negocios de la ciudad, un lugar céntrico de fácil acceso y cerca de muchas oficinas importantes para el desarrollo de la compañía como el balcón de servicios empresariales donde se encuentra el SRI, Superintendencia de Compañías y pagos varios. Los límites son: al norte, Avenida Gaspar de Villarroel, al sur la Avenida 6 de Diciembre, al este la Avenida 10 de agosto y al oeste la Avenida Eloy Alfaro.

## GRÁFICO N° 34



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

## Precio

Como ocurre con los demás elementos de la mezcla de marketing, el precio de un servicio debe tener relación con el logro de las metas organizacionales y de marketing.

Hay que considerar las siguientes premisas para la fijación del precio

- a) Dado que los servicios no se pueden almacenar y de que las fluctuaciones de la demanda no se pueden atender tan fácilmente mediante el uso de inventarios, esto tiene consecuencia en los precios.
- b) Los clientes pueden demorar o posponer la inversión o la realización del proyecto o el uso los servicios de asesoría. En muchos casos se puede descartar la

realización personal por parte de los potenciales clientes de algunos servicios que Ecuaproject propone. Se podría establecer cierto grado de estabilidad de precios en ciertos mercados, a corto plazo; lo cual dependería de cada proyecto ya que cada uno tiene necesidades distintas y por ende los servicios serían distintos, para lo cual se debería establecer una tabla general flexible que se adapte a todos los proyectos o a su mayoría.

- c) La intangibilidad de los servicios tendrá consecuencias sobre los precios. Los usuarios de primera vez pueden tener gran dificultad para entender lo que obtienen por su dinero, lo cual influye directamente sobre el riesgo percibido frente al servicio.
- d) Es posible determinar los precios mediante negociación entre las partes, ya que se puede ajustar el servicio a los requerimientos específicos del cliente.
- e) Cuando los precios son homogéneos pueden ser altamente competitivos, es por eso que, mientras más exclusivo sea un servicio, mayor será la discrecionalidad de la Empresa en la fijación del precio.

Servicios sujetos a Reglamentación Oficial.- En esta clasificación el elemento precio de la mezcla de marketing no lo puede controlar el vendedor y hay que confiar en otros elementos como el sector al que está enfocado el proyecto a invertir.

Servicios sujetos a Autorregulación Formal.- En esta clasificación los servicios, la autorregulación formal depende de un departamento de regulación apropiado que

tenga poder para fijar precios y escala de precios, dependiendo de la clase de trabajo que se vaya a hacer, valorando los beneficios, tomando en cuenta variables como: cantidad de tiempo estimada en los estudio por departamento, recursos a usar para la búsqueda y publicidad del proyecto, etc.}

Servicios sujetos a Regulación del Mercado.- En esta clasificación los precios cobrados por el servicio dependen de lo que el mercado este dispuesto a aceptar en el momento a implementarse el proyecto en estudio, tomando en cuenta el estudio de factibilidad. En general se puede decir que el precio es en gran parte determinado por las "fuerzas del mercado".

La capacidad de utilizar tácticas de precios diferenciales depende de que un mercado sea susceptible de segmentación sobre la base de un precio, baja posibilidad de reventa o reasignación de un servicio a otro y mínimo resentimiento del cliente hacia la práctica. Estos precios parecen constituir a una de las prácticas más comunes en el sector servicios, denominándose como "precio convenido".

Ecuaproject al ofrecer un intangibles, debe colocar sus canales de distribución de servicio e intentar hacerlos tangibles para el cliente, sea este emprendedor o inversionista. Es decir, cómo ponen a disposición de los usuarios las ofertas y las hacen accesibles a ellos. Al estar ubicados en el Centro norte de la ciudad de Quito, para tener un lugar exequible para cualquier cliente.

## **Promoción**

La distribución del servicio debe ser directa haciendo que los canales sean cortos. La venta directa ciertamente es frecuente en algunos mercados de servicios, pero muchos canales de servicios contienen uno o más intermediarios, pero en el caso de Ecuaproject se elimina ese elemento, dado que estos pueden distorsionar o cambiar los objetivos de la empresa. Además, con este método, se obtiene la inseparabilidad del servicio y del proveedor, manteniendo un mejor control del servicio, y se obtiene diferenciación perceptible del servicio o para mantener información directa de los clientes sobre sus necesidades.

Para esto, se debe planificar y coordinar todas las actividades en diferentes eventos, seminarios, conferencias, cursos, ferias, universidades, colegios profesionales etc., para canalizar la distribución de servicio; integrado por funcionarios designados del Estado y todos los actores del sector como las empresas, cámaras, gremios, grupos de trabajos técnicos, sociedades civiles, entes consultores, entidades no gubernamentales y Universidades.

Se puede realizar actividades de marketing distintas a la publicidad, venta personal y relaciones públicas que estimulen las inversiones y la realización de proyectos de emprendimiento. Los propósitos generales de la promoción del servicio sería crear conciencia e interés en el mismo y en Ecuaproject, para diferenciar la oferta de servicio de la competencia. Además, comunicar y representar los beneficios de los servicios disponibles, y/o persuadir a los clientes para que usen el servicio. Tomando en cuenta las siguientes actividades:

- Destacar los beneficios y la exclusividad de los servicios que brinda Ecuaproject.
- Prometer los servicios que se esté capacitado para dar, desde el principio para no crear una imagen negativa en el consumidor de los servicios.
- Obtener y mantener la colaboración de los clientes en el proceso de producción del servicio; con las alianzas necesarias y utilizando la post venta como arma importante de venta y a la vez conservar clientes.
- Crear comunicación verbal.
- Dar pistas tangibles de que el servicio de Ecuaproject esta vigente y satisfaciendo las necesidades que tiene el cliente. (símbolos, temas, formatos, etc.)
- Dar continuidad a la publicidad, utilizando la postventa como feedback de lo que se necesita cambiar y lo que se debe afianzar.

Así, la mente del consumidor construye una adecuada personalidad de la compañía, haciendo que el cliente se identifique con Ecuaproject, influyendo directamente en el personal de la organización para abrir puertas a nuevas inversiones y proyectos de emprendimiento.

## 1.6 OBJETIVOS

- Instrumentar el encuentro para la compra del servicio, ya sea como inversionista o como emprendedor.
- Hacer tangible el servicio, para dejar marca en el mercado.
- Destacar la imagen organizacional.
- Reconocer la importancia de todo el personal de contacto con el cliente., para facilitar la evaluación de la calidad del servicio de Ecuaproject.
- Planificar y coordinar todas las actividades, propuestas, y políticas de participación en diferentes eventos, seminarios, conferencias, cursos, etc., para canalizar la distribución de servicio.

## 1.7 ESTRATEGIAS

### **Calidad Técnica:**

Puede ser susceptible de medida como cualquier producto y forma un elemento importante en cualquier evaluación que haga el cliente sobre el servicio. Se refiere a lo que el cliente recibe en sus interacciones con las empresas de servicios:

- Aval de una institución para su proyecto o inversión

- Cartera de proyectos
- Asesoría Administrativa
- Asesoría de Inversión
- Seguimiento y control de proyectos
- Forma de financiar su proyecto

### **Calidad Funcional:**

La calidad funcional se refiere a como se trasladan los elementos técnicos del servicio. Dos componentes importantes de la forma como se suministran los elementos técnicos de un servicio son el proceso y la gente que participa en la operación del sistema. La calidad funcional puede ser menos susceptible de medida objetiva, si dejar de ser un elemento importante para la evaluación del cliente sobre un servicio. La calidad funcional consta de varios elementos:

- Actitudes de los empleados; las relaciones entre ellos;
- Importancia de los empleados que tienen contacto con los clientes;
- Apariencia del personal de servicios;
- Accesibilidad general de los servicios para los clientes.

## **1.8 PLANES DE ACCIÓN**

El marketing es la estrategia que hace uso de la psicología humana de la demanda, que de esta forma representa un conjunto de normas a tener en cuenta para hacer crecer una empresa. La clave está en saber cómo, dónde y cuándo presentar el

producto u ofrecer el servicio. La publicidad es un aspecto muy importante, pero sin un plan de marketing esta sería insulsa y poco atractiva al público, lo cual significaría un gasto más para la empresa. La mercadotecnia es un factor imprescindible en los negocios y muchas veces de ella depende si la empresa triunfa o no, por lo que es un aspecto que ningún empresario debe olvidar.

En el caso ideal, el marketing se vuelve una filosofía de negocios de forma que en la organización todas las áreas (y no sólo la de marketing) son conscientes de que deben responder a las auténticas necesidades de los clientes y consumidores. Es toda la empresa o entidad la que debe actuar de acuerdo con este principio, desde la telefonista o recepcionista, hasta los contables, secretarias y demás empleados. Es así como los clientes recibirán el trato que esperan, por lo cual confiarán en esa organización también en cuanto a sus productos o servicios.

CUADRO N° 27

PLAN DE ACCIÓN

POR QUÉ	QUÉ		CÓMO				QUIÉN	MECANISMO DE MEDICIÓN		
Factor de Éxito	Objetivo	Meta	Actividades	Mecanismo de seguimiento	Posibles problemas	Soluciones	Responsable	Indicadores de Gestión empresarial.	Recursos para ejecución	Presupuesto de Gastos.
Ventas	Instrumentar el encuentro para la compra del servicio, ya sea como inversionista o como emprendedor	POSICIONARSE EN EL MERCADO	Planificar y coordinar las acciones, propuestas, y políticas de participación para participar en diferentes eventos, seminarios, conferencias, cursos, ferias, universidades.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fichas de cronogramas de eventos.</li> <li>Formularios para la recolección de información de posibles inversionistas y emprendedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se cancelen o pospongan eventos.</li> <li>Resistencia a la entrega de información</li> </ul>	Dar la imagen de una empresa seria, entregando información clara y precisa	Departamento de Ventas y Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li># eventos realizados</li> <li># de eventos programados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Papelería de promoción y recopilación de datos</li> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Base de datos sobre eventos.</li> </ul>	\$ 400,00
			Relaciones públicas usando medios de comunicación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión de publicaciones y notas en la televisión, midiendo el impacto después de las dichas publicaciones, en el número de llamadas, correos electrónicos, hacia Ecuaproject</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mal interpretación del mensaje.</li> <li>Publicaciones erróneas.</li> <li>Poca acogida del público</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aclarar el mensaje a transmitir</li> <li>Seguimiento y feedback sobre malas publicaciones</li> </ul>	Departamento de Ventas y Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li># publicaciones efectivas</li> <li># publicaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Base de datos de medios de comunicación.</li> </ul>	\$1.200,00
			Planificación y puesta en marcha de una campaña innovadora, que impacte.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de ventas</li> <li>Número de llamadas, correos electrónicos, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mala planificación</li> <li>Mala aplicación de la campaña</li> <li>No lograr posicionamiento.</li> </ul>	Supervisar la planificación y puesta en marcha de la campaña	Departamento de Ventas y Marketing Gerencia general	# De Ventas después de la Campaña.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Base de datos de medios de comunicación. E inversionistas.</li> <li>Investigación de las mejores campañas publicitarias.</li> </ul>	\$200,00

Posicionamiento de marca.	Hacer tangible el servicio, para dejar marca en el mercado	POSICIONAMIENTO DE MARCA.	Ejecutar proyectos y dar a conocer el éxito del mismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de ventas</li> <li>Número de llamadas, correos electrónicos, etc</li> </ul>	No lograr posicionamiento	Canalizar bien la información.	Departamento de Ventas y Marketing Departamento Operativo.	# De Ventas después de la difusión de los proyectos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Papelería</li> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Base de datos sobre eventos.</li> </ul>	\$300,00
			Elaborar material de apoyo como documentos que respalden la recepción del servicio	Número de documentos por proyecto que reflejen las inversiones realizadas	Errores en el servicio	Control de procesos para evitar problemas en la venta de servicio y la postventa.	Departamento de Ventas y Marketing Departamento Operativo.	# de Información # Ventas realizadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Papelería</li> </ul>	\$300,00
			Difusión de estudios especializados en medios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboración de informes</li> <li>Invitaciones a proveedores</li> <li>Invitaciones a clientes</li> <li>Evaluación de propuestas</li> </ul>	Difusión negativa	Control de difusión para evitar mensajes negativos para la empresa	Departamento de Ventas y Marketing	# propuestas # de invitaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>Papelería</li> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Base de datos sobre eventos.</li> </ul>	\$ 280,00
Posicionar la empresa en la mente del consumidor positivamente.	Destacar la imagen de la organización.	DARLE PERSONALIDAD A LA EMPRESA	Presencia de la empresa en la comunidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participar en eventos públicos para difundir los servicios de Ecuaproject.</li> </ul>	Dar una mala imagen en la comunidad	Control en postventa y promocionar la misma	Departamento de Ventas y Marketing	# participaciones positivas # participaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Base de datos sobre eventos.</li> </ul>	\$200,00
			Comunicación organizacional externa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaborar material de apoyo y promoción de eventos</li> <li>Realizar al menos 1 apariciones en prensa escrita al mes</li> </ul>	Que se entienda mal mensaje	Notas de prensa	Departamento de Ventas y Marketing	# de Información # apariciones en medios impresos por mes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Base de datos sobre eventos.</li> </ul>	\$ 300,00
Personal eficiente.	Reconocer la importancia de todo el personal de contacto con el cliente.	POSEER TALENTO HUMANO MAS RRHH.	Fortalecer la cultura organizacional interna, para facilitar la evaluación de la calidad del servicio de Ecuaproject.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboración del plan de comunicación interna.</li> <li>Aprobación del plan comunicación interna</li> <li>Ejecución del plan</li> </ul>	Que no exista buena comunicación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registros de asistencia</li> <li>Archivo fotográfico</li> <li># ventas efectivas.</li> <li>Capacitación continua</li> </ul>	Departamento de RRHH	% de cumplimiento del plan de comunicación interna	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medios de comunicación e información.</li> <li>Cartelera</li> <li>Charlas</li> <li>Seminarios de integración.</li> </ul>	\$ 1.500,00
<b>TOTAL</b>										\$ 4.680,00

**Financiado por:** ECUAPROJECT CIA. LTDA.

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

## **2 ORGANIZACIONAL – JURÍDICO**

### **2.1 ORGANIZACIONAL**

#### **2.1.1 Misión**

Somos una empresa innovadora que ofrece el servicio de generación de proyectos de inversión, en áreas estrategias que tienen un desarrollo económico actual en el mercado ecuatoriano, con una asistencia total desde el nacimiento hasta la implantación, que permite satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes. Buscamos rentabilidad y crecimiento del negocio para mantenernos en el mercado y extendernos en todo el país, beneficiando así a nuestros clientes, empleados, accionistas, emprendedores, y la sociedad ecuatoriana en general.

#### **2.1.2 Visión**

Ser la empresa líder y reconocida en Ecuador en el mercado de servicios de generación de proyectos, con asistencia total y diferenciada, creando y fortaleciendo continuamente nuestro compromiso de ofrecer a nuestros clientes productos y servicios de calidad; rentabilidad a nuestros accionistas y oportunidad de desarrollo a nuestros empleados y emprendedores.

### 2.1.3 Valores Corporativos

Dentro de la filosofía de la compañía resaltarán los siguientes puntos más importantes como indicadores de compromiso y responsabilidad para con Ecuaproject:

Trabajo duro y constante, atención personalizada y diferenciada, flexibilidad, transparencia, capacidad de respuesta inmediata, abstracción (sintetizar en un concepto y una aplicación como modelo general que sirva de guía para los proyectos).

### 2.1.4 Planificación Estratégica

**CUADRO N° 28**

#### **MATRIZ FODA**

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	1. Variedad de servicios. 2. Especialización en inversiones y evaluación de proyectos. 3. Calidad y buen precio en los servicios ofrecidos 4. Fidelidad del personal de trabajo. 5. Habilidades y conocimientos específicos en las áreas requeridas 6. Estudios de factibilidad de los proyectos 7. Insumos no perecibles	1. La marca no está posicionada. 2. La infraestructura es pequeña. 3. Escasez de recursos para financiar una estrategia prometedor. 4. Posición financiera débil. 5. Baja presencia de la Compañía en la Sociedad.

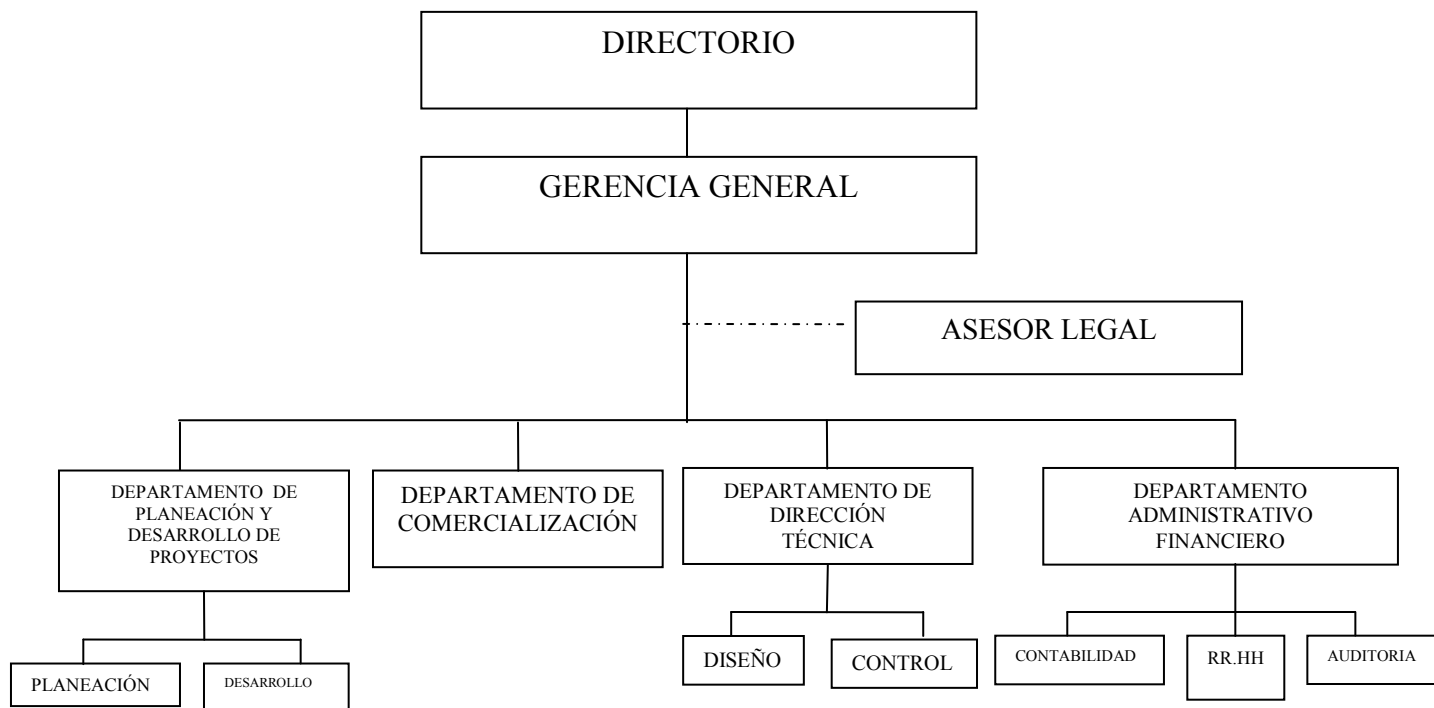
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Existen demanda de proyectos de inversión.</li> <li>Existencia de emprendedores con proyectos o ideas.</li> <li>Participación en diferentes eventos, como: seminarios, conferencias, cursos, ferias, universidades.</li> <li>El poder promocionar la empresa por los medios de comunicación más efectivos.</li> <li>Financiamiento por medio de entidades bancarias, ONG's, Instituciones del Estado Gobiernos Externos.</li> <li>demanda de empleos, por lo que se puede conseguir buen talento humano a bajo precio.</li> </ol>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>F1F2- O1:</b> Ampliar la variedad de servicios.</li> <li><b>F1F2-O2:</b> Especializar el servicio según el inversor y el emprendedor.</li> <li><b>F3-O3:</b> Exhibir los servicios disponibles en diferentes eventos, como: seminarios, conferencias, cursos, ferias, universidades.</li> <li><b>F4-O5:</b> Promocionar la empresa por los medios de comunicación.</li> <li><b>F5-O123456:</b> Conseguir financiamiento demostrando la solidez de la empresa.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>D1-O4:</b> Implementar un programa de publicidad por medios efectivos.</li> <li><b>D4D3D2-O5:</b> Gestionar financiamiento externo en entidades bancarias.</li> <li><b>D5-O3O4:</b> Participación en diferentes eventos, además de promocionar la empresa por los medios de comunicación para lograr presencia en la comunidad.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>La inestabilidad socio - económica y política del Ecuador.</li> <li>El ingreso de competidores potenciales.</li> <li>La vigencia de nuevas leyes.</li> <li>Cambios en las necesidades y gustos del consumidor.</li> </ol>	<p><b>ESTRATEGIA FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>F2-A4:</b> Diferenciación del servicio calidad y precio.</li> <li><b>F1-A4:</b> Fortalecer la variedad de proyectos para satisfacer los cambios del mercado.</li> <li><b>F4-A2:</b> Contar con patente y derechos de autor que permitan proteger los proyectos.</li> <li><b>F6-A1:</b> sentar los proyectos sobre bases reales de país para evitar desfases en el crecimiento de proyectos.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>D1-A4:</b> Fortalecer la imagen de la empresa en los clientes buscando la lealtad de los mismos.</li> <li><b>D3D4-A2A4:</b> Implementar procesos productivos utilizando tecnología de punta para que los servicios sean competitivos.</li> <li><b>D1D5-A2:</b> Creación de un sistema de ventas personalizadas permitiendo mantener informados a los clientes de los servicios y a la empresa sobre sus necesidades.</li> </ul>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

### 2.1.4.1 Estructura Organizacional

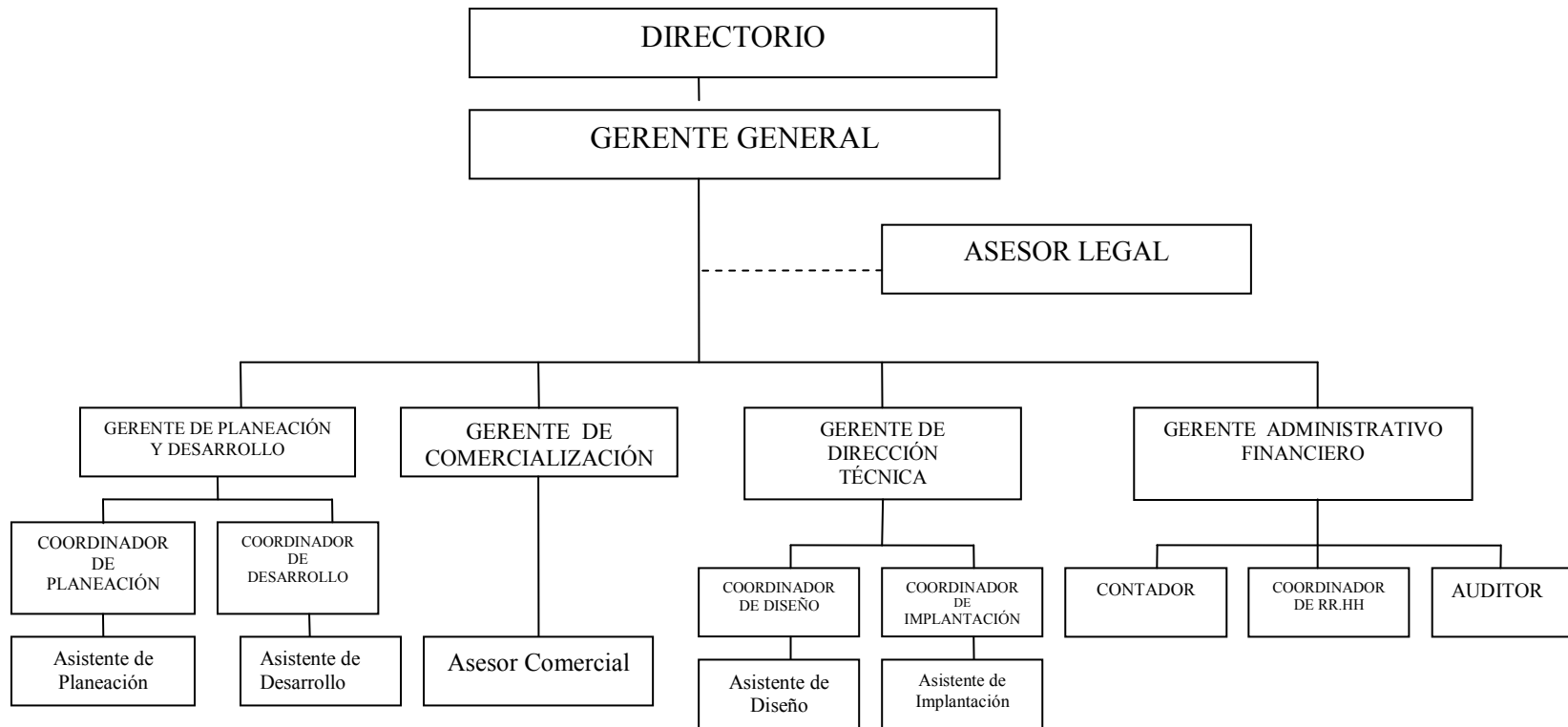
**GRÁFICO N° 35**



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**GRÁFICO N° 36**



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

## 2.1.4.2 Descripción de la Estructura Funcional

**CUADRO N° 29**

<b>CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>
Directorio	- Controla y toma decisiones a nivel macro en la empresa.
Gerente General	- Administra, direcciona, asigna funciones y responsabilidades. - Supervisa el correcto funcionamiento. - Representante legal. - Cumplimiento de metas y objetivos. - Toma de decisiones en la empresa.
Asesor Legal	- Coordina acciones y representaciones jurídicas.
<b>DEPARTAMENTO DE PLANEACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS</b>	
Gerente de Planeación y Desarrollo	- Supervisa, controla, otorga el visto bueno de aprobación de los potenciales proyectos. - Manejo responsable de los recursos asignados a cada división. - distribución de actividades y tiempo para cada proyecto.
Coordinador del Área de Planeación	- Investiga sectores de crecimiento económico. - Genera ideas de posibles proyectos. - Análisis de potenciales proyectos de inversión. - Recepción de nuevos proyectos.
Asistente de Planeación	- Lleva a cabo visitas de campo. - Realiza investigación primaria y secundaria de la información. - Filtra y analiza la información. - Elabora reportes sobre hallazgo de área e información.
Coordinador del Área de Desarrollo	- Impulsa el proyecto aprobado. - Brinda asesoramiento a nuevos inversores. - Control de parámetros y evolución del proyecto.
<b>DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN</b>	
Gerente de Comercialización	- Cumplimiento del Presupuesto de Ventas. - Delineamiento de políticas comerciales. - Control y motivación de la fuerza de ventas. - Difusión y mercadeo de proyectos. - Análisis comercial. - Reporte de ventas. - Manejo de base de datos de Clientes. - Apertura y crecimiento de la cartera de clientes.
Asesor Comercial	- Venta directa de proyectos. - Apertura y crecimiento de la cartera de clientes. - Emisión de cotizaciones de rendimientos sobre los proyectos. - Reporte visitas y asesoramiento. - Seguimiento de clientes.
<b>DEPARTAMENTO DE DIRECCIÓN TÉCNICA</b>	
Gerente de Dirección Técnica	- Aprobación del presupuesto de obra. - Análisis de costos, insumos y diseño. - Dirección de diseño y ejecución de obras. - Asesoramiento a inversionistas. - Contratación de proveedores, maquinaria, personal de construcción. - Supervisión de obras.
Coordinador de Diseño	- Afinar detalles de planos. - Ejecución de obras. - Asesoramiento de Diseño y Estructuración. - Establece el presupuesto de obras.

<b>CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>
Asistente de Diseño	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estructura el modelo de presupuesto de obras.</li> <li>- Elabora diseños y planos de las obras.</li> </ul>
Coordinador de Implantación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejecución de los planos.</li> <li>- Supervisión de personal externo.</li> <li>- Recepción de los materiales.</li> <li>- Control de calidad de materiales, proveedores y mano de obra.</li> <li>- Cumplimiento e inspección de tiempos de ejecución.</li> <li>- Supervisión de obras.</li> <li>- Retroalimentación de obras.</li> <li>- Direcciona recursos asignados a cada obra.</li> </ul>
Asistente de Implantación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control de obras</li> <li>- Pagos a obreros</li> <li>- Recepción de materiales y maquinaria en obra</li> <li>- Dirige al personal de Obra</li> <li>- Requerimiento de materiales, maquinaria y personal.</li> </ul>
Gerente Administrativo Financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instituye políticas, procedimientos, objetivos operacionales.</li> <li>- Establece presupuestos organizacionales.</li> <li>- Determina los indicadores idóneos para la empresa</li> <li>- Analiza el rendimiento y la optimización de los recursos.</li> <li>- Elabora informes y análisis financieros</li> <li>- Desarrolla planes de marketing</li> <li>- Realiza el análisis crediticio de la empresa</li> </ul>
Contador	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora Balances y Estados Financieros</li> <li>- Llena de formularios y declaración de impuestos.</li> <li>- Manejo de cartera</li> <li>- Liquidación de pago a proveedores</li> <li>- Asesora al Gerente General para la toma de decisiones</li> <li>- Análisis de la información y Balances</li> <li>- Elaboración de reportes de manejo de cuentas y recursos.</li> <li>- Implantación del modelo contable de la empresa</li> </ul>
Coordinador de Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reclutamiento de personal a nivel empresarial</li> <li>- Creación y disposición de vacantes</li> <li>- Capacitación y motivación del talento humano</li> <li>- Pago de Nomina y Beneficios Sociales</li> <li>- Organización de eventos sociales</li> </ul>
Auditor	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control sobre las actividades del contador</li> <li>- Reporte sobre hallazgos encontrados</li> <li>- Presentación de informe de auditoria en base a resultados.</li> <li>- Emisión de conclusiones y recomendaciones</li> <li>- Análisis del manejo contable</li> </ul>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

## 2.2 JURÍDICO

### 2.2.1 Estructura Legal

En el marco legal Ecuaproject, deber regirse a la presente publicación de la Superintendencia de Compañías, detallado a continuación:

## **Compañía Limitada**

El Superintendente de Compañías, Econ. Fabián Albuja Chávez, mediante comunicado público dio a conocer las nuevas reformas que sufrirá la Ley de Compañías una vez aprobada la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada.

El Eco. Fabián Albuja enfatizó que una vez publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero de 2006 la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, se introducen reformas a la Ley de Compañías y consecuentemente a la estructura societaria y empresarial que deberán aplicarse en el medio en los siguientes aspectos:

1. Se reformaron los artículos 92 y 147 de la Ley de Compañías, prohibiendo que las compañías de responsabilidad limitada y las compañías anónimas puedan constituirse y subsistir con menos de dos socios o accionistas, respectivamente, salvo aquellas en que su capital total o mayoritario pertenezca a una entidad del sector público.
2. Se reformaron las causales de disolución sustituyendo el numeral 8 del artículo 361 de la Ley de Compañías con el siguiente texto:

Art. 361.- Las Compañías se disuelven:

8. Por reducción del número de socios o accionistas del mínimo leal establecido, siempre que no se incorpore otro socio o formar parte de la

compañía en el plazo de seis meses, a partir de cuyo vencimiento, si no se hubiere cubierto el mínimo legal, el socio o accionista que quedare empezará a ser solidariamente responsable por las obligaciones sociales contraídas desde entonces, hasta la publicación de la correspondiente declaratoria de disolución

3. Se sustituyó el inciso segundo del artículo 367 de la Ley de Compañías por este texto.

Art. 367.- ...en los casos previstos en los numerales 1,2 y 3 del Art. 361 de esta Ley las compañías se disuelven de pleno derecho. También se disuelven de pleno derecho las compañías después de transcurridos los ciento ochenta días previstos en el numeral 8 del artículo 361 sin que la compañía respectiva hubiere recuperado su número mínimo de socios o accionistas. El Superintendente de Compañías dispondrá de oficio o a petición de parte, la liquidación de la compañía y ordenará que él o los representantes legales cumplan con la publicación, marginación e inscripción de esta resolución en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía, dentro de un término no mayor de ocho días, contados desde la notificación. De esta resolución no habrá recurso alguno...

Cabe señalar que de acuerdo al Art. 32 de la Ley de Compañías las compañías constituidas válidamente conforme a leyes anteriores se sujetarán en cuanto a su funcionamiento, a las normas de esta Ley.

En consecuencia, aquellas compañías de responsabilidad limitada o anónima que cuentan con un número de socios o accionistas menor al mínimo legal deberán aumentar su número a por lo menos dos. Si no lo hacen y el socio único es persona natural pueden transformarse en Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, haciendo uso de la opción contemplada en la Disposición Transitoria de la Ley. Caso contrario, incurrirán en causal de disolución.<sup>11</sup>

- Constitución, Se llevaran a cabo los siguientes pasos:

- 1. El nombre y domicilio de las personas que intervengan como accionistas;** La empresa se constituirá como COMPAÑÍA LIMITADA, CIA. LTDA., cuya Razón Social y Nombre Comercial es ECUAPROYECT CIA. Ltda.
- 2. El domicilio de la sociedad y el de las distintas sucursales, si las tiene;** Constará de una oficina principal ubicada en la Av. Portugal y Av. Republica del Salvador.
- 3. El objeto y el capital social con el cual se conforma;** El objeto principal es la comercialización y ejecución de proyectos de inversión. El capital social es de Ciento veinte mil ciento quince dólares americanos aportados en efectivo y en especies por los socios en partes iguales, cuya inversión es de origen nacional proveniente de acciones legales y licitas.

---

<sup>11</sup> [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

**4. La forma como se adelantará la administración, facultades y****restricciones de los representantes legales;** La Administración

estará a cargo del Gerente General quien es elegido únicamente por votación del Directorio. Frente a los deberes de los administradores de la sociedad es claro que "deben obrar de buena fe, con lealtad y con la diligencia de un buen hombre de negocios. Sus actuaciones se cumplirán en interés de la sociedad, teniendo en cuenta los intereses de sus asociados", y en cuanto a sus responsabilidades "responderán solidaria e ilimitadamente de los perjuicios que por dolo o culpa ocasionen a la sociedad, a los socios o a terceros....En los casos de incumplimiento o extralimitación de sus funciones, violación de la ley o de los estatutos, se presumirá la culpa del administrador.

**5. La época en que se convocará a reuniones al máximo órgano**

**social;** El Directorio como máximo órgano de control se reunirá 2 veces al año de forma ordinaria en los meses de Enero y Diciembre y de forma extraordinaria se convocara con 48 horas de anticipación tiempo estipulado dentro la ley y con su respectiva publicación en un medio escrito de mayor circulación.

**6. El término de duración de la sociedad y las causales de disolución;**

La Sociedad tendrá una duración mínima de diez años y luego se extenderá de manera de indefinida. Las causales de la Disolución serán expuestas en el caso que se de una quiebra, por acuerdo unánime del Directorio, entre otras.

**7. La forma de realizar la liquidación de la sociedad.** La liquidación se llevara a cabo con la venta de los activos cuyo dinero se repartirá principal medio cubrir a los acreedores en su totalidad, a los accionistas de acuerdo al monto del capital aportado y finalmente a todos los empleados que en ella laboraren. En caso de existir pérdidas recurrentes que lleven a la quiebra de la empresa, dicha responsabilidad será asumida por el Gerente General. Una vez otorgada la escritura pública de constitución de la sociedad, debe inscribirse en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, con jurisdicción en el lugar donde la sociedad tenga ubicado su domicilio principal.

- **Requisitos:**

**El nombre.-** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

**Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.

**Números mínimo y máximo de socios.-** La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, o con un máximo de quince, y si durante su

existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

**Capital mínimo.-** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América.<sup>12</sup>

**R.U.C.-** En el gestionamiento para la creación de la empresa se debe obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), el mismo que será el número personalizado con el que la empresa podrá ejecutar sus acciones de compra y venta, de contratación, identificado por la razón social donde también consta el nombre de su representante legal quien será a el encargado de rendir cuentas por cada actividad generada con dicho registro.

**Para la inscripción en el RUC:**

- Entregar el original del Formulario RUC 01-A “Inscripción y Actualización Registro Único de contribuyentes RUC Sociedades Sector Privado y Público” y el original del Formulario RUC 01-B “Inscripción y Actualización de los Establecimientos de las Sociedades Sector Privado y Público”, suscritos por el representante legal o apoderado.

---

<sup>12</sup> [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

- Presentar el documento original y entregar una copia simple o, entregar una copia notariada o, una copia simple de la publicación en el Registro Oficial, del Decreto Ejecutivo o Acuerdo Ministerial por medio del cual se otorgó la personería jurídica.

En el caso de organizaciones no gubernamentales extranjeras, entregar una copia simple de la autorización emitida por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, para que puedan iniciar su funcionamiento y actividades en el país.

Para el caso de los Centros Comunitarios de Desarrollo Infantil que cuentan con una asignación económica financiada por el Instituto de la Niñez y la Familia (INFA), presentar el original y entregar una copia simple o, entregar una copia certificada del convenio avalizado por el INFA, donde se identifique que como única finalidad del Centro es el funcionamiento como guardería; o, un certificado emitido por el INFA que indique la fecha en la se suscribirá el convenio y que identifique como única finalidad del Centro, el funcionamiento como guardería.

**Para el registro de información sobre el Representante Legal:**

- Presentar el original y entregar una copia simple o, entregar una copia notariada del nombramiento, avalado por el organismo ante el cual la organización se encuentra registrada.

Para los Centros Comunitarios de Desarrollo Infantil, avalado por el INFA;

- Entregar una copia simple de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte y de ser el caso, del certificado de votación de los últimos comicios electorales;

Para el registro de la información de ubicación de la matriz y /o establecimientos, entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Comprobante de venta del servicio eléctrico, telefónico, de agua potable o televisión por cable, de cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción,
- Estados de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito, a nombre del sujeto pasivo, de cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción,
- Comprobante del pago del impuesto predial del establecimiento donde ejercerá la actividad económica, correspondiente al año en que se realiza la inscripción o al inmediato anterior, o,
- Contrato de arrendamiento o leasing notariado, a nombre del sujeto pasivo.

**Afiliación a la Cámara de Comercio.-** al ser una empresa netamente dedicada a la comercialización de servicios Ecuaproject Cia. Ltda. su afiliación se direcciona a dicha cámara para poder corroborar su funcionamiento y actividades comerciales. Tomando en cuenta los siguientes requisitos para la inscripción:

- Copia de la escritura de constitución de la empresa.
- Copia de la cédula del gerente o representante legal.
- Valor a pagarse, según el capital declarado en las escrituras, de acuerdo a la tabla vigente en tesorería.

Procedimiento:

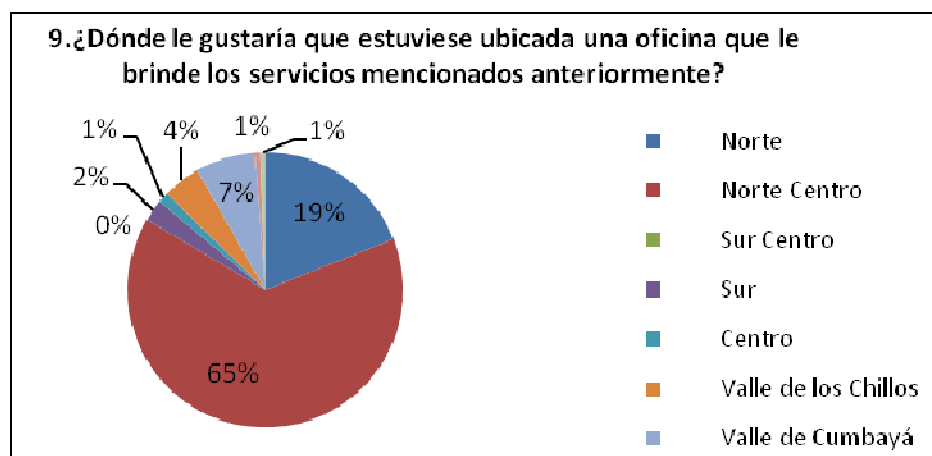
- 1 El usuario se acerca a la Ventanilla Única Empresarial y entrega los requisitos.
- 2 El funcionario de la Asociación de Cámaras, verifica que los requisitos estén completos.
- 3 El usuario procede a cancelar la inscripción.
- 4 El funcionario de la Asociación de Cámaras, emite el certificado de afiliación de la Cámara.

### 3 ANÁLISIS TÉCNICO

#### 3.1 MACRO LOCALIZACIÓN

A través de la macro localización, con un análisis previo permitirá reducir el número de posibles ubicaciones en los sectores geográficos que no corresponden a las condiciones requeridas del proyecto.

GRÁFICO N° 37



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

Las alternativas que se han elegido son:

#### Norte

En esta ubicación tuvo un **19%** de aceptación en lo que respecta a la presencia de la empresa en dicho sector esta comprendido entre El Labrador hasta Caldero, por lo

que no es un porcentaje que de un peso alto en las variables que se determinan para poder establecer en este sector es la distancia que existe para trasladarse entre la empresa y los principales centros de negocios, entidades bancarias, ministerios, municipios, unidades educativas, etc., otra desventaja de esta ubicación es la falta de un establecimiento u edificio con la estructura adecuada, la distinción requerida y el equipamiento en donde se logre una comodidad y bienestar tanto la cliente interno como externo.

### **Norte-Centro**

Respecto al estudio la mayor acogida y aprobación para el establecimiento es la zona Norte-Centro con un **65%** de aceptación comprendida entre El Labrador y la Mariscal, ya que se distingue por la distribución de los principales servicios como son la fácil accesibilidad a los medios y tecnología, cercanía a las principales entidades indispensables en la actividades cotidianas, reconocimiento de la zona por ser un ente netamente dedicada a las actividades empresariales y comerciales, una mejor ubicación para la diferenciación de servicios y posible adaptabilidad para el cliente interno y externo, respecto de los factores de seguridad, movilidad y funcionalidad. Es por eso que se prevé potencial la opción de establecer estratégicamente a la empresa en dicho sector tomando en cuenta a futuro la micro localización y así dar un impulso único a este nuevo tipo de servicio.

### **Centro**

El sector Centro dio un resultado del **1%** de acogida al momento de establecerse la empresa, esta entre los límites del sector El Ejido hasta Chimbacalle, por lo que se

descarta de acuerdo al estudio, por no contar con una estructura apropiada u edificio con las comodidades necesarias, seguridad del sector para el cliente interno y externo, a su vez estos factores se ven influidos por ser un sector turístico-cultural, que en realidad no es el entorno en cual se desarrollarían las actividades del negocio.

### **Sur-Centro**

La parte de la ciudad que se determino Sur-Centro está comprendida entre los límites del sector la Villaflora hasta el Calzado, con un **1%**, donde existe una mejor facilidad de recurrir a los medios y transporte como a su vez perjudicaría la presencia de un posible competidor indirecto como lo es CONQUITO, quienes se enguantar ubicados en esta zona de la ciudad, aunque no es prácticamente la línea de negocio por ser un ente público, se preferiría evitar confusiones en los posibles clientes potenciales y un ambiente de competencia en el cliente interno. Influyen otros factores como es la seguridad y viabilidad al acceso de las principales instituciones administrativas y de negocios.

### **Sur**

Del análisis en los resultados del Sur dio **2%** de aceptabilidad en la ubicación de la empresa en dicho sector ubicado entre Solanda y Guamaní, por razones de logística, accesibilidad a los medios, centros de negocios, estructura adecuada y tecnologías, en este sector se encuentran ciertas limitaciones y a su vez el target del mercado al cual se enfoca la empresa no se encuentran en el Sur de la ciudad por lo que no es una opción para establecer la empresa.

## Valles

### Valle de los Chillos/ Cumbayá 11%

La parte de la ciudad que se determino Valles aledaños, Chillos y Cumbayá, está comprendida entre los limites Con un **11%**, donde existe una mediana facilidad de recurrir a los medios y transporte, por lo que se descarta de acuerdo al estudio, por no contar con una estructura apropiada u edificio con las comodidades necesarias. Influyen otros factores como es la seguridad y viabilidad al acceso de las principales instituciones administrativas y de negocios.

## 3.2 MICRO LOCALIZACIÓN

**CUADRO N° 30**

FACTORES CRÍTICOS	PESO	ECUAPROJECT CIA. LTDA.		CONQUITO		CATAPULTA	
		CALIF.	PESO POND	CALIF.	PESO POND	CALIF.	PESO POND
Participación en el Mercado	0,2	1	0,2	3	0,6	2	0,4
Competitividad de los Precios	0,05	2	0,1	4	0,2	3	0,15
Posición financiera	0,2	3	0,6	4	0,8	3	0,6
Calidad del Servicio	0,1	4	0,4	4	0,4	3	0,3
Lealtad del Cliente	0,1	2	0,2	3	0,3	2	0,2
Post venta	0,1	4	0,4	3	0,3	3	0,3
Diversificación de Servicios	0,15	3	0,45	4	0,6	2	0,3
presencia de la Compañía en la Sociedad	0,1	1	0,1	4	0,4	3	0,3
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>2,45</b>		<b>3,6</b>		<b>2,55</b>	

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Después de evaluar los resultados obtenidos de la matriz de perfil competitivo correspondiente a la micro localización, se concluyo que ECUAPROJECT CIA. LTDA., en comparación con las empresas existentes en el mercado, se encuentra en un proceso de despegue, proyectándose en el mercado a largo plazo, como refleja la matriz está por debajo de las otras empresas a nivel competitivo

### **3.3 DISTRIBUCIÓN**

En el procedimiento de Distribución el énfasis esta en cubrir de forma funcional e idónea los espacios de la oficina, con el objetivo de contribuir al incremento de la eficiencia de las actividades que realizan las unidades de trabajo que conforman la organización; a su vez busca proveer a los directivos y empleados el espacio suficiente, adecuado y necesario para desarrollar sus funciones y procesos de manera efectiva y oportuna, sin descuidar la parte mas importante que es permitir a los clientes obtener los servicios que demanden bajo la mejores condiciones, dando una imagen admirable, agradable, y un ambiente confortable.

En el modelo para el organización ECUAPROYECT CIA. LTDA. toma en cuenta en su distribución de espacio la secuencia como se manejan los procesos sin descuidar el pilar fundamental en la atención, marketing y ventas que son carta de presentación al cliente. Por tratarse de una organización nueva y con características de funciones y trabajo en equipo lo que busca es que la información tenga un flujo oportuno, una opción de lograrlo es con la mínima distancia a recorrer, ya que permite que los objetos, documentos y materiales circulen lo menos posible reduciendo, de este modo, la distancia que tienen que transitar las personas para realizar una actividad,

esta flexibilidad en la distribución accede a que los ajustes y readaptaciones se realicen con un costo e incomodidad mínimos.

### **Esquema de Relación:**

En el layout de oficina se explica la relación de acuerdo a la importancia en la que se generaran las acciones de acuerdo al personal que se maneja en el inicio de actividades de la misma.

### **Actividades Ordinarias:**

Gerente General	1
Administrativo-Financiero	2

Ingeniería de Proyectos	3
Asesoría Legal	2

### **Actividades Absolutamente Necesarias:**

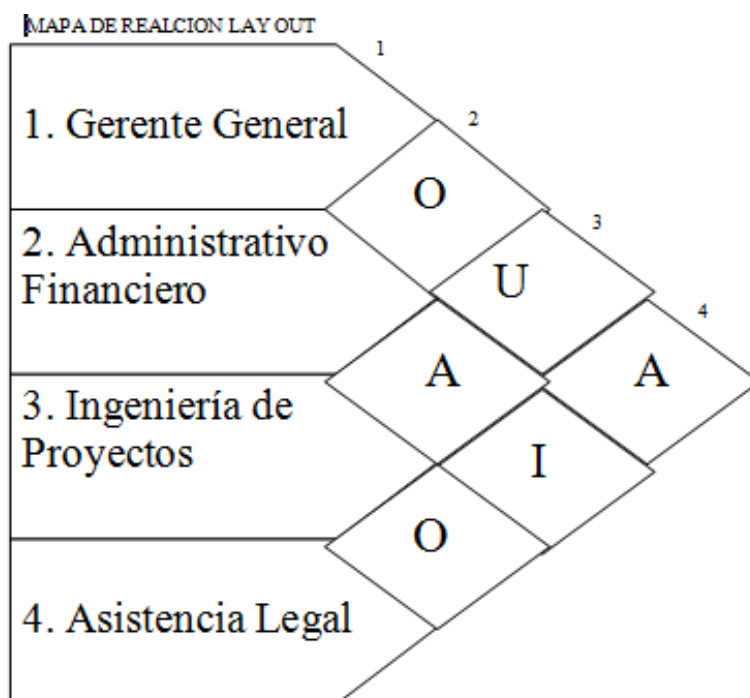
Gerente General	1
Asesoría Legal	2

Administración-Financiero	2
Ingeniería de Proyectos	3

I = Importante

U = De baja importancia

GRÁFICO N° 38



Fuente: Investigación realizada

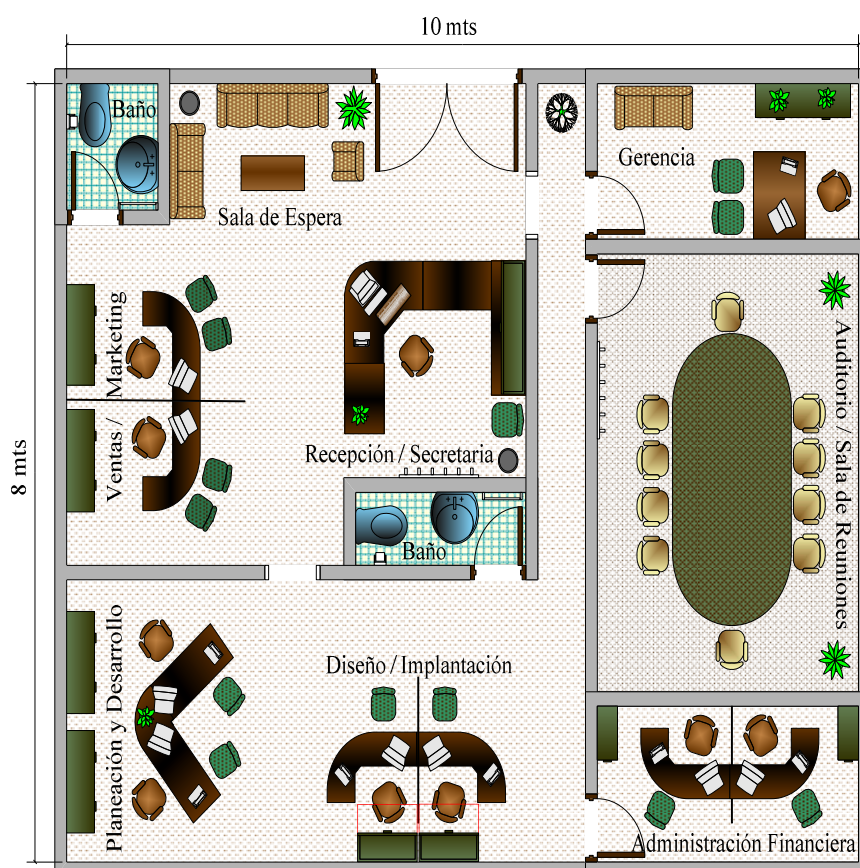
Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

### 3.4 TAMAÑO

La distribución de la empresa ECUAPROYECT CIA. LTDA., la cual busca manejar estándares de calidad para un mejor servicio, por lo que se ha determinado que el tamaño adecuado para desarrollar las actividades organizacionales, es de 80 metros cuadrados distribuidos en espacios de acuerdo a la división departamental, así, designándose aéreas de 2 metros por 1.50 metros para cada estación de trabajo, la sala de espera, cafetería y sala de conferencias tendrán un área aproximada de 40 metros cuadrados, dando flexibilidad a la ubicación de departamentos y crecimiento en la organización, todo esto en un ambiente confortable donde el manejo de la información fluya de manera adecuada y rápida, sin tener alto tránsito dentro de la oficina, brindando comodidad al cliente interno generando eficiencia en las actividades laborales, a su vez haciendo accesible el servicio al cliente externo, en un

área donde los mismos tengan un servicio personalizado, face to face, llegando a familiarizarse con la empresa de una manera que se fomente la confianza del cliente en empresa.

**GRÁFICO N° 39**



**Fuente:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**Elaborado por:** Ing. María de Lourdes Buenazo

### 3.5 RECURSOS

#### 3.5.1 Tecnológicos

En la definición de negocio de la empresa, la dimensión de tecnología se refiere a la manera de hacer las cosas y es lo que le da forma a los productos y

servicios que se ofrecen a los clientes. Desde luego, la tecnología constituye una base elemental para la diferenciación, sin embargo, estratégicamente no es suficiente, entre otras razones, porque cambia demasiado rápido.

Los principales recursos tecnológicos que se necesitarían son:

**Computadores:** tienen que ser de última generación con una gran capacidad de memoria, por el tipo de empresa es preferible que sea portátil en todas las áreas de la empresa, que permita trabajar con rapidez y que tenga como mínimas características las siguientes:

- Procesador: AMD Turion 64 x 2 Dual Core 2.0 Ghz
- Memoria: 3 GB DDR2
- Disco Duro: 250 GB
- DVD Writer Dual Layer
- Wireless – Bluetooth
- Pantalla: 12.1" WXGA Tablet Touchscreen
- Web Cam y Micrófono Incorporados
- Lector de Huellas
- Control Remoto
- Windows Vista Home Premium

**Página Web:** En el mundo globalizado y el desarrollo de los negocios por internet, hacen imprescindible poseer una página Web la misma que detalle:

- Que es Ecuaproject.
- Que servicios da la empresa.
- Que proyectos están siendo comercializados, características, precios, ubicación.
- Atención a clientes on-line.

De igual manera sirve como medio de publicidad y de contacto rápido, seguro, con los clientes y potenciales, de igual manera un contacto con los proveedores.

**Software:** Dado que el principal servicio es generar proyectos se va a desarrollar un programa que describa lo siguiente:

1. El Análisis de Requisitos del software se debe realizar y documentar conjuntamente entre los jefes de cada área y los asesores ingeniería informática. Debe definirse, de forma precisa, el alcance del proyecto, los contenidos y funcionalidades, el rendimiento del sistema y el conjunto de interfaces del usuario. Como resultado de esta fase, se obtendrán el Documento de definición del problema y el Documento de Requisitos.
2. La fase de Diseño decide el conjunto de estructuras que representarán los datos necesarios, la arquitectura del sistema y el detalle del programa. La

responsabilidad de esta fase recae en los analistas informáticos, junto con los usuarios finales del sistema.

3. La fase de Pruebas, Depuración y Verificación comprueba el correcto funcionamiento del programa y el cumplimiento de todas las especificaciones y requisitos acordados, para ellos se realiza pruebas de cada módulo o unidad.
4. La etapa Instalación y Puesta en Funcionamiento se encarga de instalar el programa en la plataforma o sistema informático en el que va a ser utilizado por los usuarios finales.
6. La Etapa de Explotación y Mantenimiento transcurre una vez que el sistema está a disposición del usuario. Se mantiene un periodo de asistencia técnica o mantenimiento y se solucionan problemas o errores que puedan aparecer, se readapta a nuevas especificaciones.

### **3.5.2 Humanos**

El recurso humano que se utilizará en la empresa será el siguiente y bajo las características detalladas:

**CUADRO N° 31**

<b>CARGOS</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>No. Empleados</b>
Directorio	Ing. Comercial, o afines con experiencia en proyectos y desarrollo de procesos, y administración financiera, con énfasis en áreas de vivienda, educación y comercial.	3
Gerente General	Ing. comercial o afines con experiencia en administración, finanzas, contabilidad y RR.HH	1
Asesor Legal	Doctor en leyes, con experiencia Tributación, Propiedad Intelectual, RR-HH.	1
<b>DEPARTAMENTO DE PLANEACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS</b>		
Gerente de Planeación y Desarrollo	Ing. Comercial, Economista o afines, con experiencia en desarrollo de proyectos comerciales.	1
Coordinador del Área de Planeación	Ing. Comercial, con experiencia en	1
<b>DEPARTAMENTO DE PROYECTOS Y ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL.</b>		
Asistente de Planeación	Estudiante de Proyectos desarrollo o afines	1
Coordinador del Área de Desarrollo	Ing. Bursátil, Economista.	1
<b>DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN</b>		
Gerente de Comercialización	Ing. comercial o afines con experiencia en venta de servicios	1
Asesor Comercial	Ing. comercial o afines experiencia en ventas de servicios e intangibles.	2
<b>DEPARTAMENTO DE DIRECCIÓN TÉCNICA</b>		
Gerente de Dirección Técnica	Ing. Civil, con experiencia en desarrollo de proyectos y conocimiento de administración	1
Coordinador de Diseño	Arquitecto	1
Asistente de Diseño	Estudiante de últimos niveles de arquitectura	1
Coordinador de Implantación	Ing. Civil, con experiencia en construcción y administración de personal	1
Asistente de Implantación	Estudiante de Ing. Civil de los últimos niveles	
Gerente Administrativo	Ing. Finanzas o Ing. Comercial	1
<b>DEPARTAMENTO FINANCIERO</b>		
Contador	Contador con experiencia en empresas de servicios	1
Coordinador de Recursos Humanos	Administrador RR-HH	1
Auditor	Auditoría y Contabilidad	1

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Al iniciar operaciones existirá solamente una persona por área y conforme crezca la empresa y en base a la necesidad se incrementara el numero de personal.

### **3.5.3 Materiales**

Para la implementación del plan de negocios y la puesta en marcha del proyecto, las instalaciones del negocio no deben ser complejas, además de dividir en áreas de Administrativa y Comercial. De forma general es necesario recalcar que el área administrativa no requiere de mayor equipamiento puesto que se dará un mayor énfasis a lo que es el sector Comercial por considerarse de mayor importancia para el giro del negocio.

Para el desarrollo de las actividades del negocio no se requiere de un espacio físico extenso, sin embargo la distribución de los espacios permitirán una eficiente aplicación de los procesos.

La ventaja de la aplicación de dicha distribución están en la flexibilidad es decir se adapta a un proceso continuo o intermitente dependiendo de la fase en la que se encuentre los proyectos esto, reduce significativamente el desperdicio de tiempo, espacio y congestión entre áreas.

### **3.5.4 Financieros y Económicos**

Las fuentes de financiamiento para el desarrollo de la empresa estará dado por el aporte de los accionistas, alianzas con instituciones y gremios, crédito

financiero. Esto puede variar según el estudio financiero que es el capítulo posterior.

### **3.6 ANÁLISIS DE PROCESOS**

En el Análisis de Procesos se orienta a optimizar ó normalizar los procesos de la organización como fase previa a la sistematización, para incrementar la productividad de la empresa alcanzando mejoras importantes en costos, calidad, servicio y rapidez.

#### **Objetivos Generales**

Focalizar los procesos hacia el logro de los objetivos estratégicos de la Organización.

- Identificar y corregir las causas de problema con la calidad o servicio.
- Prevenir los errores y defectos.
- Identificar los aspectos clave que deben ser controlados.
- Rediseñar ó Mejorar los procesos de la Organización.<sup>13</sup>

Los principales procesos y su seguimiento para desarrollarlos se basan en una guía que brinde un funcionamiento eficiente y optimo en el manejo de la información, recurso humano, financiero, tecnológico y material, dando al cliente un servicio con estándares de calidad en el contenido, tiempo y servicio durante y post venta de lo

---

<sup>13</sup> <http://usuarios.lycos.es/systemsaudit/serv02.htm>

que comprende el giro del negocio para el emprendimiento y proyectos para invertir listos para su ejecución.

Dentro de los procesos están los siguientes considerando su relevancia en las áreas de ejecución:

- **Flujo de Proceso de Desarrollo del Proyecto**

Detalla el proceso desde que nace la idea y el análisis del proyecto con potencial para ser acogido en el mercado por sus características exclusivas, innovadoras o económicas, siguiendo así con el desarrollo y planeación, para luego estimar los costos del mismo pasando por una observación general para su aprobación y así poderlo comercializar

- **Flujo de Proceso de Comercialización del Proyecto**

Es un proceso base tanto para la vida del proyecto como para la empresa, ya que en el se fomenta la forma de financiamiento para ejecutarlo como el generar un portafolio de clientes emprendedores y solventes que creen en los proyectos que nacen de la empresa generadora, administradora, asesora de proyectos de gestión Ecuaproyect Cia. Ltda. El éxito de este proceso es lograr la venta y en tener la facilidad de relacionarse con el cliente ganando su confianza y su validación para la ejecución de proyectos

- **Flujo de Proceso de Implantación del Proyecto**

La implantación del proyecto, se le atribuye la parte logística material e intelectual del proyecto donde se pondrá en marcha el proyecto, dándole un plus de acompañamiento, supervisión y control constante hasta la entrega definitiva del mismo.

**GRÁFICO N° 40**

**FLUJO DESARROLLO DEL PROYECTO**

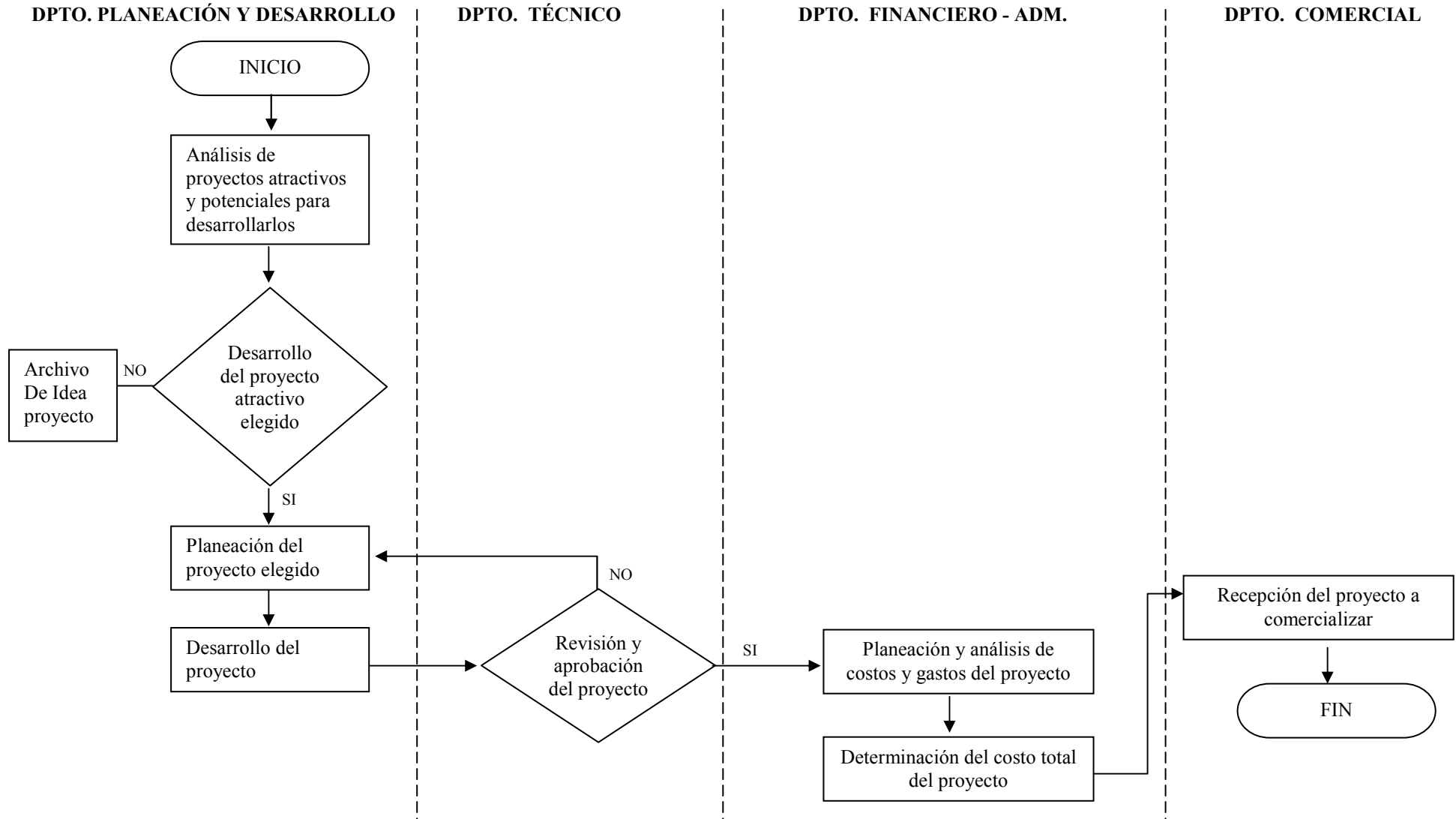


GRÁFICO N° 41

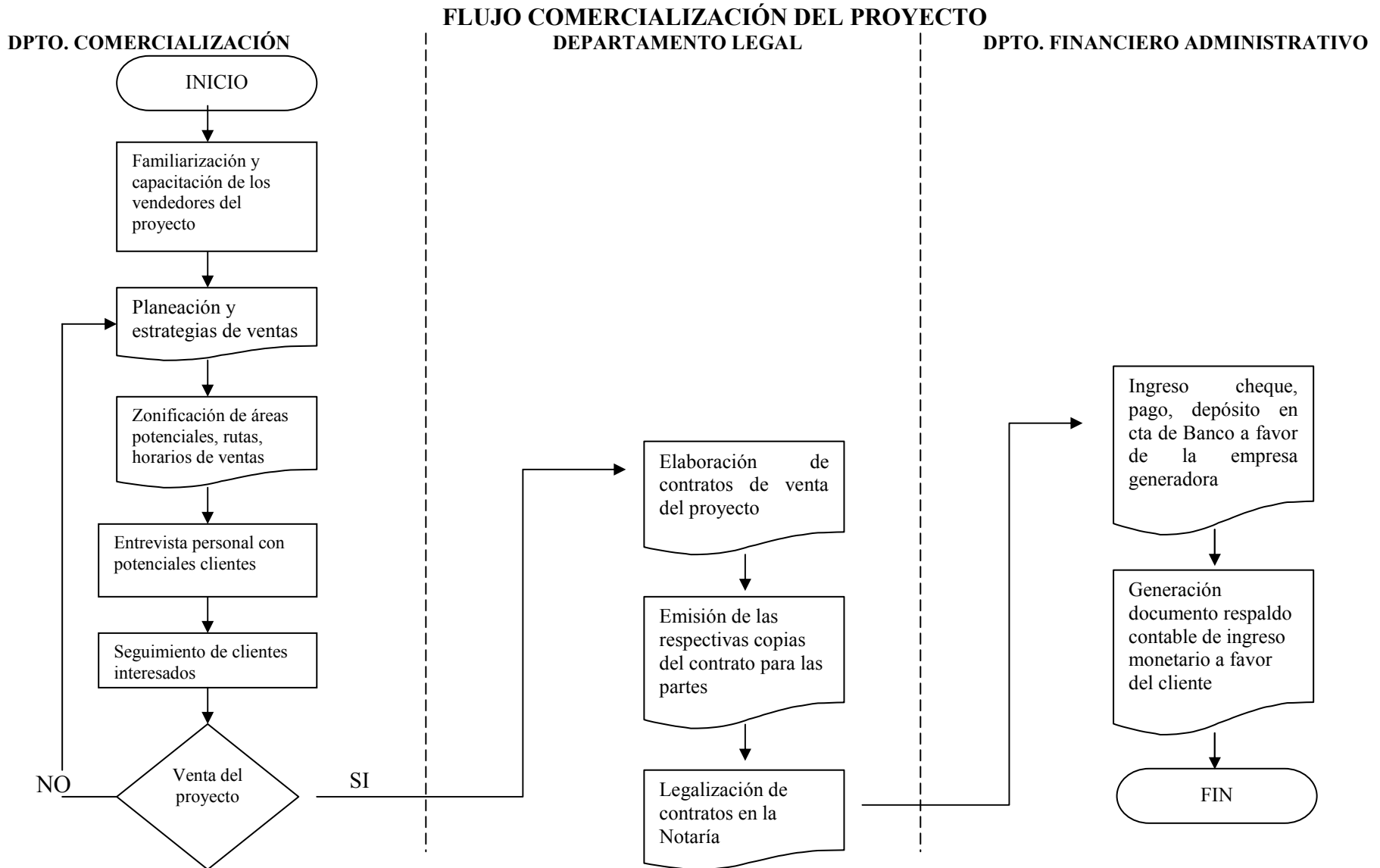
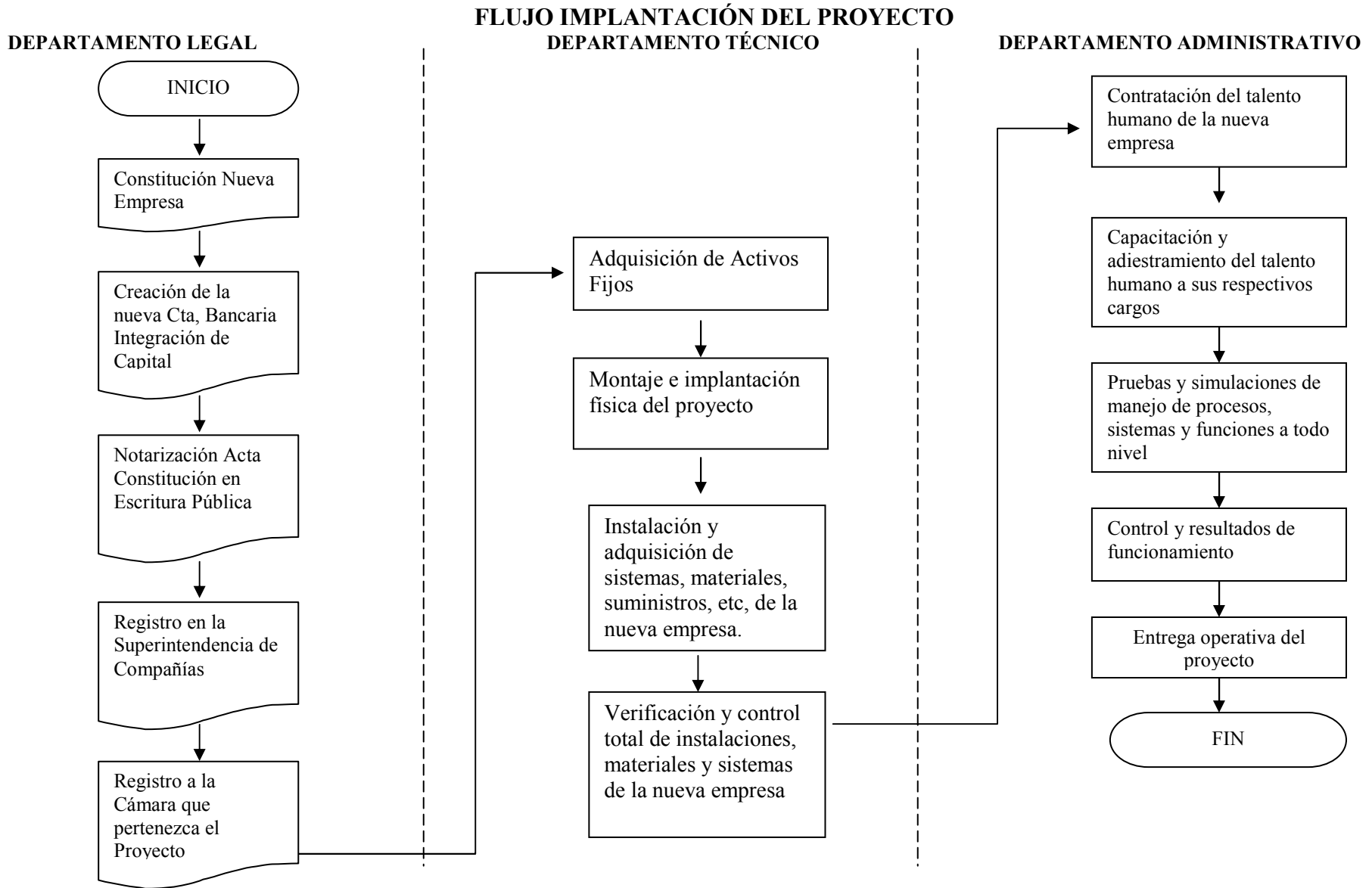
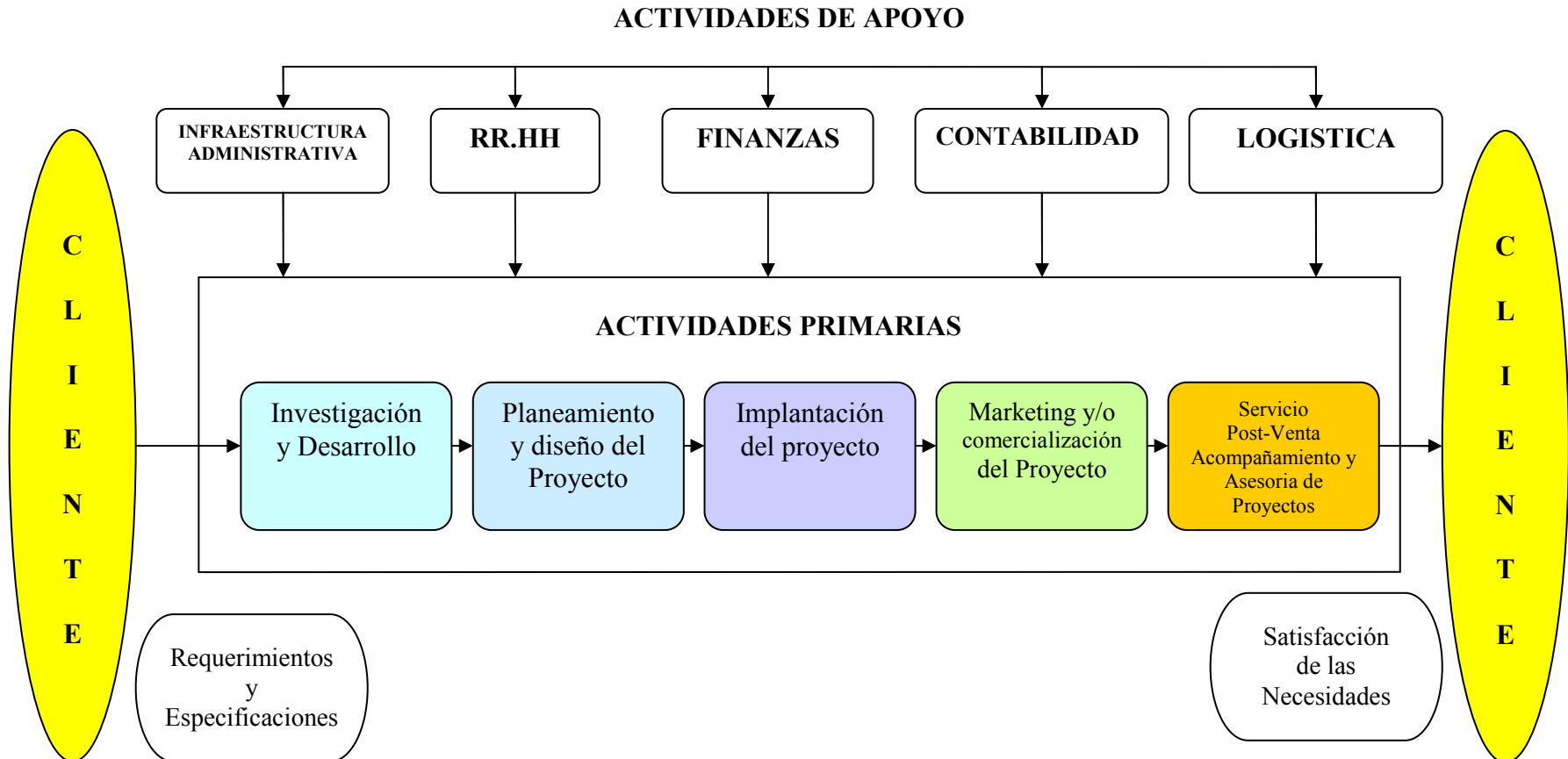


GRÁFICO N° 42



### 3.6.1 Cadena de Valor

GRÁFICO N° 43



Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

## **Actividades de Apoyo**

### **Infraestructura Administrativa de Empresa:**

Es la cabeza de la empresa, comprende la parte del Directorio, Gerencia General, y la Asesoría legal, quienes desempeñan las funciones a nivel macro de la empresa con un peso alto en el cargo, como es la toma de decisiones, delegación de responsabilidades, etc., con un fin de mejorar el desenvolvimiento de las actividades del resto de la empresa como apoyo a las actividades primarias.

### **Recursos Humanos:**

Lleva a cabo las actividades de apoyo asociadas al reclutamiento, desarrollo, capacitación, pago puntual de nomina de la empresa.

A pesar de no planear un número alto de contratación, el objetivo es contar con profesionales comprometidos con la organización y la consecución de los logros bajo un marco de respeto y valoración de esfuerzo.

### **Finanzas:**

Se encarga del manejo de los presupuestos, balances, índices de gestión, medición e interpretación del análisis financiero respecto a la administración de ingresos, gastos y costos en general, asignando apropiadamente los recursos

económicos a las áreas de la empresa y lograr resultados sin incurrir en imprevistos monetarios y costosos.

**Contabilidad:**

Registra, prevee, coordina el manejo del dinero y obligaciones de la organización con terceros, es una de las actividades de apoyo que debe dar a las actividades principales las facilidades de ejecutarse, conectándose con la parte financiera generar valor a la organización en todos los niveles con el correcto manejo y control de las responsabilidades.

**Logística:**

Fomenta relaciones con los proveedores de los materiales y servicios indispensables para el desenvolvimiento de las actividades de apoyo y consecutivamente de las actividades principales.

El movimiento eficiente de los recursos será responsabilidad de esta parte, con el objetivo de optimizar el tiempo, capacidad, conocimientos y acciones en todo nivel.

Como preámbulo a la descripción de las actividades primarias, el planteamiento de la cadena de valor de la organización, se desarrollo fijándose en el proceso propio de la misma para así adaptarlo a la cadena ya conocida dándole nombre propios de las actividades de apoyo como primarias acordes al

servicio y el modo en el que se espera lograr la satisfacción de las necesidades del cliente.

**Actividades Primarias:**

**Investigación y Desarrollo:**

Es la base de la empresa donde nacen las ideas y propuestas de negocios, que se generan de la necesidad del mercado y de los clientes que se presentan a la empresa con sus requerimientos y especificaciones.

**Planeamiento y diseño del Proyecto:**

Desempeña las respectivas acciones en la que se establecerá el proyecto para poderlo ejecutar, acompañado de los lineamientos y criterios para su implantación.

**Implantación del Proyecto:**

Mide las actividades para los pormenores para evitar riesgos y fallas en el camino de ejecución del mismo o a su vez descifrar las debilidades y tomar medidas oportunas que auguren un éxito al proyecto.

**Marketing o Comercialización del Proyecto:**

Lleva a cabo la publicidad de los proyectos para llegar poderlos colocar en el mercado para generar emprendimiento, inversión y financiamiento para la puesta en marcha del mismo.

## **4 ANÁLISIS ECONÓMICO - FINANCIERO**

### **4.1 ECONÓMICO**

En la parte económica de la empresa es importante tomar en cuenta todo lo que en ella se requerirá para su funcionamiento, y así después de construir los contenidos necesarios en rubros como gastos, ingresos e ítems materiales y equipos, para conocer la base para despejar a continuación los indicadores financieros precisos para dicho estudio.

El objetivo del presente capítulo es el de establecer la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a generar, administrar y asesorar Proyectos Empresariales, ubicada en la ciudad de Quito y Valles aledaños, identificada como Centro de Gestión y Desarrollo Empresarial ECUAPROJECT Cia. Ltda.”, basándose en un estudio económico-financiero minucioso que permita conocer la factibilidad y beneficio de este tipo de empresa en el mercado ecuatoriano.

Para ello es fundamental la base de información, y datos recopilados en el estudio de mercado y estudio técnico, para el análisis que permita determinar la situación financiera real que tendría una empresa durante cinco años, tiempo en el cuál se realizará la evaluación de este proyecto.

Dentro del capítulo la estructura en la que procederá su cálculo es la siguiente:

- Inversión Inicial de Activos Fijos Corrientes y Fijos
- Inversión Inicial de Capital de Trabajo
- Presupuestos
- Estados Financieros Proyectados
- Análisis de sensibilidad y
- Punto de Equilibrio

Los métodos para establecer la factibilidad son:

- VA
- VAN
- TIR
- Recuperación de la Inversión
- Costo- Beneficio

Posteriormente el análisis de esta información ayudara a esclarecer el fin con el que se propuso dicho tema de investigación.

#### **4.1.1 Inversión Inicial de Activos Fijos Corrientes y Fijos**

En este tipo de empresa la Inversión Inicial de Activos Corrientes y Fijos por tener un enfoque al servicio no se dispone de inventarios de materia prima y un alto rubro en activos fijos.

**CUADRO N° 32**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>	
<b>PROYECTO 2009</b>	
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
<b>TIPO DE INVERSIÓN</b>	<b>MONTO</b>
Activos Fijos	16.950,00
Cargos Diferidos	3.165,00
Capital de Trabajo	100.000,00

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

En la creación de la empresa ECUAPROJECT CIA. LTDA., el aporte para constitución e inicio de actividades esta formado por \$ 16950,00 en activos fijos, capital de trabajo será de \$100.000,00 y Gastos de Constitución y Diferidos asciende a \$3165,00, todo esto esta aportado en un 100% por los accionistas.

Dentro del estudio a Expertos mediante las entrevistas se despejo que por el giro del negocio no es recomendable que se inicie actividades financiándose por deuda, ya que, es un servicio que cubre necesidades de inversión y ayuda al emprendimiento necesitando de inyección continua de fondos por que la rentabilidad se logra palpar en el mediano plazo y largo plazo como se ve mas adelante. Es así que, no es recomendable a este factor sumarle la presión de adquirir una deuda para arrancar actividades, donde los primeros años el objetivo principal es lograr establecer y posesionar en el mercado este nuevo tipo de empresa, mas no el de preocuparse por cubrir los pagos de una deuda, este riesgo se asume por los accionistas directamente.

### Activos Fijos y Depreciación

En el rubro de activos fijo se determina los ítems necesarios y costos según precio de mercado, como se observa en el siguiente cuadro detallado a continuación:

**CUADRO N° 33**

ECUAPROJECT CIA. LTDA.						
BALANCE DE EQUIPOS						
Cantidad	Ítem	Costo	Costo Total	Vida Útil (años)	Valor de Liquidación total	Ingreso Total
2	PROYECTOR DE IMÁGENES	750,00	1.500,00	3	250,00	500,00
10	COMPUTADORAS	600,00	6.000,00	3	200,00	2.000,00
2	IMPRESORAS	300,00	600,00	3	100,00	200,00
9	ESCRITORIOS	300,00	2.700,00	10	30,00	270,00
1	MESA DE ARQUITECTURA	500,00	500,00	10	50,00	50,00
9	ARCHIVADORES	200,00	1.800,00	10	20,00	180,00
10	SILLAS GIRATORIAS	80,00	800,00	10	8,00	80,00
1	MESA DE REUNIÓN	600,00	600,00	10	60,00	60,00
10	SILLAS SALA DE REUNIONES	60,00	600,00	10	6,00	60,00
8	SILLAS	40,00	320,00	10	4,00	32,00
1	JUEGO DE SILLONES DE RECEPCIÓN	300,00	300,00	10	30,00	30,00
3	TELÉFONOS	50,00	150,00	3	16,67	50,00
12	ORGANIZADORES DE ESCRITORIO	6,67	80,00	10	0,67	8,00

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Rigiéndose a la Ley Tributaria del Ecuador se calcula la depreciación por el desgaste que tienen los bienes en su vida útil, para el cálculo el método adecuado es el de línea recta, el mismo que estima el valor de reposición o salvamento afectando a los equipos de computo dentro del estudio del proyecto al finalizar el tercer año en el que se debe hacer su renovación por haber cumplido con su vida útil según la Ley.

A continuación se refleja el balance de reposición de activos:

#### CUADRO N° 34

ECUAPROJECT CIA. LTDA.						
CALENDARIO DE INVERSIONES DE REPOSICIÓN						
Ítem	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PROYECTOR DE IMÁGENES				500,00		
COMPUTADORAS				2.000,00		
IMPRESORAS				200,00		
TELÉFONOS				50,00		
TOTAL				2.750,00		

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

#### Gastos Diferidos

Para el inicio de actividades es necesario e indispensable incurrir en los gastos en el cuadro detallado para la puesta en marcha. El tratamiento de este gasto es amortizarlo en el primer año para reconocerlo como gasto.

Esto permitirá el correcto funcionamiento tanto con el cumplimiento con el proceso de constitución con la Ley como de inicio de actividades de la empresa.

**CUADRO N° 35**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>	
<b>PROYECTO 2009</b>	
<b>GASTOS DIFERIDO</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>MONTOS</b>
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	800
NOTARIO	200
PUBLICACIÓN PRENSA EXTRACTO	85
PAGO DE BOMBEROS	30
PATENTE	150
IEPI	400
DISEÑO WEB	500
PROGRAMA BASE DE DATOS	1000
<b>TOTAL</b>	<b>3.165</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

#### **4.1.2 Inversión Inicial de Capital de Trabajo**

El capital de trabajo se refiere a la cantidad de dinero necesario para financiar los costos de operación, es decir, para mantener la actividad de un negocio.

El valor del capital de trabajo responde a las características de cada actividad, las condiciones técnicas, pero también influyen las políticas empresariales que se adoptan en su cálculo, todo depende del tamaño de la empresa.

El financiamiento de recursos propios libera a la empresa de la presión de pagos a los acreedores.

En el caso del proyecto de ECUAPROJECT CIA. LTDA el capital de trabajo corresponde a \$120.115,00 de los cuales: \$ 100.000 dólares aportados por los

cinco socios por medio de un préstamo en la CFN o de la Banca Privada, y los \$20.115,00 son por recursos propios de los mismos, de esta forma liberamos a la empresa de incurrir en deuda y bajo esta forma de financiamiento la empresa podrá salvar el pago de este rubro solidificando así su base económica por los primeros años de vida. Es una suma alta, ya que, el ciclo de retorno o recuperación de efectivo es aproximadamente tres meses a razón de que, las ventas de los diferentes productos no se palpan al momento en el que se hace su contratación por factores como:

- Monto de inversión
- Políticas de ventas sujetas según el cliente
- Políticas de ventas según el tipo de inversión (proyecto)
- Complejidad en el tipo de asesorías

Por este tipo de factores que encierra las actividades de funcionamiento de este tipo de empresa demanda que se pueda resguardar bajo un escenario conservador la capacidad de mantener estable la marcha, para los años subsiguientes el capital de trabajo relativamente se mantiene hasta lograr estabilizarse y posicionarse en el mercado, por lo que las utilidades se capitalizan para después de 5 años pagar utilidades a los accionistas equivalentes a los años que estas no fueron pagadas. Bajo este esquema administrativo según lo investigado, se busca asegurar el éxito de lograr con el objetivo de factibilidad y el de generar un ente de desarrollo social y económico a la ciudad de Quito y Valles aledaños.

En el estudio del capítulo del trabajo ECUAPROJECT CIA. LTDA., estima que en el caso de que la empresa en su despegue se vea mermada por razones externas de confianza y aceptabilidad por ser nuevos y con un giro de negocio no conocido para el público en general, se explica que en los tres primeros meses de actividades se debe diseñar y vender un proyecto por mes ósea tres en total y como el ciclo de clientes es de tres meses, el capital de trabajo debe cubrir las operaciones por los mencionados 6 meses, que lleva desde la generación hasta la recuperación del crédito otorgado a los clientes, estimado bajo un escenario pesimista de cero ventas, como se explica en el cuadro a continuación:

**CUADRO N° 36**

<b>INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO NETO=VENTAS DIARIAS AL COSTO * DÍAS A FINANCIAR</b>	<b>25.857,05</b>	<b>COBERTURA EN MESES CON VENTAS CERO</b>
INVERSIÓN DE CAPITAL EN 30 DÍAS	16.024,57	6,24

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

#### **4.1.3 Presupuesto de Gastos**

La proyección de Gastos toma en cuenta lo que predispone necesario para el funcionamiento óptimo, tomando en cuenta que por ser un tipo de empresa nueva en el mercado ecuatoriano, se maneja de forma reservada en esta sección, y al ser una empresa de servicios administrativos no maneja un presupuesto de producción.

Para una mejor descripción en el cuadro resumen a continuación refleja que el mayor gasto es el de comisiones, por ser un aliciente en el personal para el logro de metas en ventas, dándonos como resultado una utilidad neta, como se demuestra en el cuadro resume a continuación:

**CUADRO N° 37**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>					
<b>RESUMEN DE GASTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>GASTOS</b>	<b>PERIODOS</b>				
Gasto Administrativos	155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto Comisión	6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gastos de servicios Varios	7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gasto de Arriendo	4.800,00	5.013,75	5.244,43	5.493,73	5.763,56
Gastos de Servicios Básicos	3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y Suministros	1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto Depreciación	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
Utilidad por venta de Activo				2.750,00	
15% Utilidad Trabajadores	19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta	27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>465.046,51</b>	<b>487.135,48</b>	<b>506.304,54</b>	<b>539.847,52</b>	<b>554.949,38</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

El calculo de los Gastos en general de la empresa esta afectado por la inflación tomando en cuenta el crecimiento histórico de los últimos cuatro años y a su vez el crecimiento horizontal proyectado para los próximos cinco años, según fuente del Banco Central.

El incremento de Sueldos parte del crecimiento histórico que ha tenido este en el tiempo que de acuerdo a publicaciones del Registro Oficial dicho crecimiento es de 8.91%.

Los beneficios sociales no han tenido modificaciones y se calculan de acuerdo a lo estipulado en el Código de Trabajo como es el Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones y el Fondo de Reserva que corresponde a las obligaciones asumidas por el Patrono en este caso Ecuaproyect Cía. Ltda.

#### **4.1.4 Presupuesto de Ventas**

En la organización los ingresos se definen por el monto de ventas, basados en el estudio de mercado que hace referencia a la cantidad mínima requerida al año que pretende la empresa, como se aprecia en el siguiente cuadro; cada producto y el total de ingresos relacionados con el crecimiento de la empresa y la inflación.

CUADRO N° 38

ECUAPROJECT CIA. LTDA. Presupuesto de Ventas	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflación	4,3%	4,5%	4,6%	4,8%	4,9%
Crecimiento	5,0%	5,2%	5,5%	5,7%	6,0%
<b>INGRESOS</b>					
<b>Ventas de Proyectos</b>	<b>280.704,00</b>	<b>295.364,20</b>	<b>311.476,98</b>	<b>329.225,41</b>	<b>348.820,55</b>
Valor venta promedio	18.275,00	19.229,44	20.278,45	21.433,95	22.709,67
Margen de utilidad	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%
Valor venta neta	23.392,00	24.613,68	25.956,41	27.435,45	29.068,38
<b>Asesoría Administrativa y de Inversión</b>	<b>29.440,00</b>	<b>37.173,06</b>	<b>39.200,93</b>	<b>41.434,66</b>	<b>43.900,81</b>
Valor venta promedio	2.300,00	2.420,12	2.552,14	2.697,57	2.858,13
Margen de utilidad	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%
Valor venta neta	2.944,00	3.097,75	3.266,74	3.452,89	3.658,40
Venta de Activos			0,00		
<b>Total Ingresos</b>	<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Para efectos de Ecuaproject CIA. Ltda. los mayores ingresos surgen de la venta de proyectos, sustentándose a su vez del servicio de asesorías, el margen de utilidad acorde al entorno, y a las exigencias de la administración de la empresa se situó en el 28%, con el 70% de capacidad productiva, dado la apertura del mercado, durante los cinco años en los que la empresa mantendrá los mismos precios como una estrategia que busca obtener presencia, confianza y prestigio en sus potenciales clientes, para luego con un crecimiento armónico proyectar una mayor funcionamiento productivo y margen de utilidad.

#### 4.1.5 Flujo de Caja

Para el Flujo los ingresos de ventas de los diferentes productos con los que cuenta en si la venta de proyectos, que de acuerdo al tipo de inversión estará dado las condiciones de pago, sin superar los 90 días de crédito, al igual en lo que se refiere al servicio de asesorías.

El saldo inicial de caja es la inversión inicial aportada por los socios con las que se respalda la organización.

**CUADRO N° 39**

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DE EFECTIVO	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas de Proyectos	280.704,00	295.364,20	311.476,98	329.225,41	348.820,55
Asesoría Administrativa y de Inversión	29.440,00	37.173,06	39.200,93	41.434,66	43.900,81
Venta de Activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>EGRESOS</b>					
Gasto Administrativos	155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto Comisión	6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gastos de Servicios Varios	7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gasto Diferidos	3.165,00				
Gasto de Arriendo	4.800,00	5.013,75	5.244,43	5.493,73	5.763,56
Gastos de Servicios Básicos	3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto Materiales y Suministros	1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto Depreciación	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
15% Utilidad Trabajadores	19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta	27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Compra de activos			11.196,00		
<b>Total Egresos</b>	<b>231.865,41</b>	<b>251.253,66</b>	<b>280.049,60</b>	<b>287.347,59</b>	<b>307.426,22</b>
<b>SUPERÁVIT/DÉFICIT</b>	<b>78.278,59</b>	<b>81.283,60</b>	<b>70.628,31</b>	<b>83.312,48</b>	<b>85.295,14</b>
Saldo Inicial Caja	100.000,00	178.278,59	259.562,19	330.190,50	413.502,97
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	<b>178.278,59</b>	<b>259.562,19</b>	<b>330.190,50</b>	<b>413.502,97</b>	<b>498.798,12</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

#### **4.1.6 Estado de Resultados Presupuestados**

Con el presente Estado se determina la utilidad o pérdida de la empresa después de cubrir los gastos e impuestos de Ley que rigen a las empresas en el Ecuador.

El presupuesto esta elaborado para los primeros cinco años de actividades, plazo que se estima prudente por el tipo de mercado y economía proyectar dichos resultados como mediano plazo a la inversión reflejando aproximadamente el escenario que tendría ECUAPROJECT CIA. LTDA durante la vida del proyecto cuyo funcionamiento estimado de la manera mas cercana a la realidad paralelos a los parámetros propuestos de ingresos y gastos.

CUADRO N° 40

ECUAPROJECT CIA. LTDA. ESTADO DE RESULTADOS	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	270.680,00	284.816,68	303.104,07	317.468,70	336.364,10
<b>Utilidad bruta bruto</b>	<b>270.680,00</b>	<b>284.816,68</b>	<b>303.104,07</b>	<b>317.468,70</b>	<b>336.364,10</b>
<b>GASTOS</b>					
Gasto Administrativos	155.314,30	176.348,69	192.063,12	209.177,87	227.817,71
Gasto Comisión	8.120,40	8.544,50	8.887,82	9.524,06	10.090,92
Gastos de servicios Varios	7.692,17	8.423,66	9.174,29	9.991,82	10.882,19
Gasto de Arriendo	4.800,00	5.013,75	5.244,43	5.493,73	5.763,56
Gastos de Servicios Básicos	3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto Materiales y Suministros	1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto Depreciación	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
Utilidad por Venta de Activo				2.750,00	
<b>Utilidad antes de participación e impuestos</b>	<b>91.173,13</b>	<b>82.903,41</b>	<b>84.148,85</b>	<b>85.192,55</b>	<b>80.967,68</b>
15% Utilidad Trabajadores	13.675,97	12.435,51	12.622,33	12.778,88	12.145,15
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>77.497,16</b>	<b>70.467,90</b>	<b>71.526,53</b>	<b>72.413,67</b>	<b>68.822,53</b>
25% Impuesto a la Renta	19.374,29	17.616,97	17.881,63	18.103,42	17.205,63
<b>Utilidad Neta</b>	<b>58.122,87</b>	<b>52.850,92</b>	<b>53.644,89</b>	<b>54.310,25</b>	<b>51.616,90</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

#### 4.1.7 Estados Financieros

##### Balance General

El Balance General será la fotografía esperada de la empresa manejando la información presupuestada para cada año como se puede observar a continuación:

**CUADRO N° 41**

ECUAPROJECT CIA. LTDA. BALANCE GENERAL		PERIODOS					
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>							
	<u>ACTIVO CORRIENTE</u>						
	Caja/Bancos	100.000,00	178.278,59	259.562,19	330.190,50	413.502,97	498.798,12
	<u>ACTIVO NO CORRIENTES</u>						
	Activos Fijos						
	Muebles y enceres	7.620,00	7.620,00	7.620,00	7.620,00	7.620,00	7.620,00
	Materiales/ útiles de oficina	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00
	Equipo de oficina	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
	Equipo de Computo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
	Depreciación Acumulada		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
	<b>OTROS ACTIVOS DIFERIDOS</b>	3.165,00					
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>120.115,00</b>	<b>191.708,59</b>	<b>272.992,19</b>	<b>343.620,50</b>	<b>429.682,97</b>	<b>514.978,12</b>
<b>PASIVO</b>							
	<u>PASIVO CORTO PLAZO</u>						
	Diferidos por pagar	3.165,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Impuesto a la renta por pagar		27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
	Participación trabajadores		19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
	<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>						
<b>TOTAL PASIVO</b>		3.165,00	46.311,06	46.220,09	46.527,55	48.937,49	48.501,16
<u>PATRIMONIO</u>							
	CAPITAL	16.950,00	16.950,00	16.950,00	16.950,00		
	CAPITAL DE TRABAJO	100.000,00	47.003,94	128.538,50	198.318,64	277.733,01	364.231,81
	UTILIDADES ACUMULADAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	UTILIDADES DEL EJERCICIO	0,00	81.443,59	81.283,60	81.824,31	86.062,48	85.295,14
<b>TOTAL PATRIMONIO + PASIVO</b>		<b>120.115,00</b>	<b>191.708,59</b>	<b>272.992,19</b>	<b>343.620,50</b>	<b>429.682,97</b>	<b>514.978,12</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

- Para efectos de ECUAPROJECT CIA. LTDA., la diferencia entre Pasivos a largo plazo, incluido el Patrimonio, menos los Activos de largo plazo refleja el Capital de Trabajo Neto.

## **4.2 ANÁLISIS FINANCIERO**

Para efectos de evaluar la factibilidad del proyecto como es conocido el proceso del análisis con que se establece los posibles resultados en un escenario conservador tomando datos verídicos al tipo de negocio para identificar la información mas relevante y acercarse a una conclusión sobre una nueva propuesta y su rentabilidad.

### **4.2.1 VAN y TIR del Proyecto**

#### **Flujo del Proyecto**

Este estado pro-forma es la base necesaria para demostrar si habrá los recursos necesarios y suficientes para que la empresa cumpla con sus obligaciones y atienda sus operaciones.

Conjuntamente el Flujo de Efectivo es la plataforma para aplicar la tasa descuento y conocer el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Recuperación de la Inversión, y finalmente poder conocer los resultados que ayudaran a la correspondiente evaluación.

**CUADRO N° 42**

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL PROYECTO	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas de Proyectos		280.704,00	295.364,20	311.476,98	329.225,41	348.820,55
Asesoría Administrativa y de Inversión		29.440,00	37.173,06	39.200,93	41.434,66	43.900,81
Venta de Activos				0,00		
INVERSIONES	120.115,00					
<b>Total Ingresos</b>		<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gasto administrativos		155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comisión		6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gastos de servicios Varios		7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gastos de Servicios Básicos		3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros		1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
15% utilidad trabajadores		19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta		27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Compra de activos					11.196,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>223.900,41</b>	<b>246.239,91</b>	<b>263.609,17</b>	<b>293.049,86</b>	<b>301.662,66</b>
<b>FLUJO</b>		86.243,59	86.297,35	87.068,74	77.610,21	91.058,70
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
(+) Gasto amortización						
+/-Recuperación de Capital						498.798,12
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>89.763,59</b>	<b>89.817,35</b>	<b>90.588,74</b>	<b>78.380,21</b>	<b>590.626,82</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

## Flujo del Inversionista

CUADRO N° 43

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL INVERSIONISTA	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas de Proyectos		280.704,00	295.364,20	311.476,98	329.225,41	348.820,55
Asesoría Administrativa y de Inversión		29.440,00	37.173,06	39.200,93	41.434,66	43.900,81
Venta de Activos				0,00		
<b>INVERSIONES</b>	120.115,00					
<b>Total Ingresos</b>		<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gasto administrativos		155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comisión		6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gastos de servicios Varios		7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gastos de Servicios Básicos		3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros		1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
Gasto amortización		15.740,97	17.629,89	19.745,48	22.114,93	24.768,73
15% utilidad trabajadores		19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta		27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Compra de activos					11.196,00	
Gastos que afectan a deducibles (Pago de intereses)		12.000,00	10.111,08	7.995,50	5.626,04	2.972,25
<b>Total Egresos</b>		<b>251.641,39</b>	<b>273.980,88</b>	<b>291.350,15</b>	<b>320.790,83</b>	<b>329.403,64</b>
<b>FLUJO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>58.502,61</b>	<b>58.556,38</b>	<b>59.327,77</b>	<b>49.869,23</b>	<b>63.317,73</b>
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
(+) Gasto amortización		15.740,97	17.629,89	19.745,48	22.114,93	24.768,73
+/-Inversión Inicial	120.115,00					
+ Crédito Recibido	100.000,00					
+/-Recuperación de la inversión						498.798,12
(-) Pago de capital		15.740,97	17.629,89	19.745,48	22.114,93	24.768,73
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-20.115,00</b>	<b>62.022,61</b>	<b>62.076,38</b>	<b>62.847,77</b>	<b>50.639,23</b>	<b>562.885,85</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

**CAPM (Modelo de Valoración de Activos de Capital)**

La importancia del cálculo de la tasa de rentabilidad para el proyecto hará que este sea rentable o no, representa lo que se exige como retorno o costo de oportunidad por no colocar el dinero en otro tipo de inversión como la compra de un bien inmueble o una inversión en un banco, este es el principio básico de decisión que toma en cuenta el inversionista.

Para el cálculo de la tasa se aplica la siguiente fórmula:

$$r_i = r_f + \beta_i (r_M - r_f)$$

Que quiere decir:

$r_i$ : Tasa de descuento.

$r_f$ : Tasa libre de riesgo.

$\beta_i$ : Beta del Sector

$r_M$ : Premio de mercado

Bajo este modelo en el Ecuador se debe adaptar sus variantes por diferentes factores de mercado, ya que no son suficientes por ser un país que está en desarrollo. ECUAPROJECT determinó la tasa libre de riesgo es decir la rentabilidad sin asumir ninguna clase de riesgo es la tasa pasiva que paga el banco por mantener el dinero bajo su administración es decir la tasa pasiva que se hace referencia para el resto de entidades financieras es la del Banco Central

a Diciembre del 2009 fue del 5.24%, esta tasa aproximada se pagaría con certeza a un inversionista por colocar su dinero en una póliza, conocida como un documento de inversión, ya que si se tomara en cuenta la tasa que paga por rendimiento los bonos del tesoro Estadounidense o Ecuatoriano no son una garantía en que estos réditos sean pagados o reconocidos, como ocurrió en la crisis financiera que se dio preferencia en salvar a las grandes empresas, bancos, aseguradoras, inmobiliarias, etc, que tambalearon y muchas hasta quebraron, generando desempleo y devaluación de las monedas como sufrió el dólar, el yen y hasta la libra esterlina, es así que se dio preferencia a invertir en el rescate por parte de los respectivos Gobiernos antes que al pago de dichos intereses generados por los bonos en el plan de recuperación económica financiera, o que a su vez un país considere que dichos bonos de deuda emitidos sean ilegítimos como lo sucedió el año 2008, y dar paso al no pago de los bonos, en el presente proyecto de inversión toma en cuenta índices netamente que giran en el entorno del mercado Ecuatoriano para ejecutar una inversión, mas no en fijarse en índices de bonos americanos o en índices de Betas de industrias extranjeras donde las condiciones legales, de aceptación de mercado y de rendimiento son muy distintas al Ecuador, como a su vez es el Riesgo País que es un factor medido para que en el caso que se determine un análisis a nivel Global entre Países o para un empresario extranjero decidir invertir en el País, ya que para un inversionista local el primordial índice a tomar en cuenta seria la tasa que cuenta con el respaldo de la ley y supervisión de un ente de control como la Superintendencia de Bancos y Seguros que respalda el pago de su inversión en un banco por colocar su dinero en algún producto que este disponga.

La manera de medir el riesgo sistemático o de mercado que corre la inversión por medio de un indicador denominado Beta del sector para la empresa ECUAPROYECT tiene una equivalencia de 2 que quiere decir que la inversión tiene el doble de riesgo sistemático por ser nueva en la industria, y por no tener un referente histórico de una empresa idéntica que haya existido en el mercado ecuatoriano, en si se lo denomina como el riesgo operacional del negocio que consiste en reflejar la sensibilidad de la inversión a las fluctuaciones del mercado.

El premio del mercado es el riesgo que asume y exige el inversionista por colocar su dinero en el proyecto y no en una inversión segura en una entidad financiera. En el proyecto la los recursos con los que se financia con propios pero se debe suponer el calculo para el inversionista quien es el dueño de la deuda y cubrir lo que le pagaría un banco por invertir en el y a su vez cubrir los intereses que pagaría por el préstamo para su aporte de capital es decir lo que le paga un banco por la inversión es de 5.24% a diciembre del 2009 mas la tasa activa por incurrir en el préstamo en el caso con la CFN es de 9.19% sino fuese el caso y de hacerlo con un banco diferente dirigido para la producción o para actividades empresariales la tasa es del 13% ref. Banco Internacional a diciembre del 2009 la tasa exigida o premio equivale al 14.43% para el inversionista que es casi el triple de lo que le pagaría un banco por una inversión.

En el presente calculo no incluye el índice de riesgo país, por razones que no se puede regir una rentabilidad tomando en cuenta que el riesgo país en el Ecuador de casi mil puntos lo que implicaría un riesgo del 10% adicional a los

coeficientes del premio, y la tasa libre de riesgo poniendo a prueba la factibilidad del proyecto por factores en los que se implica la apetencia de una tasa altamente rentable muy sobre de lo que paga en mercado, siendo no congruente bajo el análisis de que el riesgo país se mide en base política a que un País en este caso Ecuador no pague la deuda externa por distintas causas o que no pueda pagar las obligaciones con terceros por razones de ser rechazada la moneda como es de conocimiento es un índice de evaluación a inversiones extranjeras o de factores externos al manejo económico de una empresa en si creada en el País.

En resumen las tasa de descuento después de aplicar el CAPM arrojo el siguiente resultado:

**CUADRO N° 44**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>	
<b>CAPM</b>	
$E(R_i) = R_f + B [E(R_m) - R_f]$	
Donde:	<b>%</b>
E(R <sub>i</sub> )= rentabilidad esperada	<b>23,62</b>
R <sub>f</sub> = tasa libre de riesgo (rentabilidad sin riesgo)	5,24
Beta= premio que el mercado paga por asumir el riesgo (tasa de retorno esperada para el mercado)	2
E (R <sub>m</sub> ) = Tasa de retorno esperada para el mercado = T. pasiva + T. activa = 5,24 + 9,19	14,43

**Fuente:** NASSIR SAPAG CHAIN. *Proyectos de inversión*. p. 285.

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**VAN**

Como indicador de evaluación el valor presente neto de una inversión para dicho proyecto se lo determina descontando los flujos que arroja el proyecto a una tasa exigida ya sea para el proyecto como para el inversionista a lo largo de su vida útil, restándole la inversión el resultado positivo demuestra que el proyecto es rentable por encima de la rentabilidad exigida, este valor actualizado se interpreta en términos monetarios los beneficios reales del proyecto.

ECUAPROJECT por ser una empresa nueva en el mercado plantea dos escenarios de flujos de efectivo, es decir que en su calculo existe el VAN del proyecto y el VAN del Inversionista, bajo esta estrategia busca la estabilidad y sobrevivencia en el manejo financiero para el cual no incurrirá en deuda como dueña de la misma, su aporte de capital es 100% realizado por los inversionistas en donde cada uno es quien se hará cargo de su parte de la deuda según el nuevo modelo que propone la CFN para socio-empresa cuyo objetivo es incentivar el emprendimiento y despegue económico de empresas nuevas que en este caso se ajusta tipo de negocio propuesto.

**CUADRO N° 45**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>	
<b>VAN</b>	
<b>VAN del Proyecto</b>	<b>442.041,78</b>
<b>VAN Proyecto en Marcha</b>	<b>173.821,65</b>
<b>VAN del Inversionista</b>	<b>320.603,20</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

**TIR**

Para el proyecto ECUAPROJECT, por el tipo de propuesta económica existen dos TIR la del Proyecto y la TIR del Inversionista.

En el análisis del TIR del Proyecto el porcentaje obtenido es de 87%, lo que nos indica que la rentabilidad misma del proyecto bajo los parámetros medidos y que si se lo descontara a esta tasa el VAN sería cero, no genera riqueza pero aun así podría recuperar la inversión.

En un supuesto de que el proyecto continúe con su vida después de los cinco años de horizonte la TIR equivaldría a 67%, es decir no se liquida la empresa al finalizar el quinto año.

En el caso del Inversionista después de descontar los flujos con la tasa analizada en el CAPM, cubriendo la tasa exigida y el riesgo de invertir en una nueva propuesta de negocio la TIR es de 80%, en donde en términos porcentuales simplifica la rentabilidad que percibiría durante los 5 años de vida estimada del proyecto.

**CUADRO N° 46**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>	
<b>TIR</b>	
<b>TIR del Proyecto</b>	<b>87%</b>
<b>TIR Proyecto en Marcha</b>	<b>67%</b>
<b>TIR del Inversionista</b>	<b>314%</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

#### 4.2.2 Recuperación de la Inversión (Pay-Back)

Al proceder con el cálculo se determina el tiempo en el que se recuperara la inversión del proyecto basado en las utilidades del mismo demostrado en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 47**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>	
<b>Cálculo Pay Back</b>	
INVERSIÓN	\$ -120.115,00
PROMEDIO UTILIDADES /PERIODO	\$ 83.181,82
Diferencia	-1,444
AÑOS	1
MESES	5,328
DIAS	9,84
RECUPERACIÓN EN 1 AÑO 5 MESES 10 DIAS	

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

La Inversión se recupera en 1 año, 5 meses y 10 días.

#### 4.2.3 Análisis Costo – Beneficio

El Costo-Beneficio de ECUAPROJECT por cada dólar invertido al inicio de actividades es de 4,38 dólares luego de los cinco años de vida útil estimada.

La regla de decisión sobre este índice esta dada en que después de aplicar la tasa de descuento la división del Valor Actual de los Flujos (VA) sobre la inversión inicial es mayor a 1 el proyecto se acepta, de lo contrario se rechaza.

#### 4.2.4 Punto de Equilibrio

Dentro del punto de equilibrio se analiza el comportamiento de los costos y las ventas, en donde las ventas se mantienen desde el inicio de actividades de la empresa en el mercado hasta el período de despegue de la misma, tomando en cuenta que el horizonte es de cinco años.

En el punto de equilibrio se observa que en el resultado no se obtiene pérdida ni ganancias como se ve continuación:

**CUADRO N° 48**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>					
PUNTO DE EQUILIBRIO =	GASTOS FIJOS TOTALES/[1-(COSTOS VARIABLES TOTALES/VENTAS TOTALES)]				
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
PUNTO DE EQUILIBRIO =	<b>16.247,13</b>	<b>17.359,23</b>	<b>18.521,35</b>	<b>19.783,69</b>	<b>21.155,61</b>
<b>INGRESOS</b>					
<b>Ventas de Proyectos</b>	<b>280.704,00</b>	<b>295.364,20</b>	<b>311.476,98</b>	<b>329.225,41</b>	<b>348.820,55</b>
Valor venta promedio	18.275,00	19.229,44	20.278,45	21.433,95	22.709,67
Margen de utilidad	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%
Valor venta neta	23.392,00	24.613,68	25.956,41	27.435,45	29.068,38
<b>Asesoría Administrativa y de Inversión</b>	<b>29.440,00</b>	<b>37.173,06</b>	<b>39.200,93</b>	<b>41.434,66</b>	<b>43.900,81</b>
Valor venta promedio	2.300,00	<b>2.420,12</b>	<b>2.552,14</b>	<b>2.697,57</b>	<b>2.858,13</b>
Margen de utilidad	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%
Valor venta neta	2.944,00	3.097,75	3.266,74	3.452,89	3.658,40

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Tomando en cuenta el monto mínimo de ventas totales de los 5 años del proyecto y comparándolos con los valores del punto de equilibrio de los mismos años se supera en un 7% al punto de equilibrio.

**CUADRO N° 49**

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>		
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO AÑO 1</b>		
PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO =	(PE*porcentaje del producto participación del total de ingresos)/MONTO MININO DE INVERSIÓN	
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO =</b>	<b>0,629</b>	<b>Proyectos</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO =</b>	<b>0,066</b>	<b>Asesorías</b>
<i>MONTO MINIMO DE VENTA=</i>	<i>23.392,00</i>	<i>USD.</i>
<i>Porcentaje del producto participación del total de ingresos de proyectos=</i>	<i>0,91</i>	<i>%</i>
<i>Porcentaje del producto participación del total de ingresos de asesorías=</i>	<i>0,09</i>	<i>%</i>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Al determinar el punto de equilibrio unitario sobre las ventas se fijó que el número de ventas de proyectos debe ser de uno, el cual cubra el monto mínimo de inversión; en cuanto a las asesorías se debe hacer una, aunque en el cálculo de este no llegue a ser uno o su inmediato superior.

La representatividad de la venta de proyectos para ECUAPROJECT CIA. LTDA, es del 91% y las asesorías equivalen al 9% para las ventas.

#### **4.2.5 Análisis de Sensibilidad**

Es una herramienta en la que se mide los diferentes escenarios que puede atravesar un proyecto, frente a posibles variables en los gastos y las ventas.

La sensibilidad de los supuestos de ECUAPROJECT CIA. LTDA. se afecta de la siguiente manera:

**CUADRO N° 50**

**Incremento de Gastos en 5% frente a la Disminución de Ventas en 5%**

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL PROYECTO	PERIODOS						PORCENTAJE	5%
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
<b>INGRESOS</b>								
Ventas de Proyectos	0,00	266.668,80	280.595,99	295.903,13	312.764,14	331.379,53		
Asesoría Administrativa y de Inversión	0,00	27.968,00	35.314,41	37.240,89	39.362,93	41.705,77		
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
INVERSIONES	120.115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
<b>Total Ingresos</b>	<b>120.115,00</b>	<b>294.636,80</b>	<b>315.910,40</b>	<b>333.144,02</b>	<b>352.127,06</b>	<b>373.085,29</b>		
<b>EGRESOS</b>								
Gasto administrativos	0,00	163.080,02	185.166,43	201.666,95	219.637,85	239.210,18		
Gasto comisión	0,00	5.892,74	6.318,21	6.662,88	7.042,54	7.461,71		
Gasto de Servicios Varios	0,00	8.076,78	8.844,86	9.633,04	10.491,46	11.426,37		
Gastos de Servicios Básicos	0,00	3.969,00	4.145,74	4.336,49	4.542,63	4.765,74		
Gasto materiales y suministros	0,00	1.134,00	1.184,50	1.239,00	1.297,89	1.361,64		
Gasto depreciación	0,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00		
15% utilidad trabajadores	0,00	20.121,36	20.081,83	20.215,42	21.262,49	21.072,92		
25% Impuesto a la Renta	0,00	28.505,26	28.449,26	28.638,51	30.121,87	29.853,30		
Compra de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	11.755,80	0,00		
<b>Total Egresos</b>		<b>234.299,14</b>	<b>258.551,91</b>	<b>275.912,28</b>	<b>306.922,53</b>	<b>315.921,85</b>		
<b>FLUJO</b>		<b>60.337,66</b>	<b>57.358,49</b>	<b>57.231,74</b>	<b>45.204,53</b>	<b>57.163,44</b>		
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00		
(+) Gasto amortización								
+/-Recuperación de Capital								
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>63.857,66</b>	<b>60.878,49</b>	<b>60.751,74</b>	<b>45.974,53</b>	<b>57.933,44</b>		

Tasa de descuento

14% (BANCOS 13% - CFN 9,19%)

Valor Actual

56.015,49

46.844,02

41.005,69

27.220,61

30.088,81

Valor Actual

201.174,63

VAN

**81.059,63**

TIR

**41%**

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

Bajo el escenario de afectar el flujo en el 5% de variación se aprecia que al disminuir las ventas en dicho porcentaje el proyecto se mantiene rentable con un VAN de \$ 81059.63, es decir que sobre la inversión se genera rentabilidad, además la TIR es de 41% que equivale al porcentaje extra que todavía obtiene de utilidad y en el caso que el flujo se descontara a esta tasa el VAN sería cero.

**CUADRO N° 51**

**Incremento de Gastos en 10% frente a la Disminución de Ventas en 10%**

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL PROYECTO	PERIODOS						PORCENTAJE	10%
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
<b>INGRESOS</b>								
Ventas de Proyectos	0,00	252.633,60	265.827,78	280.329,28	296.302,87	313.938,50		
Asesoría Administrativa y de Inversión	0,00	26.496,00	33.455,75	35.280,84	37.291,20	39.510,73		
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
INVERSIONES	120.115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
<b>Total Ingresos</b>	<b>120.115,00</b>	<b>279.129,60</b>	<b>299.283,53</b>	<b>315.610,12</b>	<b>333.594,06</b>	<b>353.449,23</b>		
<b>EGRESOS</b>								
Gasto administrativos	0,00	170.845,73	193.983,88	211.270,13	230.096,80	250.601,14		
Gasto comisión	0,00	5.582,59	5.985,67	6.312,20	6.671,88	7.068,98		
Gasto de Servicios Varios	0,00	8.461,39	9.266,04	10.091,76	10.991,05	11.970,48		
Gastos de Servicios Básicos	0,00	4.158,00	4.343,16	4.542,99	4.758,94	4.992,68		
Gasto materiales y suministros	0,00	1.188,00	1.240,90	1.298,00	1.359,70	1.426,48		
Gasto depreciación	0,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00		
15% utilidad trabajadores	0,00	21.079,52	21.038,11	21.178,06	22.274,99	22.076,39		
25% Impuesto a la Renta	0,00	29.862,65	29.803,99	30.002,25	31.556,24	31.274,89		
Compra de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	12.315,60	0,00		
<b>Total Egresos</b>		<b>244.697,88</b>	<b>270.863,90</b>	<b>288.215,38</b>	<b>320.795,21</b>	<b>330.181,04</b>		
<b>FLUJO</b>		<b>34.431,72</b>	<b>28.419,63</b>	<b>27.394,74</b>	<b>12.798,85</b>	<b>23.268,18</b>		
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00		
(+) Gasto amortización								
+/-Recuperación de Capital								
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>37.951,72</b>	<b>31.939,63</b>	<b>30.914,74</b>	<b>13.568,85</b>	<b>24.038,18</b>		

Tasa de descuento

14% (BANCOS 13% - CFN 9,19%)

Valor Actual

33.290,98      24.576,51      20.866,57      8.033,85      12.484,68

Valor Actual

99.252,59

VAN

(20.862,41)

TIR

6%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

Después de modificar las variables el cambio en el VAN es relevante con un valor negativo de 20862,41, por cuanto el proyecto deja de ser atractivo, la TIR es positiva con 6% que se interpreta como que genera una renta mínima pero no es solvente para cubrir las actividades con la disponibilidad de recursos necesarios para un buen funcionamiento.

#### 4.2.6 Índices Financieros

##### MARGEN NETO EN VENTAS

Margen Neto en Venta = Utilidad Neta / Ventas

##### CUADRO N° 52

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0,2626	0,2444	0,2333	0,2322	0,2172

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

El promedio de margen de utilidad de la empresa es de 0,23794 % sobre sus ventas, es decir que por cada dólar que vende la empresa percibe 0,24 centavos de utilidad.

#### 4.2.7 Rentabilidad de Patrimonio (ROE)

Margen Neto en Venta = Utilidad Neta / Patrimonio

**CUADRO N° 53**

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0,6964	1,2735	0,5598	0,3783	0,2764

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

En el transcurso de los 5 primeros años de vida de la empresa existe variaciones en este indicador, así: en el primer año por cada dólar de capital hay 0,70 centavos de utilidad neta; para el año 2 con cubre por cada dólar de capital 1,27 dólares de utilidad siendo el más alto índice de los cinco años y toma en cuenta que en este mismo año se recupera la inversión; la más baja es la del año 5 porque es el año en el cual la empresa necesita mas capital de trabajo, cubriendo por cada dólar tan solo 0,28 centavos de dólar de utilidad.

**4.2.8 Rentabilidad del Activo (ROA)**

Rentabilidad del Activo = Utilidad Neta / Activo Total

**CUADRO N° 54**

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0,6780	0,4248	0,2983	0,2370	0,1895

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Por cada unidad monetaria, entiéndase centavos de dólar, en activos alcanzó 0,68 centavos de utilidad neta en el año 1. En el último año, se presenta el índice más bajo 0,18 centavos por cada dólar, explicando que no se libera utilidades y que el gasto operacional es el mayor rubro en la empresa, destinando los ingresos de la misma a la ejecución de actividades de la

compañía y no a inversiones distintas a esta, como por ejemplo compra de activos.

#### 4.2.9 RENTABILIDAD DE SEGURIDAD

Rentabilidad de seguridad = Capital de Trabajo / Pasivo Corriente

**CUADRO N° 55**

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
31,5956	1,0150	2,7810	4,2624	5,6753

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Karla Garzón y Verónica Viteri

Los índices del cuadro anterior, se revela que el capital utilizado en Ecuaproject es alto, como se explico el rubro más importante es el de los gastos operativos, o de ejecución.

CUADRO N° 56

Incremento de Gastos en 15% frente a la Disminución de Ventas en 15%

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL PROYECTO	PERIODOS					PORCENTAJE	15%
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>INGRESOS</b>							
Ventas de Proyectos	0,00	238.598,40	251.059,57	264.755,43	279.841,60	296.497,47	
Asesoría Administrativa y de Inversión	0,00	25.024,00	31.597,10	33.320,79	35.219,46	37.315,69	
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
INVERSIONES	120.115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>120.115,00</b>	<b>263.622,40</b>	<b>282.656,67</b>	<b>298.076,23</b>	<b>315.061,06</b>	<b>333.813,16</b>	
<b>EGRESOS</b>							
Gasto administrativos	0,00	178.611,45	202.801,33	220.873,32	240.555,74	261.992,10	
Gasto comisión	0,00	5.272,45	5.087,82	5.365,37	5.671,10	6.008,64	
Gasto de Servicios Varios	0,00	8.846,00	9.687,23	10.550,47	11.490,65	12.514,60	
Gastos de Servicios Básicos	0,00	4.347,00	4.540,58	4.749,48	4.975,26	5.219,62	
Gasto materiales y suministros	0,00	1.242,00	1.297,31	1.357,00	1.421,50	1.491,32	
Gasto depreciación	0,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
15% utilidad trabajadores	0,00	22.037,68	21.994,39	22.140,70	23.287,49	23.079,86	
25% Impuesto a la Renta	0,00	31.220,04	31.158,71	31.365,99	32.990,62	32.696,47	
Compra de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	12.875,40	0,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>255.096,61</b>	<b>283.175,90</b>	<b>299.922,33</b>	<b>334.037,76</b>	<b>343.772,61</b>	
<b>FLUJO</b>		<b>8.525,79</b>	<b>-519,23</b>	<b>-1.846,10</b>	<b>-18.976,70</b>	<b>-9.959,45</b>	
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
(+) Gasto amortización							
+/-Recuperación de Capital							
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>12.045,79</b>	<b>3.000,77</b>	<b>1.673,90</b>	<b>-18.206,70</b>	<b>-9.189,45</b>	

Tasa de descuento

14% (BANCOS 13% - CFN 9,19%)

Valor Actual

10.566,48

2.309,00

1.129,83

-10.779,83

-4.772,71

Valor Actual

-1.547,23

VAN

(121.662,23)

TIR

#iNUM!

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

CUADRO N° 57

TASA DE DESCUENTO	VAN		FLUJOS				
614%	-118.371,95	<b>1.743,05</b>	1.687,09	58,86	4,60	-7,01	-0,50
514%	-118.080,18	<b>2.034,82</b>	1.961,86	79,60	7,23	-12,81	-1,05
414%	-117.674,20	<b>2.440,80</b>	2.343,54	113,58	12,33	-26,08	-2,56
314%	-117.076,25	<b>3.038,75</b>	2.909,61	175,08	23,59	-61,98	-7,56
214%	-116.137,74	<b>3.977,26</b>	3.836,24	304,35	54,07	-187,29	-30,11
114%	-114.732,94	<b>5.382,06</b>	5.628,87	655,25	170,80	-868,11	-204,75
14%	-121.662,23	<b>(1.547,23)</b>	10.566,48	2.309,00	1.129,83	-10.779,83	-4.772,71
0%	-130.790,69	<b>(10.675,69)</b>	12.045,79	3.000,77	1.673,90	-18.206,70	-9.189,45
-14%	-152.237,71	<b>(32.122,71)</b>	14.006,73	4.057,29	2.631,68	-33.284,15	-19.534,27
-64%	-2.631.369,60	<b>(2.511.254,60)</b>	33.460,53	23.154,12	35.877,40	-1.083.979,93	-1.519.766,72
-74%	-11.652.657,13	<b>(11.532.542,13)</b>	46.329,96	44.390,14	95.237,59	-3.984.169,92	-7.734.329,90
-84%	-114.937.572,11	<b>(114.817.457,11)</b>	75.286,19	117.217,71	408.665,99	-27.781.219,99	-87.637.407,00
-94%	-13.213.880.252,75	<b>(13.213.760.137,75)</b>	200.763,17	833.548,17	7.749.517,97	-1.404.837.988,70	-11.817.705.978,35
-99%	-93.713.446.732.902,50	<b>(93.713.446.612.787,50)</b>	1.204.578,99	30.007.733,99	1.673.895.881,63	-1.820.670.033.358,77	-91.894.481.687.623,40
-101,00%	90.072.166.441.423,00	<b>90.072.166.561.538,00</b>	-1.204.578,99	30.007.733,99	-1.673.895.881,63	-1.820.670.033.358,77	91.894.481.687.623,40
-102,00%	2.757.708.218.197,10	<b>2.757.708.338.312,10</b>	-602.289,50	7.501.933,50	-209.236.985,20	-113.791.877.084,92	2.871.702.552.738,23
-101,50%	11.741.208.841.172,40	<b>11.741.208.961.287,40</b>	-803.052,66	13.336.770,66	-495.969.150,11	-359.638.525.107,92	12.101.330.921.827,40
-140,00%	28.578,55	<b>148.693,55</b>	-30.114,47	18.754,83	-26.154,62	-711.199,23	897.407,05
-140,50%	9.878,30	<b>129.993,30</b>	-29.742,69	18.294,61	-25.197,84	-676.723,33	843.362,56
-140,75%	1.197,88	<b>121.312,88</b>	-29.560,22	18.070,82	-24.736,92	-660.268,82	817.808,02
-140,77%	521,75	<b>120.636,75</b>	-29.545,72	18.053,10	-24.700,53	-658.974,18	815.804,08
-140,78%	184,68	<b>120.299,68</b>	-29.538,47	18.044,25	-24.682,37	-658.328,05	814.804,32
-140,7850%	16,40	<b>120.131,40</b>	-29.534,85	18.039,82	-24.673,29	-658.005,28	814.305,00
-140,78548790%	-0,01	<b>120.114,99</b>	-29.534,50	18.039,39	-24.672,40	-657.973,79	814.256,29
-140,7855%	-0,42	<b>120.114,58</b>	-29.534,49	18.039,38	-24.672,38	-657.973,01	814.255,08
-140,79%	-151,72	<b>119.963,28</b>	-29.531,23	18.035,40	-24.664,22	-657.682,71	813.806,03
<b>-750,00%</b>	<b>-121.912,68</b>	<b>(1.797,68)</b>	<b>-1.853,20</b>	<b>71,02</b>	<b>-6,10</b>	<b>-10,20</b>	<b>0,79</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Karla Garzón y Verónica Viteri

En este escenario el proyecto supera el nivel de tolerancia bajo las condiciones que afectan a las variables de forma agresiva generando perdida, por lo que seria el declive del proyecto en si, por lo que no se acepta de acuerdo a la regla de decisión para el VAN y el TIR. El proyecto no es viable.

## 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 CONCLUSIONES

Después resolver los capítulos de la propuesta de la creación de una Empresa Generadora, asesora y administradora de proyectos de Gestión ubicada en la ciudad de Quito y Valles aledaños se concluye que:

- ECUAPROJECT CIA LTDA, es una empresa factible y rentable en el mercado ecuatoriano, cubriendo las expectativas del proyecto como de los inversionistas, lo que quiere decir que después de cubrir los gastos que se incurren en la marcha permite obtener utilidad y mantener un nivel de capital de trabajo que asegura su funcionamiento. la recuperación de la inversión es en el corto plazo, que bajo una administración efectiva se espera poder liberar utilidades.
- La estructura óptima de financiamiento se la determinó en 100% como aportación de los accionistas, la inversión asciende a 120115,00 dólares americanos, librando a la empresa de incurrir en gastos extras para su fortalecimiento económico.
- La empresa refleja ser una empresa atractiva para el mercado ecuatoriano, a tal razón que es una propuesta innovadora que permite incentivar al

emprendimiento de negocios por el cual reactivaría la economía, ayudaría a la disminución del desempleo, promover la generación de nuevas ideas de negocio o la ampliación de empresas ya existentes que necesiten abarcar una nueva plaza o mejorar en si su funcionamiento administrativo como operativo.

- En base al análisis de Expertos y al Estudio de Mercado realizado arrojo un resultado de aceptación de en el que los posibles clientes están dispuestos a invertir en un negocio propio, en el que se le de un tipo de seguridad a la inversión, como es el acompañamiento o asesoramiento administrativo, bajo este resultado se fijo el promedio de inversión que para efectos de subsistir la empresa necesita de una inyección de capital de 5 años para brindarle las bases para arranque y despegue de la misma en el mediano plazo, ya que este factor en anteriores tipos de empresas de similar tipo ha causado su fracaso.
- La estrategia para el negocio que permita su impulso, es darse a conocer por medio de una publicidad distintiva que de presencia en el mercado y una imagen de una empresa confiable y seria, corroborando las actividades de cada área de la empresa con el plan estratégico con sus índices de medición para prevenir y organizar a tiempo algún factor en el que sienta una debilidad para protegerla de efectos primarios como la posible creación de la competencia directa como de efectos secundarios refiriéndose al manejo de los procesos internos propios de la organización.

En el aspecto económico, es una empresa que no requiere una alta inversión, por ser una empresa dedicada a la prestación de servicios, cuyo inventario principal es el

Know How de quienes forman parte de ella, para esto debe contar con un recurso humano con conocimientos suficientes y actualizados que le den la funcionabilidad eficiente y eficaz en cada uno de sus procesos, para esto se debe mantener un proceso de selección estricto y minucioso como a la vez ofrecer un buen ambiente laboral, reconocimiento en base de logros, capacitación y actualización de información necesaria e indispensable para destacar en el mercado por innovación y generación de empresas, apoyada en estas bases busca lograr presencia y confianza en el mercado, proyectando el crecimiento y el mantenimiento de la empresa en el mismo.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

Después resolver los capítulos de la propuesta de la creación de una Empresa Generadora, asesora y administradora de proyectos de Gestión ubicada en la ciudad de Quito y Valles aledaños se recomienda lo siguiente:

- Una vez demostrado la factibilidad del proyecto se sugiere a los inversionistas la puesta en marcha de la idea de negocio por cuanto es un aporte innovador a la economía que se convierte en un ente multiplicador de recursos como de empleo al entorno en el que se desarrolle.
- Para la ejecución del proyecto es necesario e indispensable aplicar toda la planificación estratégica, procesos de administrativos, generación del servicio y post venta, parámetros que guían a la empresa basados en el estudio de mercado y sugerencia de expertos en el área, lo que ayudara al logro de la rentabilidad esperada y al mantenimiento en el mercado de ECUAPROJECT CIA LTDA.

- Cumplir los Presupuestos de Gastos monitoreando las variables que intervienen en el funcionamiento de la empresa para que no se disparen y se conviertan insostenibles apalancando a la empresa en gastos innecesarios lo que provocara su fracaso seguro.
- Ejercer un seguimiento en el proceso de ventas que mantenga el punto de equilibrio y a su vez permita incentivar su crecimiento sin descuidar el tratamiento en la post venta como un servicio que ayude a apuntalar a la empresa en el mercado como lideres en el negocio.

Motivar el emprendimiento por medio de charlas en universidades, colegios de profesionales, ferias y gremios de asociados de quienes surjan opciones de negocio o mejoramientos de los ya existentes, abriendo paso a que tomen la opción de convertirse en clientes potenciales de ECUAPROJECT CIA. LTDA.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ALBERDI ALONSO, Javier. *Metodología de la investigación por muestreo*. Madrid, España.
2. ARGENTINA. [[www.uncu.edu.ar/contenido/skins](http://www.uncu.edu.ar/contenido/skins)].
3. BACA URBINA, Gabriel. (2001). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill.
4. CHISNALL, Meter. (1996). *La Esencia de la Investigación de Mercados*. Editorial Prentice Hall.
5. CONQUITO. *Folleto, digitales*.
6. ECUADOR. DIARIO EL COMERCIO. (8 de Octubre 2008). *La Crisis Financiera si afectara al Ecuador*. Sección Negocios.
7. ECUADOR. DIARIO HOY. [[www.hoy.com.ec](http://www.hoy.com.ec)].
8. ECUADOR. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. [[www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)].
9. ESTRUCPLAN. [[www.estrucplan.com](http://www.estrucplan.com)].
10. GEM GLOBAL ENTREPRENEURSHIP. [[www.ie.edu/gem/](http://www.ie.edu/gem/)].
11. GESTIOPOLIS. [[www.gestiopolis.com/trabajos60/incubacion-empresas/incubacion-empresas2.shtml](http://www.gestiopolis.com/trabajos60/incubacion-empresas/incubacion-empresas2.shtml)].
12. HARPER, W. Boyd. (1986). *Investigación de mercados textos y casos*. México: Editorial UTEHA.
13. KOTLER, Philip. (2002). *Dirección de Marketing Conceptos Esenciales*. Prentice Hall. Primera Edición.
14. LEHMAN, Donald R. *Libro Investigación y análisis de Mercado*. Editorial CECSA.
15. NARESH. (1997). *Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico*. Prentice Hall.
16. NASSIG SAPAG, Chair. (2006). *Proyectos de Inversión: formulación y evaluación*. México: Editorial Pearson.
17. ORGANIZACIÓN CATAPULTA. CENTRO DE CAPACITACIÓN Y EMPRENDIMIENTO. *Folleto, información digital*.
18. SANDHUSEN, L. Richard. (2002). *Mercadotecnia*. Editorial Continental.

# **ANEXOS**



**7. ¿Qué buscaría Usted en una *EMPRESA GENERADORA*, administradora Y *ASESORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES*?**

- Aval de una institución para su proyecto o inversión
- Cartera de proyectos
- Asesoría Administrativa
- Asesoría de Inversión
- Seguimiento y control de proyectos
- Forma de financiar su proyecto
- Otras, cuales? .....

**8. ¿Dónde le gustaría que estuviese ubicada una oficina que le brinde los servicios mencionados anteriormente?**

- Norte
- Norte Centro
- Sur Centro
- Sur
- Centro
- Valles(especifique).....

**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un uno o varios proyectos?**

- De 1000usd a 2500usd
- De 2500usd a 5000usd
- De 5000usd a 10000usd
- De 10000usd a 50000usd
- Otro valor.....

**10. ¿Del Monto antes mencionado que porcentaje lo invertiría en una empresa generadora de proyectos?**

.....

**11. ¿Qué opción preferiría para su inversión?**

- Un solo proyecto
- Una cartera de proyectos en el que pudiera diversificar su inversión

**12. ¿Qué sector de la industria ecuatoriana le parece más atractivo para invertir?**

- Construcción
- Educación
- Turismo
- Agroindustria
- Comercial
- Otros (especifique).....

**13. ¿Cómo le gustaría obtener información sobre estos servicios, además de reportes sobre sus inversiones?**

- E-mail
- Prensa
- Tv
- Correspondencia a domicilio
- Otra, especifique.....

Nombre:.....

Email:.....

Dirección:.....

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN



Emprender su propio negocio

Ninguna

Otras, ¿Cuáles? .....

7. **¿Le interesaría a usted invertir en una EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES, que le ofrezca proyectos de inversión o le permita desarrollar su propio proyecto de emprendimiento con asesoría, capacitación y acompañamiento?**

SI

NO

¿Por qué?.....

8. **¿Qué buscaría Usted en una EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS EMPRESARIALES?**

Aval de una institución para su proyecto o inversión

Cartera de proyectos

Asesoría Administrativa

Asesoría de Inversión

Seguimiento y control de proyectos

Forma de financiar su proyecto

Otras, cuales?.....

9. **¿Dónde le gustaría que estuviese ubicada una oficina que le brinde los servicios mencionados anteriormente?**

Norte

Norte Centro

Sur Centro

Sur

Centro

Valle de los Chillos

Valle de Cumbayá

10. **¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un uno o varios proyectos?**

De 1000usd a 2500usd

De 2500usd a 5000usd

De 5000usd a 10000usd

De 10000usd a 50000usd

Otro valor.....

11. **¿Del Monto antes mencionado que porcentaje lo invertiría en una empresa generadora de proyectos?**

25%

50%

75%

80%

90%

100%

12. **¿Qué horizonte de tiempo le gustaría que tenga el proyecto o cartera de proyectos a invertir?**

1 año

2 años

3 años

4 años

**5 años**

**Otro, especifique:**.....

**13.¿Qué opción preferiría para su inversión?**

Un solo proyecto

Una cartera de proyectos en el que pudiera diversificar su inversión

**14.¿Qué sector de la industria ecuatoriana le parece más atractivo para invertir?**

Construcción

Educación

Turismo

Agroindustria

Industria Gastronómica

Comercial

Otros (especifique).....

**15.¿Cómo le gustaría obtener información sobre estos servicios, además de reportes sobre sus inversiones?**

E-mail

Prensa

Tv

Correspondencia a domicilio

Otra, especifique.....

Nombre:.....

Email:.....

Dirección:.....

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN

**ENTREVISTA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE DEMANDA POTENCIAL  
PARA UNA EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE  
PROYECTOS EMPRESARIALES**

EMPRESA GENERADORA, ADMINISTRADORA Y ASESORA DE PROYECTOS  
EMPRESARIALES:

Nombre del Entrevistado:

Empresa:

Cargo:

1. Como se vinculo usted con el proyecto. (GENERACION, EMPRENDEDOR. ETC)
2. Cual fue el motor que genero la idea y/o porque le atrajo esta clase de proyectos
3. Cuanto tiempo estuvo vinculado con el mismo.
4. Que cargo tiene-tenia en la empresa.
5. Que forma jurídica utilizaban y que abarcaba esto
6. Como llegaban-llega a los inversores potenciales.
7. Que competencia tenían o tienen en este campo (sustitutos, diferenciación, etc.)
8. Como son los clientes?
9. Como conseguían los proyectos.
10. Que servicios ofrecían-ofrecen.
11. Como ofrecen estos servicios.
12. Como ve usted la aceptación de estos servicios en el mercado.
13. En que posición cree usted que se encuentra o se encontraba la empresa.
14. Como manejaban los márgenes en los proyectos (costos, tc.)
15. Que sectores de mercados abarcaban. (dónde? cómo?)
16. Que sectores son o eran los más atractivos para generar e invertir
17. Tenia-tiene servicio pro-venta, y como era-es esta es controlada.
18. Que estrategias utilizaban o utilizan para llegar al cliente
19. En la parte administrativa como se manejaban
20. Que problemas tienen o tenia en la parte administrativa
21. Que problemas tienen o tenia en la parte financiera(tesorería interna y de proyectos)
22. Que problemas tienen o tenia en la parte operativa

## ENCUESTA A PILOTO UNO

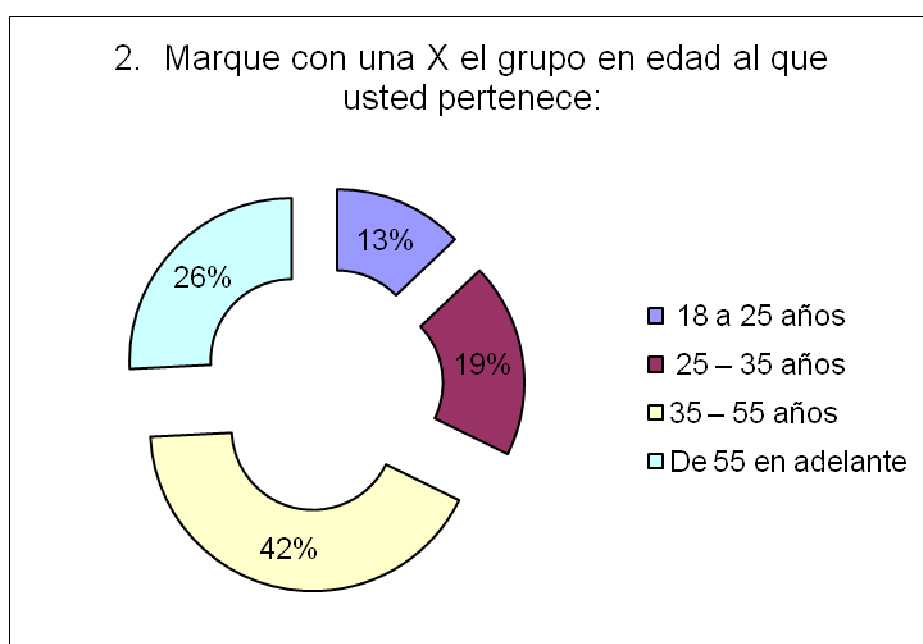
**2. Marque con una X el grupo en edad al que usted pertenece:**

18 a 25 años

25 – 35 años

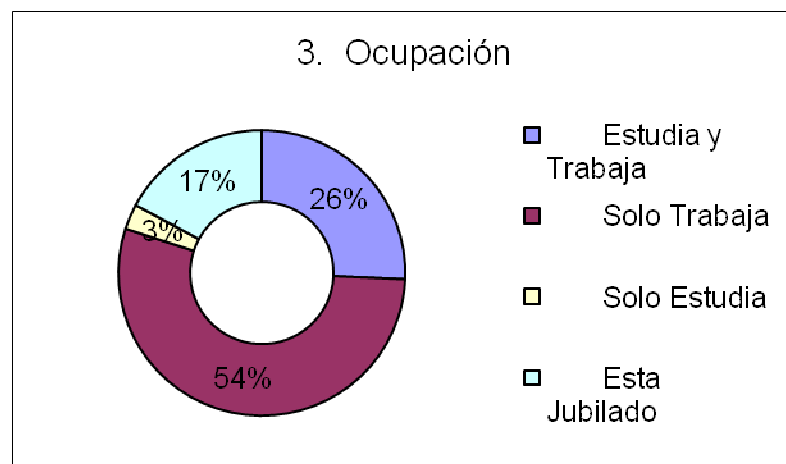
35 – 55 años

De 55 en adelante



### 3. Ocupación

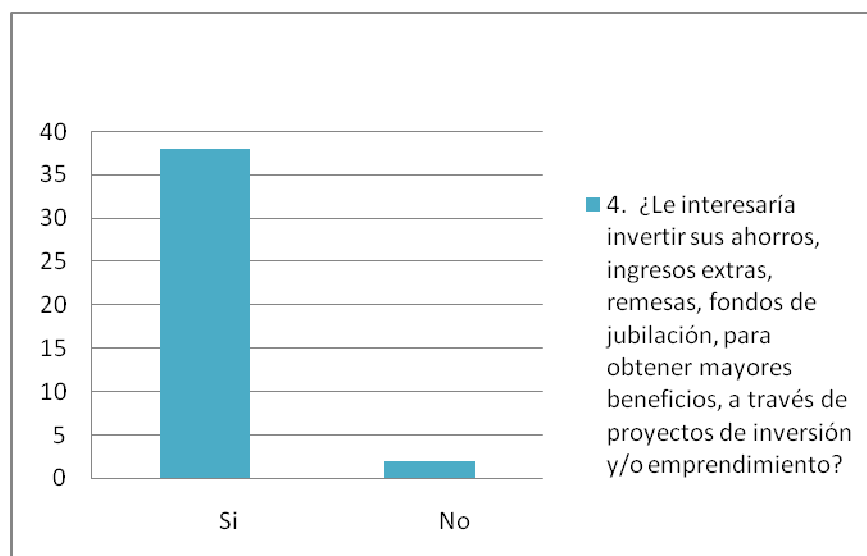
- Estudia y Trabaja
- Solo Trabaja
- Solo Estudia
- Esta Jubilado



### 4. ¿Le interesaría invertir sus ahorros, ingresos extras, remesas, fondos de jubilación, para obtener mayores beneficios, a través de proyectos de inversión y/o emprendimiento?

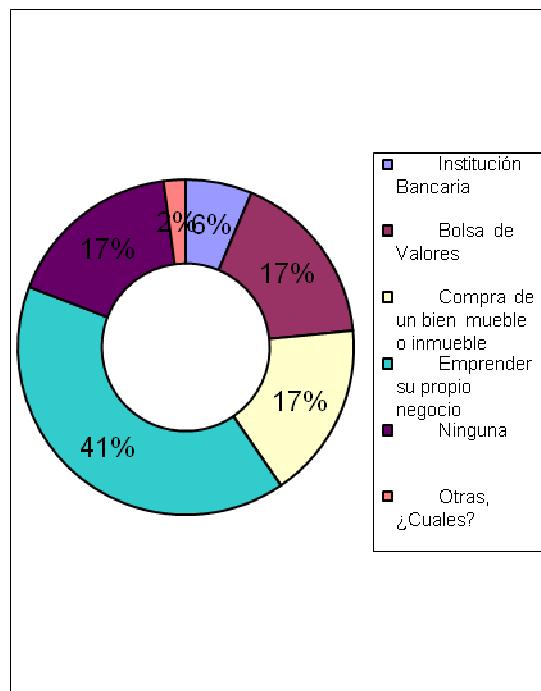
- Si
- No

*En el caso de NO, porque? NO CONFÍA*



**5. ¿En qué tipo de institución le gustaría invertir su dinero?**

- Institución Bancaria
- Bolsa de Valores
- Compra de un bien mueble o inmueble
- Emprender su propio negocio
- Ninguna
- Otras, ¿Cuales?



**6. ¿Le interesaría a usted invertir en una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales, que le ofrezca proyectos de inversión o le permita desarrollar su propio proyecto de emprendimiento con asesoría, capacitación y acompañamiento?**

- SI
- NO

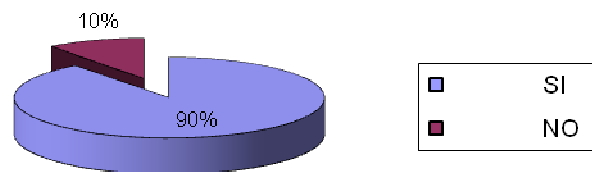
¿Por qué?

Asesoría de invertir el dinero

Seguridad de inversión

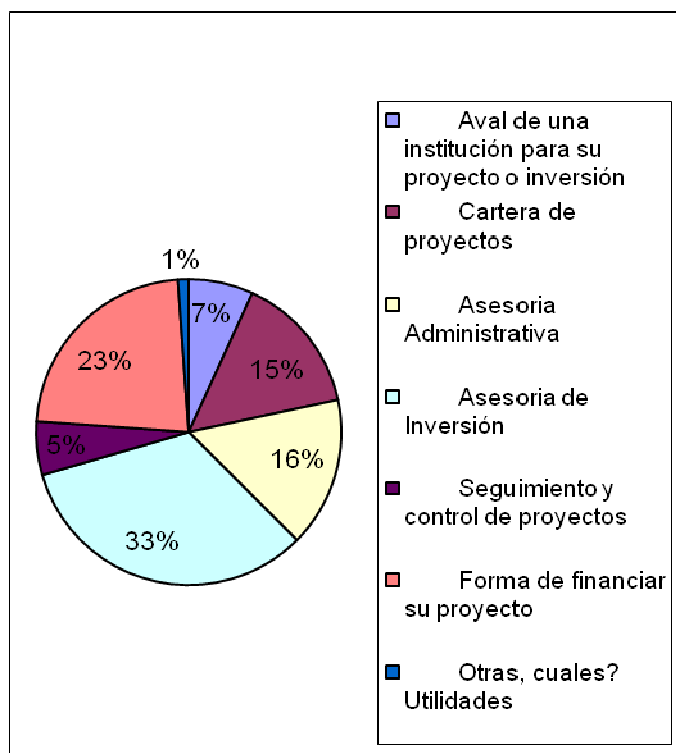
Información sobre empresas para invertir

6. ¿Le interesaría a usted invertir en una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales, que le ofrezca proyectos de inversión o le permita desarrollar su propio proyecto de emprendimiento con asesoría, capacitación y acompañami



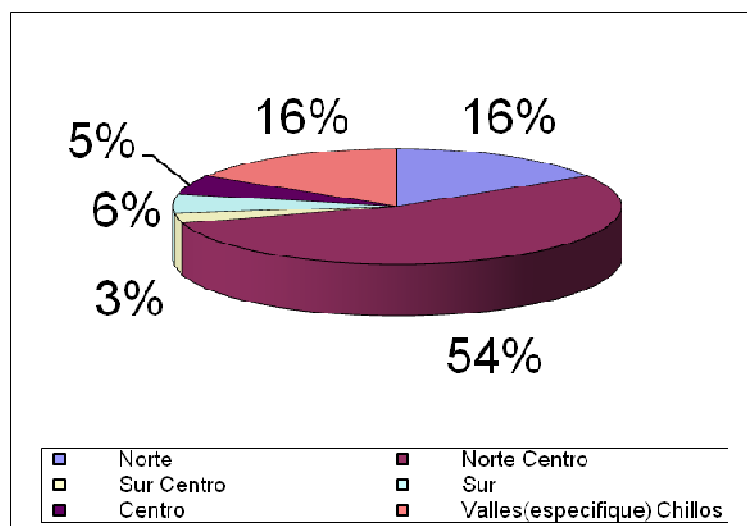
7. ¿Qué buscaría Usted en una *empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales*?

- Aval de una institución para su proyecto o inversión
- Cartera de proyectos
- Asesoría Administrativa
- Asesoría de Inversión
- Seguimiento y control de proyectos
- Forma de financiar su proyecto
- Otras, cuales? Utilidades



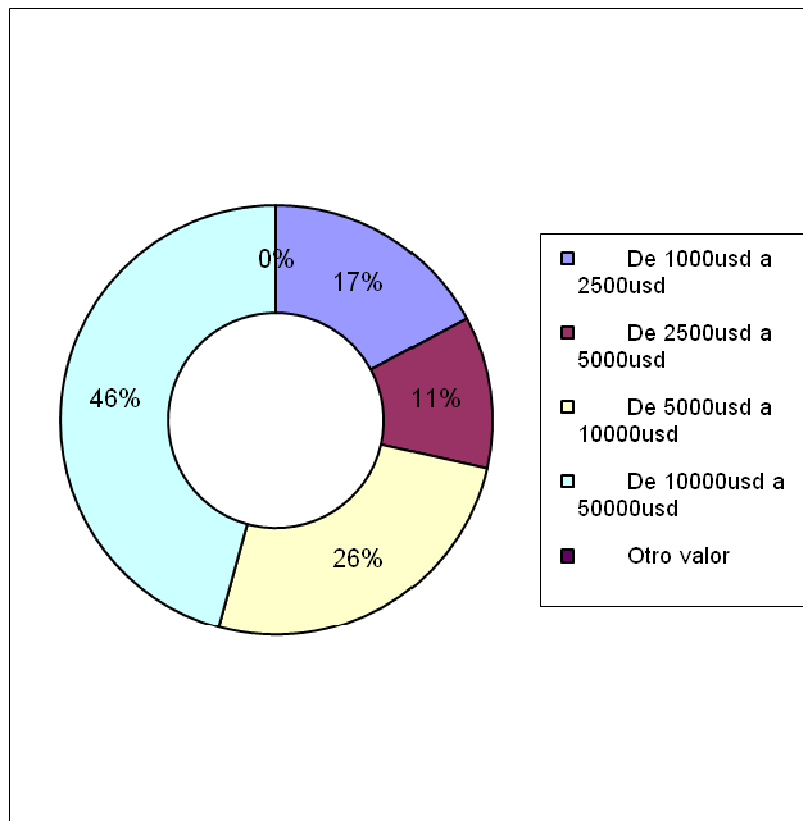
**8. ¿Dónde le gustaría que estuviese ubicada una oficina que le brinde los servicios mencionados anteriormente?**

- Norte
- Norte Centro
- Sur Centro
- Sur
- Centro
- Valles (especifique) Chillós



**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un uno o varios proyectos?**

- De 1000usd a 2500usd
- De 2500usd a 5000usd
- De 5000usd a 10000usd
- De 10000usd a 50000usd
- Otro valor



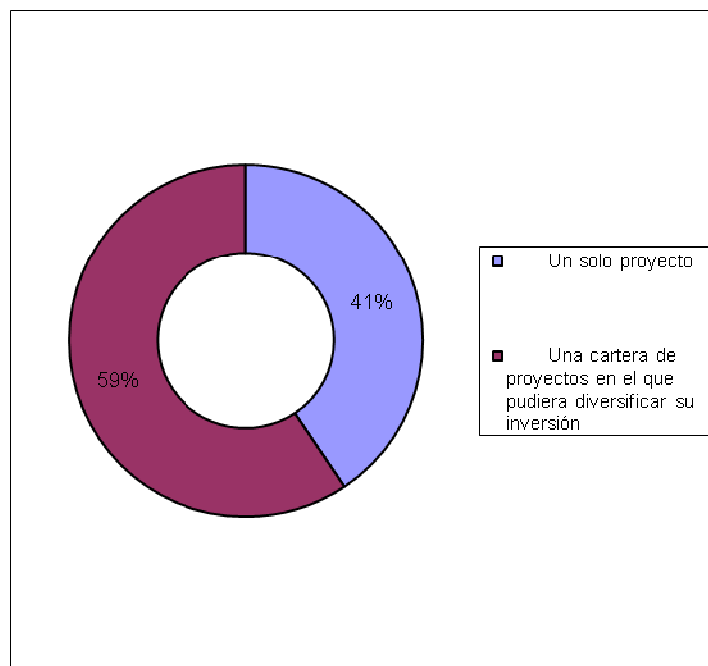
**10. ¿Del Monto antes mencionado que porcentaje lo invertiría en una empresa generadora de proyectos?**

- 0%
- 10%
- 20%
- 30%
- 40%
- 45%
- 50%
- 55%

60%  
65%  
70%  
75%  
80%  
85%  
90%  
95%  
100%

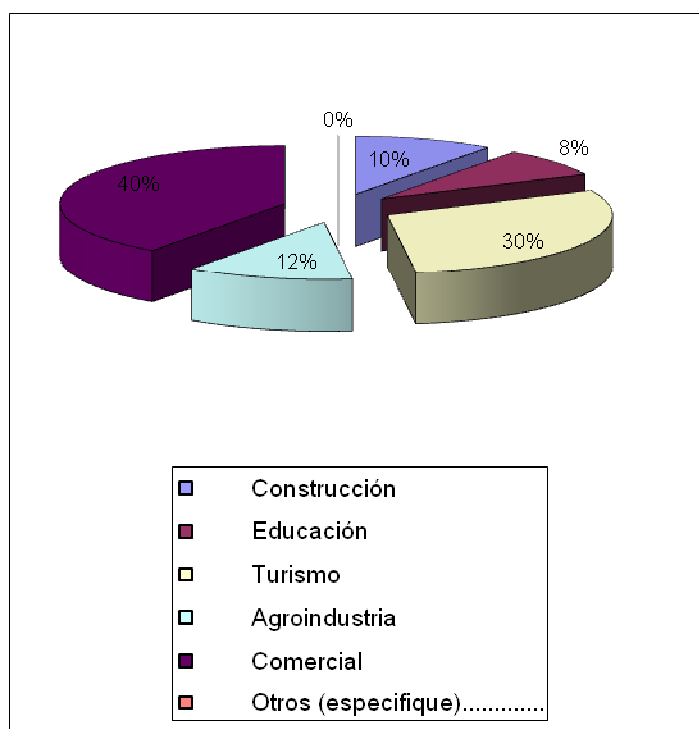
### 11. ¿Qué opción preferiría para su inversión?

- Un solo proyecto
- Una cartera de proyectos en el que pudiera diversificar su inversión

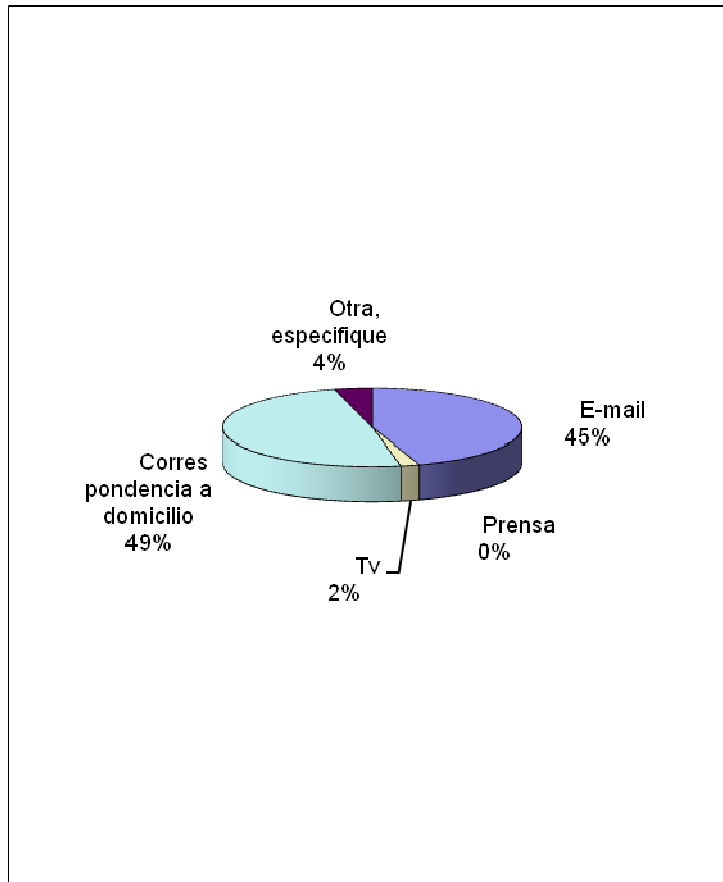


**12. ¿Qué sector de la industria ecuatoriana le parece más atractivo para invertir?**

- Construcción
- Educación
- Turismo
- Agroindustria
- Comercial
- Otros (especifique).....

**12. ¿Cómo le gustaría obtener información sobre estos servicios, además de reportes sobre sus inversiones?**

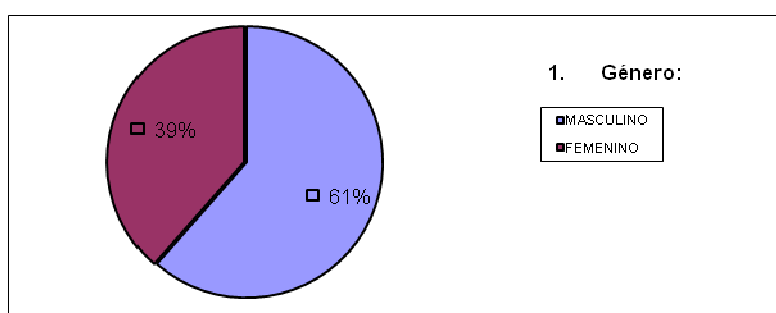
- E-mail
- Prensa
- Tv
- Correspondencia a domicilio
- Otra, especifique



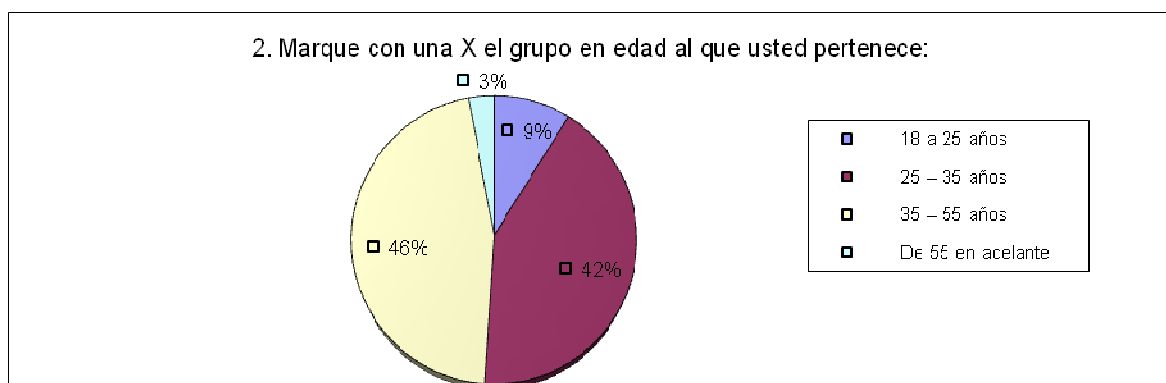
**ENCUESTA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE DEMANDA POTENCIAL  
PARA una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos  
Empresariales**

**1. Género:**

	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
MASCULINO	29	94	123
FEMENINO	21	56	77
			200

**2. Marque con una X el grupo en edad al que usted pertenece:**

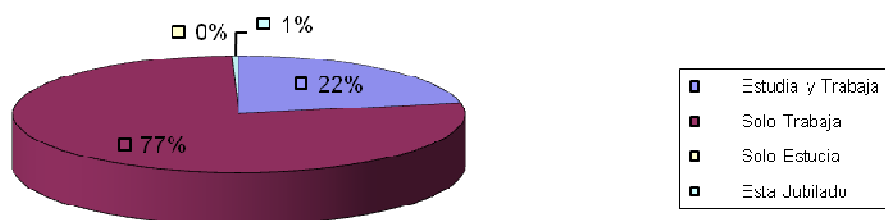
	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> 18 a 25 años	15	3	18
<input type="checkbox"/> 25 – 35 años	14	70	84
<input type="checkbox"/> 35 – 55 años	20	72	92
<input type="checkbox"/> De 55 en adelante	1	5	6
			200



**3. Ocupación:**

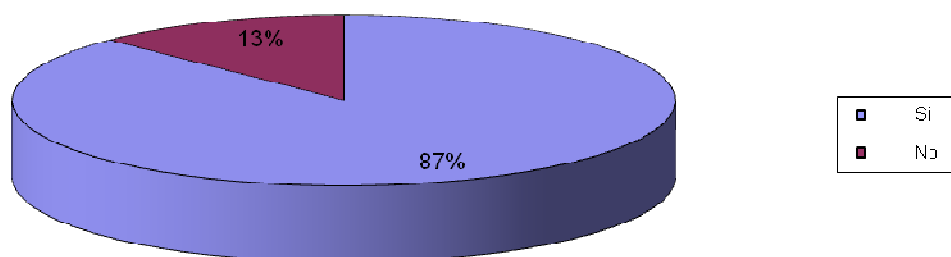
	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> Estudia y Trabaja	19	25	44
<input type="checkbox"/> Solo Trabaja	31	124	155
<input type="checkbox"/> Solo Estudia	0		0
<input type="checkbox"/> Esta Jubilado	0	1	1
			200

3. Ocupación:

**4. ¿Le interesaría invertir sus ahorros, ingresos extras, remesas, fondos de jubilación, para obtener mayores beneficios, a través de proyectos de inversión y/o emprendimiento?**

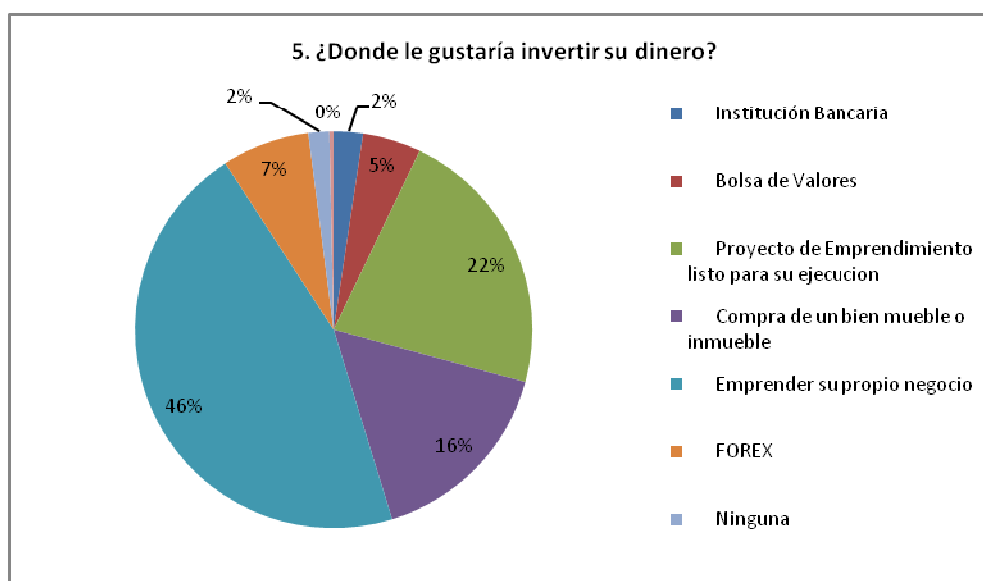
	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> Si	35	136	171
<input type="checkbox"/> No	15	14	29
<i>En el caso de NO, porque?</i>			200
<i>Si contestó SI, por favor pase a la siguiente pregunta.</i>			

4. ¿Le interesaría invertir sus ahorros, ingresos extras, remesas, fondos de jubilación, para obtener mayores beneficios, a través de proyectos de inversión y/o emprendimiento?



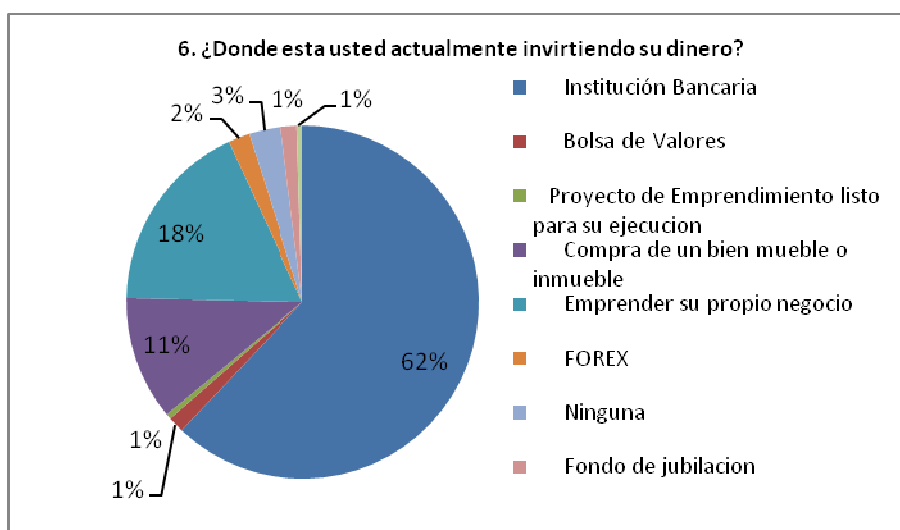
### 5. ¿Donde le gustaría invertir su dinero?

	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> Institución Bancaria	1	6	7
<input type="checkbox"/> Bolsa de Valores	6	8	14
<input type="checkbox"/> Proyecto de Emprendimiento listo para su ejecución	0	65	65
<input type="checkbox"/> Compra de un bien mueble o inmueble	18	29	47
<input type="checkbox"/> Empezar su propio negocio	23	111	134
<input type="checkbox"/> FOREX		21	21
<input type="checkbox"/> Ninguna	5		5
<input type="checkbox"/> Fondo de jubilación	1		1



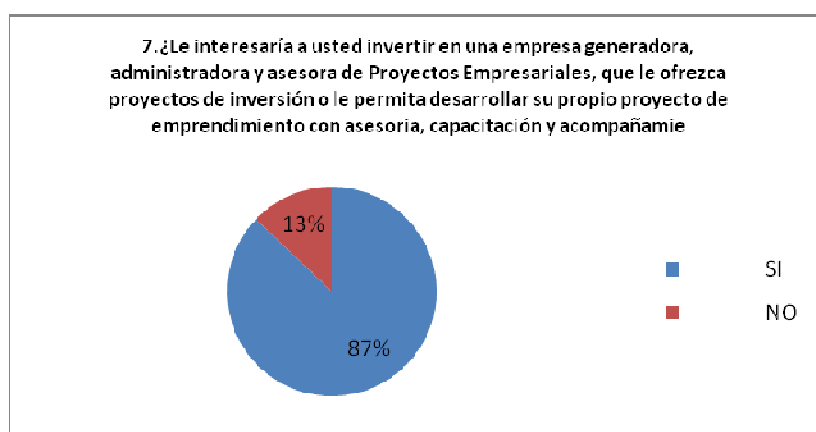
### 6. ¿Donde esta usted actualmente invirtiendo su dinero?

	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> Institución Bancaria	28	98	126
<input type="checkbox"/> Bolsa de Valores	2	1	3
<input type="checkbox"/> Proyecto de Emprendimiento listo para su ejecución	0	1	1
<input type="checkbox"/> Compra de un bien mueble o inmueble	12	11	23
<input type="checkbox"/> Empezar su propio negocio	1	35	36
<input type="checkbox"/> FOREX		4	4
<input type="checkbox"/> Ninguna	4	2	6
<input type="checkbox"/> Fondo de jubilación	1	2	3
<input type="checkbox"/> Educación		1	1



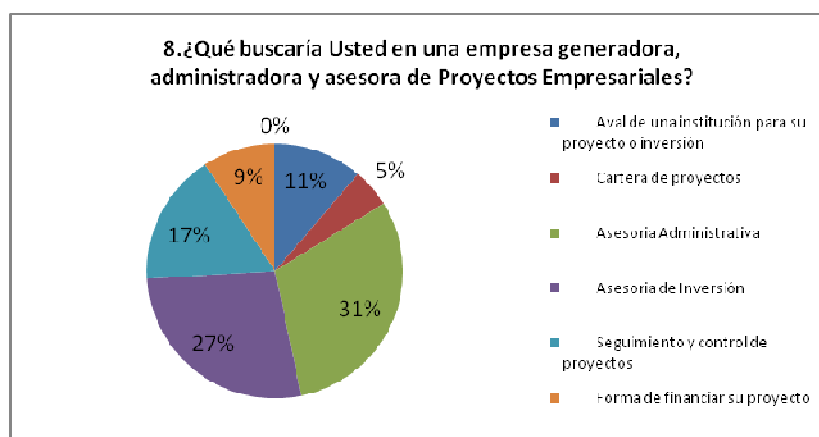
7. ¿Le interesaría a usted invertir en una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales, que le ofrezca proyectos de inversión o le permita desarrollar su propio proyecto de emprendimiento con asesoría, capacitación y acompañamiento?

	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> SI	43	119	162
<input type="checkbox"/> NO	7	17	24



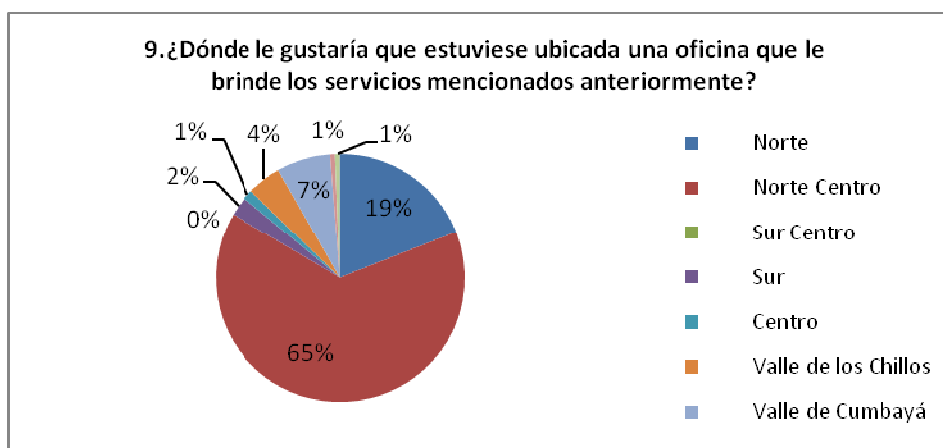
8. ¿Qué buscaría Usted en una empresa generadora, administradora y asesora de Proyectos Empresariales?

	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> Aval de una institución para su proyecto o inversión	11	28	39
<input type="checkbox"/> Cartera de proyectos	11	6	17
<input type="checkbox"/> Asesoría Administrativa	11	95	106
<input type="checkbox"/> Asesoría de Inversión	14	81	95
<input type="checkbox"/> Seguimiento y control de proyectos	6	52	58
<input type="checkbox"/> Forma de financiar su proyecto	16	16	32
<input type="checkbox"/> Otras, cuales?	0		0



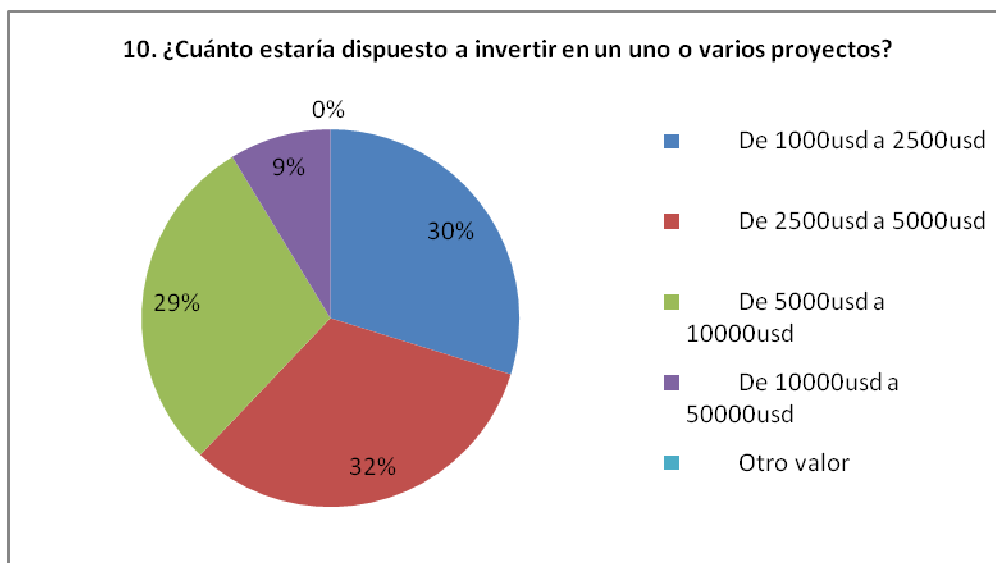
**9. ¿Dónde le gustaría que estuviese ubicada una oficina que le brinde los servicios mencionados anteriormente?**

	<b>PRIMERAS 50</b>	<b>ULTIMAS 150</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> Norte	15	15	30
<input type="checkbox"/> Norte Centro	22	80	102
<input type="checkbox"/> Sur Centro	0	0	0
<input type="checkbox"/> Sur	0	4	4
<input type="checkbox"/> Centro	1	1	2
<input type="checkbox"/> Valle de los Chillos	2	5	7
<input type="checkbox"/> Valle de Cumbayá	0	11	11
<input type="checkbox"/> Tumbaco		1	1
<input type="checkbox"/> Manta		1	1



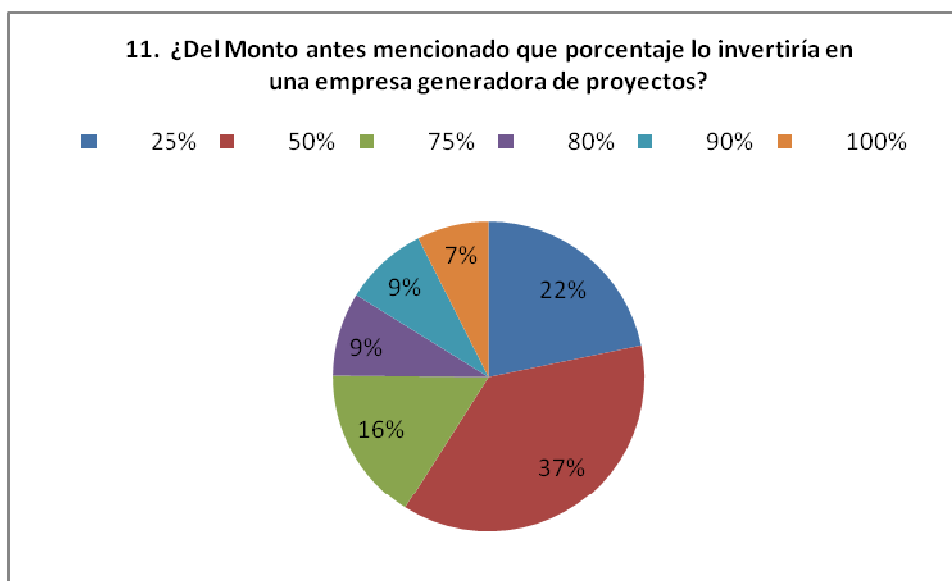
**10. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en un uno o varios proyectos?**

	<b>PRIMERAS 50</b>	<b>ULTIMAS 150</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> De 1000usd a 2500usd	14	34	48
<input type="checkbox"/> De 2500usd a 5000usd	18	34	52
<input type="checkbox"/> De 5000usd a 10000usd	10	37	47
<input type="checkbox"/> De 10000usd a 50000usd	1	13	14
<input type="checkbox"/> Otro valor	0		0



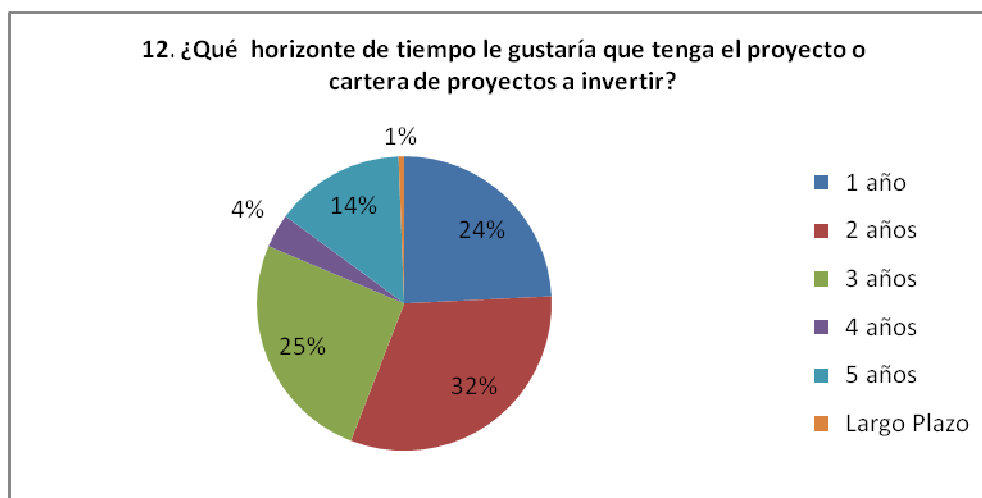
**11. ¿Del Monto antes mencionado que porcentaje lo invertiría en una empresa generadora de proyectos?**

	<b>PRIMERAS 50</b>	<b>ULTIMAS 150</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> <b>25%</b>	20	15	35
<input type="checkbox"/> <b>50%</b>	18	42	60
<input type="checkbox"/> <b>75%</b>	3	23	26
<input type="checkbox"/> <b>80%</b>	0	14	14
<input type="checkbox"/> <b>90%</b>	0	14	14
<input type="checkbox"/> <b>100%</b>	2	10	12



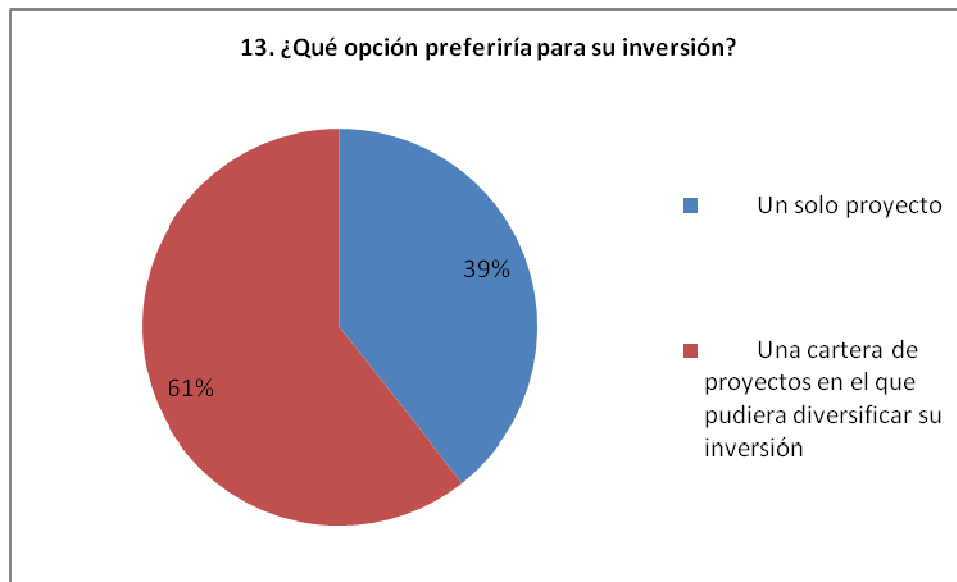
**12. ¿Qué horizonte de tiempo le gustaría que tenga el proyecto o cartera de proyectos a invertir?**

	<b>PRIMERAS 50</b>	<b>ULTIMAS 150</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> <b>1 año</b>	10	29	39
<input type="checkbox"/> <b>2 años</b>	15	36	51
<input type="checkbox"/> <b>3 años</b>	13	28	41
<input type="checkbox"/> <b>4 años</b>	1	5	6
<input type="checkbox"/> <b>5 años</b>	6	17	23
<input type="checkbox"/> <b>Largo Plazo</b>	1		1



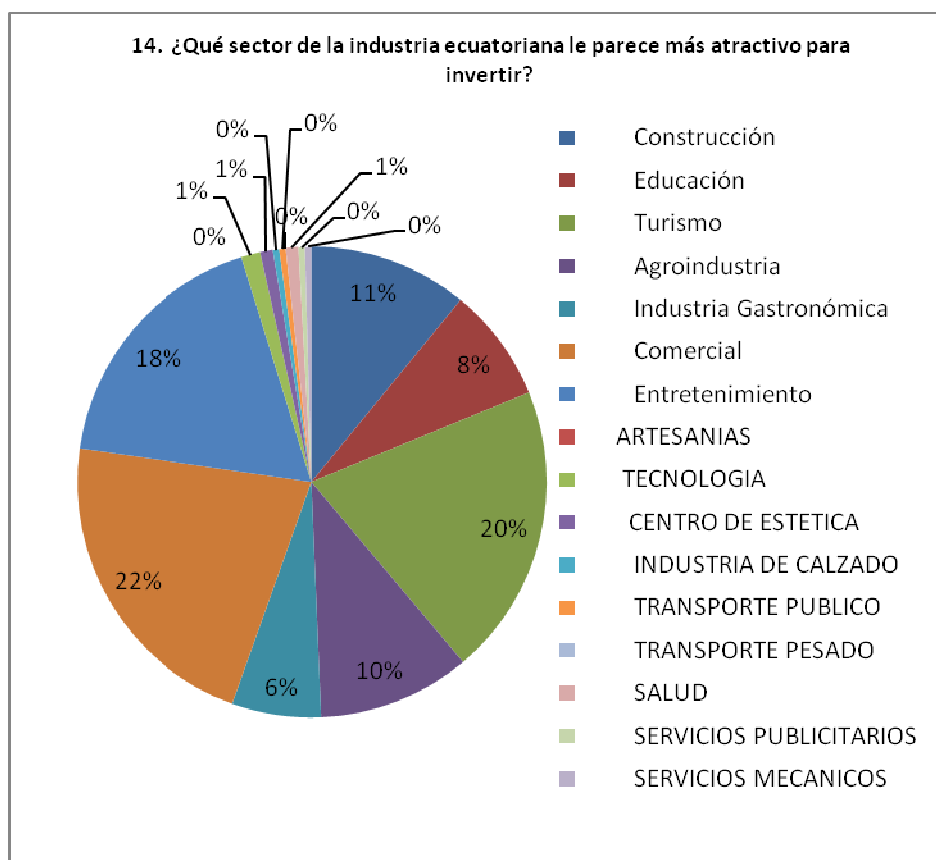
**13. ¿Qué opción preferiría para su inversión?**

	<b>PRIMERAS 50</b>	<b>ULTIMAS 150</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> Un solo proyecto	16	47	63
<input type="checkbox"/> Una cartera de proyectos en el que pudiera diversificar su inversión	27	70	97
			160



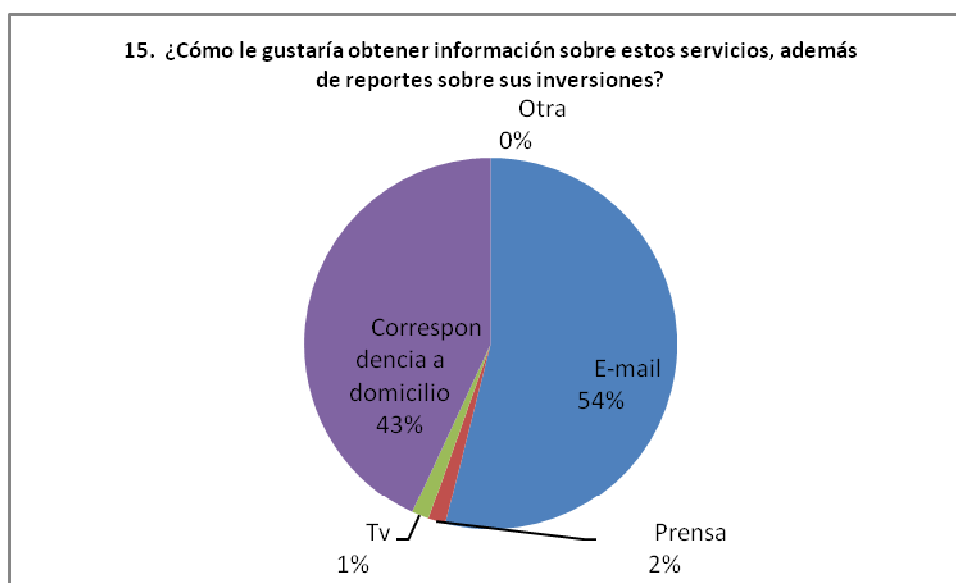
#### 14. ¿Qué sector de la industria ecuatoriana le parece más atractivo para invertir?

	PRIMERAS 50	ULTIMAS 150	TOTAL
<input type="checkbox"/> Construcción	16	25	41
<input type="checkbox"/> Educación	0	18	18
<input type="checkbox"/> Turismo	15	46	61
<input type="checkbox"/> Agroindustria	3	24	27
<input type="checkbox"/> Industria Gastronómica	3	14	17
<input type="checkbox"/> Comercial	13	50	63
<input type="checkbox"/> Entretenimiento		41	41
<input type="checkbox"/> ARTESANÍAS	1		1
<input type="checkbox"/> TECNOLOGÍA	1	3	4
<input type="checkbox"/> CENTRO DE ESTÉTICA		2	2
<input type="checkbox"/> INDUSTRIA DE CALZADO		1	1
<input type="checkbox"/> TRANSPORTE PUBLICO		1	1
<input type="checkbox"/> TRANSPORTE PESADO			0
<input type="checkbox"/> SALUD		2	2
<input type="checkbox"/> SERVICIOS PUBLICITARIOS		1	1
<input type="checkbox"/> SERVICIOS MECÁNICOS		1	1



**15. ¿Cómo le gustaría obtener información sobre estos servicios, además de reportes sobre sus inversiones?**

	<b>PRIMERAS 50</b>	<b>ULTIMAS 150</b>	<b>TOTAL</b>
<input type="checkbox"/> E-mail	28	116	144
<input type="checkbox"/> Prensa	4		4
<input type="checkbox"/> Tv	4		4
<input type="checkbox"/> Correspondencia a domicilio	16	99	115
<input type="checkbox"/> Otra	0		0



**OBSERVATORIO ECONÓMICO DE QUITO**  
**Número de Socios, Cartera y Operaciones de las Sociedades Populares de Inversión SPI**  
**Período 2007 - 2009 (agosto)**

Año	SPI en funcionamiento	Localidad	Socios actual		Usuarios de crédito		No. Créditos Otorgados	Monto Otorgado - US\$	No. créditos vigentes	Cartera activa US\$	Índice de mora %	Patrimonio US\$	% Cartera / patrimonio	Capital en mora - US\$
			Total	Mujeres	Total	Mujeres								
2007	29 de enero (Espejo)	Quito	8	7	5	5	7	280,00	4	220,00	0%	480,00	46%	0,00
	ABEC	Pintag	7	3	14	4	38	7.060,00	8	1.912,50	0%	2.708,01	71%	0,00
	Agrucredit	Quito	19	12	20	9	40	8.794,00	9	2.498,52	1%	2.647,07	94%	33,33
	Caja Comunitaria Curiquingue	La Merced	6	4	4	2	5	80,00	4	60,00	50%	62,00	97%	30,00
	Condor Solidario	La Merced	12	9	16	11	48	5.830,00	11	962,54	0%	2.023,86	48%	0,00
	El portal del Inversionista	Quito	9	6	25	15	54	13.600,00	25	5.591,65	9%	2.425,86	231%	500,00
	FUNDECRESB	Quito	15	10	29	18	92	21.245,00	28	5.706,17	0%	4.026,22	142%	0,00
	Inversión para el Futuro	Chilibulo	6	6	6	5	15	770,00	5	245,00	0%	330,70	74%	0,00
	Jatum Ayllu	Quito	8	8	6	5	11	541,00	3	193,00	93%	267,15	72%	180,00
	Madres por un Futuro Mejor	Atahualpa	19	19	15	15	15	2.500,00	15	2.500,00	0%	2.850,00	88%	0,00
	Makichuray	Llano Grande	31	12	29	11	83	17.060,00	22	4.825,04	2%	4.246,10	114%	83,33
	Multiahorros	Pintag	19	13	19	9	34	4.110,00	11	1.925,00	0%	2.128,19	90%	0,00
	San Francisco Miravalle Alto	Miravalle DM	12	10	17	11	33	6.322,51	9	1.932,51	0%	1.722,97	112%	0,00
Solidario Don Bosco	Chavezpamba	61	38	45	38	99	33.138,00	41	15.640,29	0%	4.678,45	334%	0,00	
2008	ASOCIANCUY	S Alfonso-DM	20	13	18	7	30	2.290,00	29	1.015,05	0%	1.030,35	99%	0,00
	Avancemos al Futuro	Quito	16	15	16	15	32	7.315,00	9	3.839,17	0%	1.859,84	206%	0,00
	Corpufuturo	Oyambarillo	14	8	3	2	4	450,00	3	425,00	0%	469,50	91%	0,00
	Crédito Familiar	Pomasqui	34	20	23	14	35	4.916,00	19	1.956,67	0%	2.157,79	91%	0,00
	Mirachi Huarmi	Cocotog	17	17	16	16	26	4.460,00	14	1.919,71	2%	1.976,74	97%	43,05
	Miravalle Alto (La Unión)	Miravalle DM	11	10	8	6	8	350,00	7	761,03	0%	786,95	97%	0,00
	Nueva Aurora	Nueva A - DM	11	11	9	9	17	1.780,00	7	734,18	0%	979	75%	0,00
	San Francisco de Oyacoto	Oyacoto	7	6	2	3	4	200,00	3	140,00	0%	148,00	95%	0,00
	San Juan	Quito	10	4	7	3	7	685,00	5	551,68	43%	588,41	94%	235,00
	Nueva Alianza	Quito	11	9	7	7	12	1.460,00	5	792,00	0%	777,47	102%	0,00
Luz y Vida	Rumicucho	13	10	12	9	22	2.220,00	12	983,41	0%	979,83	100%	0,00	

Año	SPI en funcionamiento	Localidad	Socios actual		Usuarios de crédito		No. Créditos	Monto Otorgado - US\$	No. créditos vigentes	Cartera activa US\$	Índice de mora %	Patrimonio US\$	% Cartera / patrimonio	Capital en mora - US\$
			Total	Mujeres	Total	Mujeres	Otorgados							
2009 (a agosto)	Ahorros CORMAP	San Juan	10	10	4	4	4	75,00	4	75,00	0%	300,00	25%	0,00
	San Francisco	San Francisco	18	14	4	3	4	340,00	4	340,00	0%	360,00	94%	0,00
	20 de Emero	Beaterio	10	9	2	2	2	100,00	2	100,00	0%	100,00	100%	0,00
	Valle de Itulcachi	Itulcachi	14	14	4	4	4	130,00	4	130,00	0%	140,00	93%	0,00
	Mirador de Collas	Collas	21	10	6	2	6	410,00	6	410,00	0%	420,00	98%	0,00
	San José de Monjas	Monjas Alto	15	3	10	2	10	740,00	10	710,00	0%	710,00	100%	0,00
	Eugenio Espejo	Turubamba	8	6	2	1	2	70,00	2	70,00	0%	80,00	88%	0,00
	Sembrando Futuro	Alugullá	11	8	2	2	2	110,00	2	110,00	0%	110,00	100%	0,00
	San Francisco Bajo	Miravalle Bajo	11	10	3	3	3	110,00	3	110,00	0%	120,00	92%	0,00
	Unión La Paz	Atucucho	10	9	2	2	2	80,00	2	80,00	0%	100,00	80%	0,00
Santa Rosa	Valle de Los Chillos	12	9	2	1	2	270,00	2	270,00	0%	360,00	75%	0,00	
<b>Total SPI</b>	<b>36</b>		<b>536</b>	<b>382</b>	<b>412</b>	<b>275</b>	<b>812</b>	<b>149.891,51</b>	<b>349</b>	<b>59.735</b>		<b>45.151</b>	<b>37%</b>	<b>1.105</b>

Fuente y Elaboración: CONQUITO, Apoyo al Financiamiento, (Información de cartera de las SPI).

**OBSERVATORIO ECONÓMICO DE QUITO**  
**Número de empresas incubadas en CONQUITO**

SECTOR	ACTIVIDAD	2005	2006	2007	2008	2009 1/	Total general
<b>AGRÍCOLA</b>	ABONOS E INSUMOS	1	1				2
	ALIMENTOS Y CATERING		2				2
	CONEJOS			1			1
	FRUTAS Y HORTALIZAS	1			1		2
	FRUTAS, HORTALIZAS Y CUYES		4	3			7
	HORTALIZAS	1	9	12	1		23
	HORTALIZAS Y HUEVOS CODORNIZ		1				1
	MIEL DE ABEJA		4				4
	<b>Subtotal</b>	<b>3</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>2</b>		<b>42</b>
<b>ARTESANÍA</b>	PRODUCTOS ARTESANALES VARIOS			8	1		9
	ELEMENTOS DECORATIVOS			2			2
	VELAS DECORADAS			1			1
	<b>Subtotal</b>			<b>11</b>	<b>1</b>		<b>12</b>
<b>COMERCIO</b>	EXPORTACIÓN	1	1				2
	SEGURIDAD INDUSTRIAL Y CAPACITACIÓN			1			1
	SUMINISTROS		1				1
	TECNOLOGÍA EOLICA/exportación de artesanías			1			1
	COMERCIO A DOMICILIO				1		1
	LIBROS			1			1
	SERVICIOS MÉDICOS				1		1
	<b>Subtotal</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>		<b>8</b>
<b>MANUFACTURA</b>	AGUAS AROMÁTICAS			1			1
	ALIMENTOS		1	7	8	3	19
	BISUTERÍA			2	1		3
	CHOCOLATES		1		3		4
	CONFECCIONES TEXTILES			3	3		6
	CONSTRUCCIÓN				1		1
	EQUIPOS SOLARES				1		1
	JOYERÍA				1		1
	MUEBLES			1			1
	<b>Subtotal</b>		<b>2</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>3</b>	<b>37</b>
<b>SERVICIOS</b>	AMBIENTALES		1		1		2
	ARTESANÍAS				2		2
	CAPACITACIÓN		1				1
	COMERCIALIZACIÓN INMUEBLES			1	1		2

SECTOR	ACTIVIDAD	2005	2006	2007	2008	2009 1/	Total general
	COMUNICACIÓN	1			1		2
	CONSTRUCCIÓN				2		2
	CONSULTORÍA	2	2	1	3		8
	CONTABILIDAD		1	1	1		3
	DECORACIÓN				1		1
	DIGITALIZACIÓN				1		1
	DISCAPACITADOS			1			1
	DISEÑO GRÁFICO		1		2		3
	DISEÑO Y PRODUCCIÓN DE SOFTWARE		2	1	6	2	11
	EDUCACIÓN				2	1	3
	ENTRETENIMIENTO				3		3
	ESCUELA DE BALLET			1			1
	FILMACIÓN Y VIDEO				1		1
	INFORMACIÓN				1	1	2
	JARDINERÍA			1	1		2
	LAVADO			1			1
	MANTENIMIENTO HOGARES	2			1		3
	MECÁNICA Y MANTENIMIENTO			1			1
	MENSAJERÍA		1	1			2
	NEGOCIOS				1		1
	NIÑERAS Y SERVICIO DOMESTICO			2			2
	OTROS SERVICIOS			1	1		2
	PUBLICACIONES				2		2
	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN		1	4	1	1	7
	SALUD			1	1		2
	SEGURIDAD	1					1
	SEGUROS		1				1
	TRANSPORTE				1		1
	TURISMO		1	7	6		14
	VETERINARIA	1					1
	<b>Subtotal</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	<b>25</b>	<b>43</b>	<b>5</b>	<b>92</b>
<b>TOTAL INCUBACIONES ANUALES</b>		<b>11</b>	<b>37</b>	<b>69</b>	<b>66</b>	<b>8</b>	<b>191</b>

## CONQUITO\_POA\_2009

## SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

## EJE ECONÓMICO

## PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO

## AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO

## CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO

No.	LOGRAMA	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
1	Bolsa Metropolitana de Empleo	Inserción Laboral	1.1 Dinamizar el mercado laboral	Ubicar laboralmente al menos 1.500 personas teniendo en cuenta sus condiciones diversas	1.- Recepción de hojas de vida 2.- Recepción de requerimientos de personal 3.- Reclutamiento 4.- Colocación 5.- Seguimiento de colocaciones	# de personas colocadas # de personas demandadas	1.- Registros de Colocación 2.- Registros de seguimiento	ene-09	dic-09	\$ 500,00	MDMQ
		Registro de Empresas		Promover el registro de al menos 300 nuevas empresas en el Sistema de Bolsa Metropolitana de Empleo	1.- Registro de empresas vía Internet 2.- Contacto con la empresa 3.- Registro en la base de datos 4.- Seguimiento-censo de empresas activas	# de empresas registradas # de empresas planificadas	1.- Registro virtual de empresas			\$ 1.000,00	
		Estrategias de Promoción		Realizar al menos 4 eventos de promoción del empleo	1.- Elaboración de cronograma de ejecución de ferias de empleo 2.- Organización logística del evento 3.- Convocatoria a empresas	# de eventos realizados # de eventos planificados	1.- Cronograma de ejecución de ferias 2.- Archivo Fotográfico 3.- Registro de participantes			\$ 2.500,00	
		Investigación Especializadas		Realizar un estudio de la oferta y la demanda laboral versus la oferta profesional del DMQ	1.- Elaboración de términos de referencia 2.- Calificación de propuestas 3.- Adjudicación del contrato 4.- Elaboración del estudio 5.- Identificación de nuevos perfiles en base al estudio	% de avance en la elaboración del estudio	Documento				

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**EJE ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
2	Capacitación para el Trabajo	Ciber Zona	1.3 Promover la capacitación y calificación del recurso humano para el empleo	Realizar al menos 100 eventos de capacitación en informática básica y media	1.- Elaboración de contenidos 2.- Selección de capacitadores 3.-Contratación de capacitadores 4.- Ejecución de los eventos de capacitación 5.- Entrega de certificados y evaluación de los eventos de capacitación	# de eventos de capacitación realizados # de eventos de capacitación planificados	1.- Registro de asistencia 2.- Informes de capacitadores	ene-09	dic-09	\$ 27.103,20	MDMQ
				Realizar al menos 100 eventos de capacitación en el uso de las herramientas on line de CONQUITO		# de eventos de capacitación realizados # de eventos de capacitación planificados	1.- Registro de asistencia 2.- Informes de capacitadores				
		Capacitación Estratégica	2.2 Masificar el acceso al conocimiento, servicios e infraestructura de las Tecnologías de Información y Comunicación	Realizar al menos 15 eventos de capacitación en: formación de expertos en logística en todos los niveles profesionales y en aprovechamiento y uso adecuado de la tecnología	1.- Elaboración de contenidos 2.- Selección de capacitadores 3.-Contratación de capacitadores 4.- Ejecución de los eventos de capacitación 5.- Entrega de certificados y evaluación de los eventos de capacitación	# de eventos de capacitación realizados # de eventos de capacitación planificados	1.- Registro de asistencia 2.- Informes de capacitadores			\$ 57.562,50	
		Capacitación laboral y ocupacional		Realizar al menos 80 eventos de capacitación en temas ocupacionales y laborales	1.- Elaboración de contenidos 2.- Selección de capacitadores 3.-Contratación de capacitadores 4.- Ejecución del eventos de capacitación 5.- Entrega de certificados y evaluación de los eventos de capacitación	# de eventos de capacitación realizados # de eventos de capacitación planificados	1.- Registro de asistencia 2.- Informes de capacitadores			\$ 47.887,50	

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
3	Servicios de Desarrollo Empresarial	Creación de Nuevas Empresas	1.2 Impulsar el crédito y asistencia técnica para micro, pequeñas empresas y organizaciones comunitarias	Incubar al menos 30 nuevas empresas	1.- Asesoramiento	# de empresas incubadas # de empresas planificadas	1.- Registro de asesorías 2.- Planes de negocio evaluados 3.- Contratos de incubación	ene-09	dic-09		MDMQ
					2.- Evaluación del plan de negocios						
					3.- Notificación al emprendedor						
		4.- Contrato									
		Evaluar al menos 120 nuevos planes de negocio		1.- Asesoramiento	# de planes de negocios evaluados # de planes de negocio planificados	Planes de negocio					
				2.- Recepción del plan de negocios							
		3.- Evaluación del plan de negocios									
		Acompañar al menos 40 empresas		1.- Asesoramiento	# de empresas acompañadas	Registros de seguimientos					
				2.- Charlas en el ágora							
		Realizar al menos 3.500 asistencias técnicas empresariales		1.- Ejecutar la asistencia técnica	# de asistencias técnicas realizadas # de asistencia técnicas planificadas	Registro de asistencia					
Fortalecer al menos 40 empresas	1.- Relacionamiento entre empresas	# de empresas fortalecidas # de empresas planificadas	Registros de seguimientos								
	2.- Asistencia técnica especializada										
Participar en al menos 10 eventos de promoción de la cultura emprendedora	1.- Participación en los eventos	# de eventos en los que se ha participado # de eventos planificados	Archivo Fotográfico								
Organizar un concurso de ideas innovadoras	Organización de un concurso de ideas innovadoras	% de avance en la organización del concurso	1.- Boletines de prensa 2.- Archivo fotográfico								
	Organizar el día del emprendedor	Organización del evento	1.- Boletines de prensa 2.- Archivo fotográfico								
Crear una red de "inversores ángeles"	1.- Estructuración de la red	% de avance en la reestructuración de la	1.- Registro de asistencia								
Impartir 825 cápsulas sobre gestión empresarial	1.- Cápsulas en gestión empresarial	# de cápsulas realizadas # de cápsulas planificadas	Registros de asistencia a las charlas								

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
3	SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL	Agricultura Urbana Participativa-AGRUPAR-	1.2 Impulsar el crédito y asistencia técnica para micro, pequeñas empresas y organizaciones comunitarias	Realizar 4.300 asistencias técnicas en agricultura	1.- Adquisición de insumos, semillas y abonos 2.- Ejecución in situ	# de asistencias técnicas realizadas # de asistencia técnicas planificadas	Registros de asistencia técnica	ene-09	dic-09	\$ 6.900,00	MDMQ
				Implementar al menos 35 infraestructuras productivas	1.- Adquisición de material 2.- Implementación participativa en las UPAS	# de infraestructuras implementadas # de infraestructuras planificadas	Actas entrega de las infraestructuras Actas entrega de las infraestructuras			\$ 2.800,00	
				Fortalecer al menos 8 emprendimientos productivos	1.- Adquisición de material 2.- Implementación participativa en las UPAS  1.- Adquisición de material de seguimiento	# de cuveras fortalecidas # de cuveras planificadas  # de proyectos fortalecidos # de proyectos planificados	1.- Actas entrega y recepción 2.- Registro de seguimiento técnico			\$ 500,00	
				Realizar al menos 6 eventos de fortalecimiento para la comercialización de productos orgánicos	1.- Adquisición de material para equipamiento 2.- Consecución de los espacios idóneos 3.- Implementación	# de eventos realizados # de eventos planificados	1.- Boletines de prensa 2.- Archivo fotográfico			\$ 4.200,00	
				Realizar 5 giras de observación	1.- ejecutar giras de observación	# de giras de observación realizadas	Actas entrega de las infraestructuras			\$ 1.000,00	
				Certificar 5 nuevas (UPAS) y mantener la certificación orgánica	1.- Proceso de certificación	# de UPAS certificadas # de UPAS planificadas	Certificados			\$ 450,00	
		Fideicomiso PROQUITO	2.1 Promover Empresas Innovadoras	Realizar al menos 450 nuevas operaciones de crédito mediante el Fideicomiso PROQUITO	1.- Recepción y análisis de solicitudes de operadoras de crédito 2.- Aprobación y desembolsos de montos solicitados 3.- Canalización de créditos a beneficiarios finales	# de operaciones realizadas # de operaciones planificadas	1.- Solicitudes de operadoras 2.- Unidades de evaluación 3.- Comités técnicos 4.- Anexos				
		Cajas Comunitarias		Impulsar 6 nuevas cajas comunitarias autogestionadas en organizaciones de base territorial (SPI's)	1.- Identificación de potenciales grupos 2.- Ejecución de capacitación 3.- Constitución de las SPI's 4.- Seguimiento a las SPI's conformadas	# de cajas comunitarias implementadas # de cajas comunitarias planificadas	1.- Informes físicos y digitales				
		Talleres de Financiamiento		Realizar al menos 60 talleres al año en temas de financiamiento	1.- Desarrollo de la temática 2.- Ejecución del Taller	# de talleres realizados # de talleres planificados	1.- Registro de asesoramientos			\$ 500,00	

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
4	PROMOCIÓN ECONÓMICA	Fortalecimiento de las exportaciones	5.1 Aumentar y diversificar las exportaciones de bienes y servicios del DMQ y la región	Actualizar al menos 100 empresas e incluir al menos 100 nuevas empresas en el programa de tiendas virtuales	1.- Promoción de las tiendas virtuales 2.- Mantenimiento del portal del exportador e inversionista 3.- Brindar información a los usuarios	a) # de empresas actualizadas en las tiendas virtuales # de empresas planificadas para actualizar b) # de empresas nuevas en tiendas virtuales # de empresas nuevas en tiendas virtuales planificadas	Tienda virtual actualizada	ene-09	dic-09		MDMQ
				Realizar al menos 200 asesoramientos en temas de exportación	1.- Actualización de la información 2.- Ejecución de asesorías	# de asesoramientos realizados # de asesoramientos planificados	Registro de asesoramientos				
		Parques Industriales		Promover la primera fase del parque Industrial de Itulcachi como proyecto de inversión municipal	1.- Gestión para la aprobación de ordenanza 2.- Gestión de ordenamiento territorial 3.- Impulso para realizar estudios definitivos de acometidas de agua potable, colectores y alcantarillado	% de avance en la gestión e impulso de las actividades	Documentos físicos			\$ 5.000,00	
				Promover obras en la segunda fase del parque industrial de Turubamba	Promoción de: 1.- Diseño definitivo de vías 2.- Estudios hidrosanitarios 3.- Diseño del centro de servicios	% de avance en la promoción de obras del parque industrial de Turubamba	Obra física				
		Encadenamientos Productivos		Promover el encadenamiento productivo de las MIPYMES en condiciones de abastecer insumos y materias primas a las empresas exportadoras	1.- Definición de parámetros para selección de empresas 2.- Selección de empresas 3.- Procesos para el encadenamiento productivo	% de avance en la articulación de la cadena productiva	Documentos físicos		\$ 15.000,00		

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRAM	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO	
4	PROMOCIÓN ECONÓMICA	Observatorio Económico		Mantener y actualizar la información que se encuentra en el observatorio económico	1.- Elaboración de términos de referencia 2.- Calificación de propuestas 3.- Adjudicación del contrato para asistencia técnica	# de indicadores actualizados	Informes de avance Publicaciones	ene-09	dic-09	\$ 5.000,00	MDMQ	
		Estudios y propuestas		Elaborar una propuesta de articulación logística del DMQ	1.- Elaboración de TDR 2.- Comité de evaluación 3.- Adjudicación de contrato 4.- Elaboración de diagnóstico y propuesta	% de avance en la elaboración de la propuesta	Informes de avance			\$ 10.000,00		
5	INNOVACION	Mision Comercial	2.2 Masificar el acceso al conocimiento, servicios e infraestructura de las Tecnologías de Información y Comunicación	Establecer la segunda Misión Comercial para empresas desarrolladoras de software	1.- Elaboración de TDR 1.- Convocatoria a empresas 2.- Reuniones de trabajo	% de avance en conformación de la misión	Documento	ene-09	dic-09	\$ 35.000,00	MDMQ	
		Sistema de Innovacion Q		Realizar un estudio de prefactibilidad para la instalación del sistema innovación Q	1.- Identificación de potenciales grupos	<u># de cajas comunitarias implementadas</u> <u># de cajas comunitarias planificadas</u>	1.- Informes físicos y digitales			\$ 10.000,00		
		Parque Tecnológico		Implementar el Parque Tecnológica de Quito	1.- Elaboración de TDR para la contratación de una	<u>% de avance en la elaboración del proyecto</u>	1.- informes de avance 2.- proyecto entregado			\$ 50.000,00		
6	FACTORIA DEL CONOCIMIENTO	Tercera Fase de la Factoría del Conocimiento	2.2 Masificar el acceso al conocimiento, servicios e infraestructura de las Tecnologías de Información y Comunicación	Diseñar participativamente de la tercera etapa de la Factoría del Conocimiento en conjunto con FONSAL	Obra civil	% de avance en la obra arquitectónica	Obra física	ene-09	dic-09		MDMQ	
		Habilitar las áreas de: restaurante, entrada, plaza y parqueaderos										
		Zona software		Implementar la zona software	1.- Compra de mobiliario 2.- Habilitación informática	% de avance en la implementación de la zona software	Obra física					\$ 10.000,00
		Sistemas Informáticos		Implementar el sistema SAN (Storage área network)	1.- Elaboración de términos de referencia 2.- Calificación de propuestas 3.- Adjudicación del contrato	% de avance en la implementación del sistema SAN	Sistema entregado					\$ 31.500,00
	Virtualizar 4 servidores corporativos	1.- Elaboración de términos de referencia 2.- Calificación de propuestas 3.- Adjudicación del contrato	<u># de servidores virtualizados</u> <u># de servidores planificados</u>									

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
7	FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	Desarrollo Institucional		Mantener la eficacia del Sistema de Gestión de Calidad de CONQUITO en al menos el 80% para los procesos certificados en servicios al público y sistema administrativo	1.- Análisis de indicadores de gestión de cada proceso certificado 2.- Levantamiento y seguimiento de acciones correctivas y preventivas en base al análisis estadístico y satisfacción del usuario de servicios 3.- Ejecución de dos auditorías internas y una externa al año 4.- Revisión, por la Dirección Ejecutiva, del cumplimiento de metas, dos veces al año	% de cumplimiento de la eficacia del sistema de gestión de calidad	1.- Matriz de análisis de datos mensual 2.- Acciones correctivas y preventivas levantadas 3.- Informes de auditoría 4.- Actas de revisión por la dirección	ene-09	dic-09	\$ 2.500,00	MDMQ
		Recursos Humanos		Realizar al menos 3 cursos de mejoramiento para el personal de CONQUITO	1.- Detección de necesidades de capacitación del personal 2.- Determinación de cursos externos existentes y cursos que pueden ser dictados internamente 3.- Elaboración del plan de capacitación anual 4.- Ejecución, según cronograma, de los cursos de capacitación	# de cursos realizados # de cursos planificados	1.- Registros de asistencias				

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
7	FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	Gestión Administrativa		Realizar un inventario de activos fijos al año	1.- Actualización de actas y custodios. 2.- Muestreo físico en cada Factoría y agencias zonales 3.- Elaboración y presentación de informe.	<u># de inventarios realizados</u> # de inventarios planificados	1.- registros físicos	ene-09	dic-09		MDMQ
				Realizar dos inventarios de suministros al año	1.- Actualización en el sistema de saldos. 2.- Comparación del archivo físico con el digital. 3.- Constatación física en bodega. 4.- Elaboración y presentación de informe final.	<u># de inventarios realizados</u> # de inventarios planificados	1.- registros físicos				
				Mantenimiento del sistema de seguridad y salud ocupacional	1.- Ejecución del plan interno de seguridad y salud ocupacional	% de avance en la ejecución del plan interno de seguridad y salud ocupacional	Plan interno ejecutado				
		Gestión Financiera		Rendir cuentas: Directoriales Municipio, Asamblea, Directorio, Estado Central, Comisión Cívica Anticorrupción	1.- Recopilación de la información 2.- Introducción de información en matrices de rendición de cuentas 3.- Elaboración de informes	% de cumplimiento en presentación de informes	1.- Registros físicos y digitales				
				Presentar informes periódicos y finales	1.- Recopilación de la información 2.- Elaboración y presentación de informes	% de cumplimiento en presentación de informes					
				Elaborar y dar seguimiento a planes estratégicos y operativos	1.- Recopilación de la información 2.- Seguimiento a planes y proyectos	% de cumplimiento en la elaboración seguimiento de proyectos					
				Ejecutar dos reformas presupuestarias al año	1.- Recopilación de la información 2.- Planificación presupuestaria 3.- Elaboración de reformas presupuestarias	<u># de reformas realizados</u> # de reformas planificados					

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
7	FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	Gestión Informática		Efectuar el mantenimiento de hardware y software al menos 2 veces al año	1.- Organizar cronograma de mantenimientos 2.- Ejecución de mantenimientos	# de mantenimientos realizados # de mantenimientos planificados	Registros de mantenimientos	ene-09	dic-09	\$ 1.280,00	MDMQ
				Incrementar la banda ancha en al menos 4 MB y habilitación de zona wifi en el restaurante y cafetería	1.- Elaboración de TDR 2.- Evaluación de propuestas 3.- Adjudicación de contratos 4.- Elaboración de contrato o Gestionar la provisión de Internet con entidades municipales	% de avance en la habilitación de zona wifi	Acta entrega de software			\$ 33.600,00	
				Implementar red inalámbrica segura	1.- Elaboración de TDR 2.- Evaluación de propuestas 3.- Adjudicación de contratos 4.- Elaboración de contrato	% de avance en la implementación de red inalámbrica				\$ 3.600,00	
		Comunicación Organizacional Externa		Elaborar material de apoyo y promoción de eventos	1.- Contratación de fotógrafos 2.- Organización logística 3.- Impresión de materiales 4.- Difusión en medios	# de eventos cubiertos # de eventos planificados	Archivo fotográfico			\$ 35.000,00	
				Realizar al menos 100 apariciones en prensa escrita	1.- Elaboración de boletines 2.- Envío de boletines a medios	# apariciones en medios impresos	Notas de prensa			\$ 8.000,00	
				Organizar campañas de promoción y difusión	1.- Contacto con formadores de opinión 2.- Elaboración de cuñas radiales 3.- Difusión de servicios en medios 4.- Impresión de material POP	% de avance en la ejecución del programa de promoción y difusión	Cuñas radiales Medios impresos Materiales de promoción y difusión			\$ 18.500,00	
				Publicar al menos 2 estudios especializados	1.- Elaboración de TDR 2.- Invitaciones a proveedores 3.- Evaluación de propuestas 4.- Adjudicación y elaboración de contrato	# de estudios publicados # de estudios planificados	Documento				

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**ECONÓMICO**

**PLAN MAESTRO DE PRODUCCIÓN Y EMPLEO**

**AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO**

**CORPORACION MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - CONQUITO**

No.	LOGRO	PROYECTO	RETO ESTRATÉGICO (BSC)	METAS	FASES / ETAPAS	INDICADORES DE GESTIÓN INSTITUCIONAL	FUENTE DE VERIFICACIÓN	INICIO	FIN	PRESUPUESTO	FUENTE FINANCIAMIENTO
7	FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	Revista CAPITAL		Publicar de 5 nuevos números de la revista capital	1.- Estructuración y elaboración de artículos 2.- Venta de espacios publicitarios 3.-Diseño de artes 4.- Corrección de textos 5.- Aprobación preliminar de la	# de revistas publicadas # de revistas planificadas	Documento	ene-09	dic-09	\$ 4.500,00	MDMQ
		Comunicación Organizacional Interna		Fortalecer la cultura organizacional interna	1.- Elaboración del plan de comunicación interna. 2.- Aprobación del plan comunicación interna 3.- Ejecución del plan	% de cumplimiento del plan de comunicación interna	Registros de asistencia Archivo fotográfico			\$ 2.800,00	
<b>TOTAL DE PRESUPUESTO</b>										<b>\$ 468.583,20</b>	

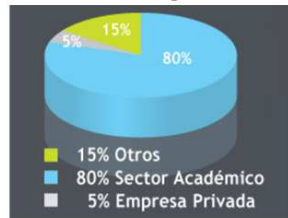
© CONQUITO



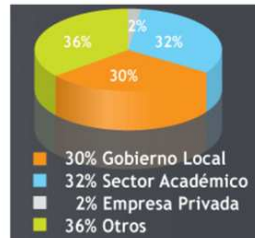


## Primeros Pasos: ASOCIATIVIDAD INTERSECTORIAL

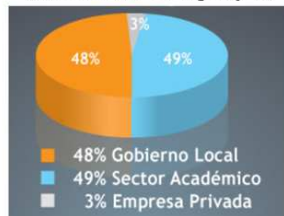
### ADE Loja



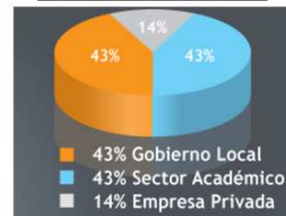
### INNIMPULSAR Cuenca



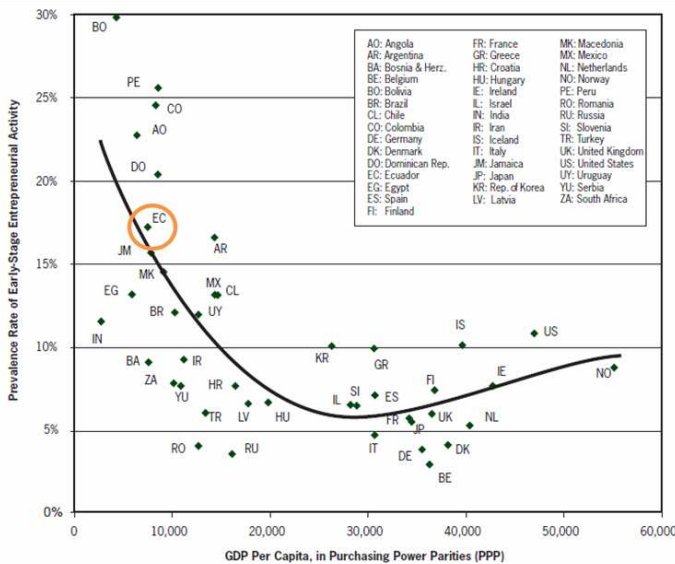
### INCOVAL Guayaquil



### EMPRENDER Quito



Actividad Emprendedora versus PIB per Cápita 2008



**“Gráfico: Diagnóstico de Crecimiento”**

Problema cascada que generan los bajos niveles de emprendimiento en el DESARROLLO NACIONAL:



Internet equipado, otra iniciativa de la CNT

Quito, 18 de noviembre de 2009

BP- P – 186-009

El Internet ya está al alcance de más ecuatorianos. A fin de disminuir las barreras de acceso al mundo del Internet, la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT S.A., ofrece, en una primera etapa, a las ciudades de Quito y Guayaquil, el producto "INTERNET EQUIPADO". La ciudadanía puede adquirir planes de Internet Banda Ancha (Fast Boy), incluyendo el equipo de computación: desktops y laptops, con cuotas mensuales que van desde 47.83 dólares, valor que se cancelará en la factura telefónica, con un financiamiento de hasta 24 meses, sin intereses. Este producto incluye beneficios adicionales como: \$0 costo en inscripción, instalación, antivirus y garantía total del equipo contra todo riesgo.

Esta es una magnífica oportunidad para que las familias ecuatorianas puedan conectarse al internet Fast Boy de la CNT, con equipos de última tecnología, e inclusive para quienes, siendo clientes de Fast Boy de la CNT, deseen renovar su computador actual.

#### **Ventajas adicionales del Plan:**

Sin uso del teléfono

Navegación ilimitada las 24 horas

Respaldo y garantía técnica por 2 años

Soporte técnico 24 horas

Garantía total por 2 años y contra todo riesgo.

#### **TARIFAS FAST BOY**

<b>VELOCIDAD</b>	<b>PRECIO SIN IVA</b>
128 KBPS	\$18
256 KBPS	\$ 24
512 KBPS	\$ 39
1024 KBPS	\$ 65
2048 KBPS	\$ 107.00

Entrega sujeta a disponibilidad técnica.

Para mayor información y ventas las personas interesadas pueden llamar al 1800 100 100 opción 1, o visitar las agencias de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones en Quito y Guayaquil.

La CNT, acatando las directrices emanadas desde el Gobierno Nacional y el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, pone a disposición de todos los ciudadanos los beneficios de las telecomunicaciones; para ello, ha puesto en ejecución varios e importantes proyectos en todo el territorio nacional, porque está consciente de que las telecomunicaciones son un instrumento de integración y cohesión.

#### **COMUNICACIÓN EXTERNA**

#### **CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES**

**OLX**  
www.olx.com.ec

Anuncios gratis en Ecuador

Buscar - Otras ventas

Publica tu anuncio gratis

Categoría: Inicio > Compra - Venta > Otras ventas

**Modulares Y Muebles de oficina y hogar** — Quito

Ubicación: Quito, Pichincha, Ecuador  
Barrio: Ponciano  
Fecha de publicación: Marzo 3  
Precio: \$160USD

Contactar al Anunciante

Somos Fabricantes directos en sistemas modulares para oficina - partes y piezas - estaciones de trabajo - divisiones modulares - sillones - sillas - butacas y mucho mas, con los precios mas bajos del mercado

contactanos:  
Andres Bedon  
095431177 - 2801762  
andresbatento@gmail.com  
flaviobedon@hotmail.com  
www.muebleriafb.com

**OLX**  
www.olx.com.ec

Anuncios gratis en Ecuador

Buscar - Otras ventas

Publica tu anuncio gratis

Categoría: Inicio > Compra - Venta > Otras ventas

**VENDO MUEBLES DE OFICINA NUEVOS** — Quito

Ubicación: Quito, Pichincha, Ecuador  
Barrio: TOLA ALTA  
Fecha de publicación: Marzo 4  
Precio: \$250USD

Contactar al Anunciante

VENDO MUEBLES DE OFICINA: SILLA GIRATORIA EJECUTIVA MEZA EJECUTIVA Y DOS SILLAS

### MUEBLES DE OFICINA — Quito



- Ubicación: **Quito, Pichincha, Ecuador**
- Fecha de publicación: **Febrero 12**

*NEXOS*, por su intermedio hace extensivo un saludo cordial a todas las personas que conforman su prestigiosa empresa y a la vez que les desea éxitos en los objetivos trazados. Conocedores de su permanente preocupación por proyectar la mejor imagen y consecuentemente por brindar la excelencia en servicios a sus clientes, características propias de una empresa con espíritu de superación constante, *NEXOS* hace llegar a Usted(s) la oferta de servicios que a continuación detallamos. Muebles de Archivación Estaciones de Trabajo Divisiones Modulares (Paneleria) Silloneria Reestructuración de oficinas existentes Planificación y Diseño 3D Todo esto le brinda una imagen corporativa, mayor productividad, comodidad y optimización de las áreas. Nuestra experiencia combinada con la filosofía de Calidad Total, nos ha permitido brindar óptimos servicios

a importantes empresas, trabajando siempre con un alto sentido de responsabilidad y cumplimiento. En espera de que la presente tenga la acogida que esperamos, quedo de Ud. (s) muy agradecidos.

ATENTAMENTE

**JAIME CARRILLO**


Telefax: 2.634.015 - 2.634.015

Celular: 097.79.36.40

e-mail: [jaimecarrillo@nexosmuebles.com](mailto:jaimecarrillo@nexosmuebles.com)

**Web:** [www.nexosmuebles.com](http://www.nexosmuebles.com)

Quito: **Calle el Progreso lote 37 y Vencedores. Sector de Calderón**



**PROVEEDORES PARA EMPRESAS DE SUMINISTROS DE OFICINA (distribuidores). — Guayaquil**

Ubicación: Guayaquil, Guayas, Ecuador  
Barrio: ...  
Fecha de publicación: Enero 7

Contactar al Anunciante

Ventas al por mayor y menor, somos distribuidores de marcas de papel A-4 75 Gr. También somos **PROVEEDORES DE SUMINISTROS DE OFICINA** para empresas, contamos con un gran stock en marcas como Pelikan, Faber Castell, Canoca, Bic, Norma, Eagle, Uhu, entre otros.

Contactenos estaremos gustosos en poder asesorarle.

Jaime Eduardo Ponce  
Vtas DIPAPELSA  
Oficina: 042668215  
celu: 085115570



Av.10 de Agosto N52-15 y Capitán Ramón Borja - QUITO Pichincha ECUADOR  
**Teléfonos: 593-2-2418640 / 2418753 Fax: 593-2-2418889**  
 Línea Directa Ventas Externas Quito: **593-2-2413420 / 2413421**

**10% DE DESCUENTO**

**APROVECHA!** los descuentos en todos los productos.

<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$3 597,1</b> CÓD. 02000103</p> 	<p><b>ARCHIVADOR REAL CP</b> Precio Mayorista <b>\$1 275,0</b> CÓD. 02000306</p> 	<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$1 599,9</b> CÓD. 02000103</p> 
<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$2 755,0</b> CÓD. 02000103</p> 	<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$1 819,0</b> CÓD. 02000306</p> 	<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$1 758,0</b> CÓD. 02000103</p> 
<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$2 755,0</b> CÓD. 02000103</p> 	<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$1 819,0</b> CÓD. 02000306</p> 	<p><b>ARCHIVADOR ASESIO PL. 2019</b> Precio Mayorista <b>\$1 653,9</b> CÓD. 02000306</p> 

www.dipaecu.com.ec

## SUMINISTROS DE OFICINA EN QUITO CON CRÉDITO INMEDIATO

Todo en suministros de oficina, materiales, toner (hp lexmarx, canon, epsom Xerox, etc.), cartuchos de todas las marcas, cintas para impresoras, papel continuo, carpetas, papel bon, cuadernos, clips. Y todo lo que su Oficina necesite, Servicio y entrega a domicilio inmediato;¡¡ Llámanos y conoce las ventajas que te ofrecemos, Fono: 20 25 569 / 24 26 369. Celular: 099 23 73 01 [a.t.suministros@hotmail.com](mailto:a.t.suministros@hotmail.com)

Contacto: Agustín Terán

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PRECIO
25964	CALCULADORA OFFICE 8 DIG	3,1
33617	JUEGO CALCULADORA Y TIJERA	4,91
44362	ESPIRAL METALICO PASO 64 6 MM -CAJA 100 UNI	4,72
36088	ETIQUETADORA 1 LINEA	15,75
36091	ETIQUETA ETIQUETADORA 21 X 12 LISA	0,45
23831	ETIQUETA ETIQUETADORA 22 X 12 LISA	0,9
12353	ETIQUETA ETIQUETADORA 26 X 12 FLUOR	1,14
12356	ETIQUETA ETIQUETADORA 26 X 12 FLUOR REMOVIBLE	1,34
12354	ETIQUETA ETIQUETADORA 26 X 16 LISA REMOVIBLE	1,4
36090	RODILLO ENTINTADOR 20 MM	0,4
36470	RODILLO ENTINTADOR 18 MM	0,4
27732	DETECTOR BILLETES FALSOS	13,12
20344	PAPELERA PLASTICO REJILLA COLOR AZUL	1,96
20343	PAPELERA PLASTICO REJILLA COLOR ROJO	1,96
20342	PAPELERA PLASTICO REJILLA COLOR NEGRO	1,96
20346	PAPELERA PLASTICO REJILLA COLOR GRIS	1,96
27085	PAPELERA PLASTICO COLOR AZUL	3,68
33183	PAPELERA PLASTICO COLOR ROJO	3,68
27086	PAPELERA PLASTICO COLOR NEGRO	3,68
29616	PAPELERA METALICA REJILLA	5,9
34204	LAMPARA LECTURA	2,05
22366	RELOJ DE PARED	2,68
33648	PILAS ALCALINAS SONY AAA -BLISTER 4 UNIDADES	2,26
34954	CARGADOR PILAS	27
42941	PILAS RECARGABLES AA 2100 FPB -BLISTER 4 PILAS	8,03
42942	PILAS RECARGABLES AAA 900 FPB -BLISTER 4 PILAS	9,64
37752	ARCHIVADOR DE PALANCA CINKO COLOR AZUL	2,48
37753	ARCHIVADOR DE PALANCA CINKO COLOR ROJO	2,48
37754	ARCHIVADOR DE PALANCA CINKO COLOR VERDE	2,48
37755	ARCHIVADOR DE PALANCA CINKO COLOR AMARILLO	2,48
21151	MODULO 3 ARCHIVADORES COLOR AZUL	9,75
21152	MODULO 3 ARCHIVADORES COLOR ROJO	9,75
21153	MODULO 3 ARCHIVADORES COLOR VERDE	9,75
1558	CARPETA CARTON CUERO FOLIO 2 ANILLAS DE 25	1,14
1565	CARPETA CARTON CUERO FOLIO 2 NILLAS DE 40	1,51
29711	CARPETA PLASTICO CUARTO 4 ANILLAS	1,66
1422	<b>CARPETA CARTON CON GOMAS LETRAS BOLSA</b>	0,36
29663	<b>CARPETA PLASTICO SOLAPAS FOLIO</b>	2,97
29664	<b>CARPETA PLASTICO SOLAPAS CUARTO</b>	2,18
23476	PORTANOTAS PLASTICO TRANSLUCIDO	2,05
9096	SEPARADORES CUARTO 5 POSICIONES	0,39
8922	SEPARADORES FOLIO 5 POSICIONES	0,42
1040	<b>GOMAS ELASTICAS CAJA 100 GR MEDIDA 40 MM</b>	0,55
13441	CAJA 50 BOLIGRAFOS PELIKAN STICK COLOR AZUL	4

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PRECIO</b>
13442	CAJA 50 BOLIGRAFOS PELIKAN STICK COLOR NEGRO	4
26008	ROTULADOR FLUORESCENTE PELIKAN COLOR AZUL	0,54
32450	ROTULADOR FLUORESCENTE PELIKAN COLOR ROJO	0,54
26006	ROTULADOR FLUORESCENTE PELIKAN COLOR VERDE	0,54
21768	ROTULADOR FLUORESCENTE PELIKAN COLOR AMARILLO	0,54
26007	ROTULADOR FLUORESCENTE PELIKAN COLOR NARANJA	0,54
21770	ROTULADOR FLUORESCENTE PELIKAN COLOR ROSA	0,54
22763	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR AZUL	0,48
22765	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR ROJO	0,48
22764	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR VERDE	0,48
22768	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR VIOLETA	0,48
22762	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR AMARILLO	0,48
22767	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR NARANJA	0,48
22766	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR TURQUESA	0,48
22769	ROTULADOR FLUORESCENTE STAEDTLER COLOR ROSA	0,48
32623	ROTULADOR FLUORESCENTE BRITE LINER Z4 AMARILLO	0,73
34254	CAJA 12 LAPICEROS TRIANGULARES CON GOMA	1,92
13960	LAPICES DE GRAFITO NORIS N.0-2B -CAJA 12 UNID	2,56
4498	LAPICES DE GRAFITO NORIS N.1B -CAJA 12 UNID	2,56
4495	LAPICES DE GRAFITO NORIS N.2-HB CAJA 12 UNID	2,56
4497	LAPICES DE GRAFITO NORIS N.3-H -CAJA 12 UNID	2,56
4496	LAPICES DE GRAFITO NORIS N.4-2H -CAJA 12 UNID	2,56
24629	LAPICES DE GRAFITO STAEDTLER TRIPLUS JUMBO -CAJA 12 UNI	5,6
43263	LAPICES DE GRAFITO STAEDTLER TRIPLUS SLIM -CAJA 12 UNI	3,36
26851	LAPICES DE GRAFITO STAEDTLER TRIPLUS SLIM -EXP 72 UNI	19,77
20336	TIJERA DE OFICINA SPAPER 18 CM	1,25
20337	TIJERA DE OFICINA SPAPER 21 CM	1,45
36215	<b>SACAPUNTAS METALICO CUÑA</b>	0,18
612	<b>SACAPUNTAS METALICO RECTANGULAR</b>	0,23
21463	<b>CORRECTOR SPAPER PINCEL</b>	0,34
37233	<b>CORRECTOR SPAPER LAPIZ</b>	0,65
10394	GRAPADORA PETRUS BAMBINA 202	1,22
2533	GRAPADORA PETRUS LILIPUT	2,5
24363	GRAPADORA PETRUS 226	13,75
26512	GRAPAS PETRUS 530/4	1,4
26513	GRAPAS PETRUS 530/6	1,46
26514	GRAPAS PETRUS 530/8	1,56
3765	GRAPAS PETRUS 202	
35413	<b>ENCUADERNADORE FASTENER CAJA 50 UNIDADES</b>	1,9
2009	<b>CHINCHETAS CAJA 50 UNIDADES</b>	0,25
2306	CLIPS 26 MM CAJA 100 UNIDADES	0,16
2307	CLIPS 32 MM CAJA 100 UNIDADES	0,18
2305	CLIPS 42 MM CAJA 100 UNIDADES	0,32
16494	CLIPS 32 MM COLORES	0,6
15761	PINZA ABATIBLE 19 MM -CAJA 12 PINZAS	0,38
15762	PINZA ABATIBLE 25 MM -CAJA 12 PINZAS	0,5

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PRECIO
15763	PINZA ABATIBLE 32 MM -CAJA 12 PINZAS	0,72
15764	PINZA ABATIBLE 41 MM -CAJA 12 PINZAS	1,38
31618	PORTACLIPS	0,7
23883	CAJA DE CAUDALES MEDIANA	18
32801	CUBILETE PORTALAPICES FELLOWES	3,6
24220	CUBILETE REJILLA	2,68
29/3150	ORGANIZADOR SOBREMESA	4,25
39937	IDENTIFICADORES DE SOBREMESA 190 X 60	1,23
39938	IDENTIFICADORES DE SOBREMESA 145 X 60	0,94
39939	IDENTIFICADORES DE SOBREMESA 100 X 60	0,82
39940	IDENTIFICADORES DE SOBREMESA 95 X 42	0,72
5032	MOJASELLOS 6 CM	0,92
2809	ENCENDEDOR MINI BIC	0,46
10/2362	ENCENDEDOR MARIHUANA	0,35
4881	LUPA CRISTAL BIFOCAL 50 MM	2,52
4882	LUPA CRISTAL BIFOCAL 62 MM	2,99
4883	LUPA CRISTAL BIFOCAL 75 MM	3,78
25939	<b>BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON 3 X 50 X 40</b>	0,35
25941	BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON 75 X 75	0,22
25942	<b>BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON 75 X 125</b>	0,35
25946	<b>BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON 75X75 MM CON 400 HOJAS</b>	1,14
25947	<b>BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON 75X75 MM PASTEL CON 400 HOJAS</b>	1,2
34207	BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON 75X75 MM ZIG-ZAG	0,58
8873	BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON POST IT 76X76 MM	0,91
8874	BLOC NOTAS ADHESIVAS QUITA Y PON POST IT 76X127 MM	1,2
11409	TACO PAPEL ENCOLADO BLANCO TAMAÑO 10X10 CM	1,12
18957	<b>BLOC ESPIRAL CARTONCILLO FOLIO 80 H CUADRO 4 MM</b>	0,63
18960	<b>BLOC ESPIRAL CARTONCILLO FOLIO 80 H MILIMETRADO</b>	0,63
18961	<b>BLOC ESPIRAL CARTONCILLO CUARRTO 80 H CUADRO 4 MM</b>	0,36
18964	<b>BLOC ESPIRAL CARTONCILLO CUARRTO 80 H MILIMETRADO</b>	0,36
18962	<b>BLOC ESPIRAL CARTONCILLO CUARRTO 80 H RAYADO 46</b>	0,36
33288	<b>BLOC PAPEL VEGETAL A4</b>	3,5
33289	<b>BLOC PAPEL VEGETAL A3</b>	6,5
20451	BLOC PAPEL MILIMETRADO A4	1,9
20452	BLOC PAPEL MILIMETRADO A3	3,69
757	BLOC TRABAJO MANUALES CARTULINA	0,75
759	BLOC TRABAJO MANUALES CHAROL	0,58
33613	BLOC TRABAJO MANUALES CELOFAN	0,77
33614	BLOC TRABAJO MANUALES SEDA	0,63
737	<b>BLOC DE MUSICA 4 PENTAGRAMAS</b>	0,32
738	<b>BLOC DE MUSICA 8 PENTAGRAMAS</b>	0,32
682	BLOC DE DIBUJO DISCOBOLO CON RECUADRO	0,7
669	BLOC DE DIBUJO DISCOBOLO SINN RECUADRO	0,7
21319	BLOC DE DIBUJO BASIK 2 TALADROS CON RECUADRO	1,81
32019	BLOC ACUARELA ESPIRAL A4	2,32
32018	BLOC ACUARELA ESPIRAL A3	4,64

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PRECIO</b>
37501	LIBRO DE CONTABILIDAD DE ACTAS	6,56
20922	LIBRO DE VISITAS	3,9
36101	LIBRETA SIMIL PIEL A5	2,91
26109	LIBRETA SIMIL PIEL A7	1,29
31922	SOBRE COMERCIAL	10,85
31915	SOBRE AMERICANO 110 X 220	10,85
31918	SOBRE AMERICANO 115 X 225	11,45
31016	SOBRE AMERICANO 110 X 220 CON VENTANA DERECHA	11,9
31925	SOBRE CUARTO	12,1
31027	SOBRE CUARTO PROLONGADO	12,9
31929	SOBRE C4	20,9

ECUAPROJECT CIA. LTDA.  
PROYECTO 2009

<b><u>PRESUPUESTO DE INVERSION</u></b>		
<b><u>CONSTITUCION DE LA EMPRESA</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
1	GASTOS DE CONSTITUCION	800,00
	NOTARIO	200,00
	PUBLICACION PRENSA EXTRACTO	85,00
	PAGO DE BOMBEROS	30,00
	PATENTE	150,00
	IEPI	400,00
	DISEÑO WEB	500,00
	PROGRAMA BASE DE DATOS	1.000,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>3.165,00</b>
<b><u>EQUIPOS</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
2	PROYECTOR DE IMÁGENES	1.500,00
1	PROGRAMA BASE DE DATOS	1.000,00
10	COMPUTADORAS	6.000,00
2	IMPRESORAS	600,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>9.100,00</b>
<b><u>MUEBLES DE OFICINA</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
9	ESCRITORIOS	2.700,00
1	MESA DE ARQUITECTURA	500,00
9	ARCHIVADORES	1.800,00
10	SILLAS GIRATORIAS	800,00
1	MESA DE REUNION	600,00
10	SILLAS SALA DE REUNIONES	600,00
8	SILLAS	320,00
1	JUEGO DE SILLONES DE RECEPCION	300,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>7.620,00</b>
<b><u>UTILES DE OFICINA</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
3	TELEFONOS	150,00
12	ORGANIZADORES DE ESCRITORIO	80,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>230,00</b>
<b>TOTAL</b>		<b>20.115,00</b>

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA.</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
BANCOS/CAJA	100.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>100.000,00</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA.		
<b><u>PRESUPUESTO DE INVERSION</u></b>		
<b><u>CONSTITUCION DE LA EMPRESA</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
1	GASTOS DE CONSTITUCION	800,00
	NOTARIO	200,00
	PUBLICACION PRENSA EXTRACTO	85,00
	PAGO DE BOMBEROS	30,00
	PATENTE	150,00
	IEPI	400,00
	DISEÑO WEB	500,00
	PROGRAMA BASE DE DATOS	1.000,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>3.165,00</b>
<b><u>EQUIPOS</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
2	PROYECTOR DE IMÁGENES	1.500,00
1	PROGRAMA BASE DE DATOS	1.000,00
10	COMPUTADORAS	6.000,00
2	IMPRESORAS	600,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>9.100,00</b>
<b><u>MUEBLES DE OFICINA</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
9	ESCRITORIOS	2.700,00
1	MESA DE ARQUITECTURA	500,00
9	ARCHIVADORES	1.800,00
10	SILLAS GIRATORIAS	800,00
1	MESA DE REUNION	600,00
10	SILLAS SALA DE REUNIONES	600,00
8	SILLAS	320,00
1	JUEGO DE SILLONES DE RECEPCION	300,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>7.620,00</b>
<b><u>UTILES DE OFICINA</u></b>		
<i>CANTIDAD</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TOTAL</i>
3	TELEFONOS	150,00
12	ORGANIZADORES DE ESCRITORIO	80,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>230,00</b>
<b>TOTAL</b>		<b>20.115,00</b>
<b><u>CAPITAL DE TRABAJO</u></b>		
	ACCIONISTA 1	20.000,00
	ACCIONISTA 2	20.000,00
	ACCIONISTA 3	20.000,00
	ACCIONISTA 4	20.000,00
	ACCIONISTA 5	20.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>100.000,00</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>		<b>120.115,00</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA.						
BALANCE DE EQUIPOS						
Cantidad	Item	Costo	Costo Total	Vida Util (años)	Valor de Liquidación total	Ingreso Total
2	PROYECTOR DE IMÁGENES	750,00	1.500,00	3	250,00	500,00
10	COMPUTADORAS	600,00	6.000,00	3	200,00	2.000,00
2	IMPRESORAS	300,00	600,00	3	100,00	200,00
9	ESCRITORIOS	300,00	2.700,00	10	30,00	270,00
1	MESA DE ARQUITECTURA	500,00	500,00	10	50,00	50,00
9	ARCHIVADORES	200,00	1.800,00	10	20,00	180,00
10	SILLAS GIRATORIAS	80,00	800,00	10	8,00	80,00
1	MESA DE REUNION	600,00	600,00	10	60,00	60,00
10	SILLAS SALA DE REUNIONES	60,00	600,00	10	6,00	60,00
8	SILLAS	40,00	320,00	10	4,00	32,00
1	JUEGO DE SILLONES DE RECEPCION	300,00	300,00	10	30,00	30,00
3	TELEFONOS	50,00	150,00	3	16,67	50,00
12	ORGANIZADORES DE ESCRITORIO	6,67	80,00	10	0,67	8,00

ECUAPROJECT CIA. LTDA.						
CALENDARIO DE INVERIONES DE REPOSICIÓN						
Item	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PROYECTOR DE IMÁGENES				500,00		
COMPUTADORAS				2.000,00		
IMPRESORAS				200,00		
TELEFONOS				50,00		
TOTAL				2.750,00		

ECUAPROJECT CIA. LTDA.						
PROYECTO 2009						
FLUJO DE FONDOS						
CONCEPTO	INV. INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD NETA		81.443,59	81.283,60	81.824,31	86.062,48	85.295,14
DEPRESION		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
Inversión en Activos Fijos	16.950,00			2.750,00		
Inversión en Gastos Diferidos	3.165,00					
Inversión en Capital de Trabajo	100.000,00					100.000,00
FLUJO NETO TOTAL	-120.115,00	84.963,59	84.803,60	88.094,31	86.832,48	186.065,14

ECUAPROJECT CIA. LTDA.			
PROYECTO 2009			
RECUPERACION DE INVERSION			
AÑO	SALDO INICIAL	FLUJO DE FONDOS	SALDO FINAL
1	\$ 120.115,00	\$ 84.963,59	\$ 35.151,41
2	\$ 35.151,41	\$ 84.803,60	\$ -49.652,19
3	\$ -49.652,19	\$ 88.094,31	\$ -137.746,50
4	\$ -137.746,50	\$ 86.832,48	\$ -224.578,97
5	\$ -224.578,97	186.065,14	\$ -410.644,12

ECUAPROJECT CIA. LTDA. PROYECTO 2009	
INVERSION TOTAL	
TIPO DE INVERSION	MONTO
Activos Fijos	16.950,00
Cargos Diferidos	3.165,00
Capital de Trabajo	100.000,00
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>120.115,00</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. Cálculo Pay Back	
INVERSIÓN	\$ -120.115,00
PROMEDIO UTILIDADES /PERIODO	\$ 83.181,82
Diferencia	-1,444
AÑOS	1
MESES	5,328
DIAS	9,84
RECUPERACIÓN EN 1 AÑOS 5 MESES 10 DIAS	

ECUAPROJECT CIA. LTDA. GASTOS ADMINISTRATIVOS		
GASTOS FIJOS		
CANTIDAD	DESCRIPCION	\$
1	GERENTE GENERAL	700,00
1	ASESOR LEGAL	300,00
1	GERENTE DE PLANEACION Y DESARROLLO	600,00
1	GERENTE DE COMERCIALIZACION	600,00
2	ASESORES COMERCIALES	600,00
1	GERENTE DE DIRECCION TECNICA	600,00
1	GERENTE ADM. Y FINANCIERO	600,00
1	CONTADOR	500,00
1	ASISTENTE	350,00
1	SUMINISTROS Y MATERIALES OFICINA	1.000,00
1	ARRIENDOS	400,00
1	LUZ	100,00
1	AGUA	15,00
1	TELEFONO	200,00
1	SERVICIO DE SEGURIDAD	150,00
1	SERVICIO DE LIMPIEZA	120,00
	<b>TOTAL</b>	<b>6.835,00</b>

<b>GASTOS VARIABLES</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>\$</b>
1	BONO CUMPLIMIENTO 1,8% ventas	6.202,88
	<b>TOTAL</b>	6.202,88

<b>ECUAPROJECT CIA. LTDA. PROYECTO 2009 VARIACION SALARIAL HISTORICA</b>		
<b>SUELDOS BASICOS</b>	<b>MONTO</b>	<b>VARIACION %</b>
<b>2005</b>	150,00	
<b>2006</b>	160,00	6,250
<b>2007</b>	170,00	5,882
<b>2008</b>	200,00	15,000
<b>2009</b>	218,00	8,257
<b>2010</b>	240,00	9,167
<b>PROMEDIO DE CRECIAMIENTO %</b>		0,089

<b>CRECIAMIENTO DE LA INFLACION VARIACION DE INFLACION</b>	<b>PERIODOS</b>				
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
CRECIAMIENTO DE LA INFLACION		0,0332	0,0332	0,0332	0,0332
<b>INFLACION ESPERADA (FUENTE INEC)</b>	<b>4,31%</b>	<b>4,45%</b>	<b>4,60%</b>	<b>4,75%</b>	<b>4,91%</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VARIACION SALARIAL HISTORICA	8,911%	8,911%	8,911%	8,911%	8,911%
<b>Gasto Administracion</b>	<b>155.314,30</b>	<b>176.348,98</b>	<b>192.063,76</b>	<b>209.178,91</b>	<b>227.819,21</b>
GERENTE GENERAL	8.400,00	9.148,54	9.963,78	10.851,67	11.818,68
ASESOR LEGAL	3.600,00	3.920,80	4.270,19	4.650,72	5.065,15
GERENTE DE PLANEACION Y DESARROLLO	7.200,00	7.841,60	8.540,38	9.301,43	10.130,30
GERENTE DE COMERCIALIZACION	7.200,00	7.841,60	8.540,38	9.301,43	10.130,30
ASESORES COMERCIALES	7.200,00	7.841,60	8.540,38	9.301,43	10.130,30
GERENTE DE DIRECCION TECNICA	7.200,00	7.841,60	8.540,38	9.301,43	10.130,30
GERENTE ADM. Y FINANCIERO	7.200,00	7.841,60	8.540,38	9.301,43	10.130,30
CONTADOR	6.000,00	6.534,67	7.116,99	7.751,19	8.441,92
ASISTENTE	4.200,00	4.574,27	4.981,89	5.425,84	5.909,34
APORTE PATRONAL	6.489,30	7.130,96	7.766,41	8.458,49	9.212,24
DECIMO TERCERO	58.200,00	63.386,31	69.034,77	75.186,59	81.886,60
DECIMO CUARTO	30.000,00	32.673,35	35.584,94	38.755,97	42.209,59
VACACIONES	2.425,00	2.641,10	2.876,45	3.132,77	3.411,94
FONDOS DE RESERVA		7.130,96	7.766,41	8.458,49	9.212,24
<b>Gtos de Servicios Varios</b>	<b>7.692,17</b>	<b>8.423,68</b>	<b>9.174,32</b>	<b>9.991,87</b>	<b>10.882,26</b>
SERVICIO DE GUARDIANIA	1.200,00	1.306,93	1.423,40	1.550,24	1.688,38
SERVICIO DE LIMPIEZA	1.440,00	1.568,32	1.708,08	1.860,29	2.026,06
SERVICIO DE INTERNET	480,00	522,77	569,36	620,10	675,35
PUBLICIDAD	1.800,00	1.960,40	2.135,10	2.325,36	2.532,58
MANTENIMIENTO DEL SITIO WEB	2.400,00	2.613,87	2.846,79	3.100,48	3.376,77
PAGO DE BOMBEROS		32,67	35,58	38,76	42,21
PAGO PATENTE		13,37	14,56	15,86	17,27
PAGO 1,5 X 1000	30,1725	32,86	35,79	38,98	42,45
PAGO CCQ	342	372,48	405,67	441,82	481,19
<b>TOTAL</b>	<b>163.006,47</b>	<b>184.772,66</b>	<b>201.238,08</b>	<b>219.170,77</b>	<b>238.701,47</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. GASTOS ARRIENDO	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflacion Proyectada	4,3%	4,5%	4,6%	4,8%	4,9%
ARRIENDOS	4.800,00	5.013,75	5.244,43	5.493,73	5.763,56

ECUAPROJECT CIA. LTDA. GASTOS SERVICIOS BASICOS	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflacion Proyectada	4,3%	4,5%	4,6%	4,8%	4,9%
	<b>3.780,00</b>	<b>3.948,33</b>	<b>4.129,99</b>	<b>4.326,31</b>	<b>4.538,80</b>
LUZ	1.200,00	1.253,44	1.311,11	1.373,43	1.440,89
AGUA	180,00	188,02	196,67	206,01	216,13
TELEFONO	2.400,00	2.506,87	2.622,21	2.746,87	2.881,78

ECUAPROJECT CIA. LTDA. GASTOS MATERIALES DE OFICINA	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflacion Proyectada	4,3%	4,5%	4,6%	4,8%	4,9%
SUMINISTROS Y MATERIALES OFICINA	1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80

ECUAPROJECT CIA. LTDA.								
PROYECTO 2009								
GASTO DEPRECIACION								
DEPRECIACION								
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
PROYECTOR DE IMÁGENES	1.500,00	3	500,00	500,00	500,00	500,00	0,00	0,00
COMPUTADORAS	6.000,00	3	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00		
IMPRESORAS	600,00	3	200,00	200,00	200,00	200,00		
ESCRITORIOS	2.700,00	10	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
MESA DE ARQUITECTURA	500,00	10	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
ARCHIVADORES	1.800,00	10	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
SILLAS GIRATORIAS	800,00	10	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
MESA DE REUNION	600,00	10	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
SILLAS SALA DE REUNIONES	600,00	10	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
SILLAS	320,00	10	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00
JUEGO DE SILLONES DE RECEPCION	300,00	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
TELEFONOS	150,00	3	50,00	50,00	50,00	50,00		
ORGANIZADORES DE ESCRITORIO	80,00	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
<b>Total gastos depreciacion</b>			3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	

ECUAPROJECT CIA. LTDA.	
PROYECTO 2009	
GASTOS DIFERIDO	
DETALLE	MONTOS
GASTOS DE CONSTITUCION	800,00
NOTARIO	200,00
PUBLICACION PRENSA EXTRACTO	85,00
PAGO DE BOMBEROS	30,00
PATENTE	150,00
IEPI	400,00
DISEÑO WEB	500,00
PROGRAMA BASE DE DATOS	1.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.165</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA.					
RESUMEN DE GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GASTOS</b>	<b>PERIODOS</b>				
Gasto administrativos	155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comision	6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gasto de Guardiania y limpieza	7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gasto de Arriendo	4.800,00	5.013,75	5.244,43	5.493,73	5.763,56
Gastos de Servicios Basicos	3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros	1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
Utilidad por venta de activo				2.750,00	
15% utilidad trabajadores	19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta	27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>465.046,51</b>	<b>487.135,48</b>	<b>506.304,54</b>	<b>539.847,52</b>	<b>554.949,38</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DE EFECTIVO	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas de Proyectos	280.704,00	295.364,20	311.476,98	329.225,41	348.820,55
Asesoría Administrativa y de Inversión	29.440,00	37.173,06	39.200,93	41.434,66	43.900,81
Venta de Activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>EGRESOS</b>					
Gasto administrativos	155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comision	6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gasto de Guardiania y limpieza	7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gasto Diferidos	3.165,00				
Gasto de Arriendo	4.800,00	5.013,75	5.244,43	5.493,73	5.763,56
Gastos de Servicios Basicos	3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros	1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
15% utilidad trabajadores	19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta	27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Compra de activos			11.196,00		
<b>Total Egresos</b>	<b>231.865,41</b>	<b>251.253,66</b>	<b>280.049,60</b>	<b>287.347,59</b>	<b>307.426,22</b>
<b>SUPERÁVIT/DÉFICIT</b>	<b>78.278,59</b>	<b>81.283,60</b>	<b>70.628,31</b>	<b>83.312,48</b>	<b>85.295,14</b>
Saldo Inicial Caja	100.000,00	178.278,59	259.562,19	330.190,50	413.502,97
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	<b>178.278,59</b>	<b>259.562,19</b>	<b>330.190,50</b>	<b>413.502,97</b>	<b>498.798,12</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. CALCULO DEL CICLO DE EFECTIVO	
CEF=DISEÑO A VENTA DEL PROYECTO + DE VENTA A COBRO - PAGO A PROVEEDORES	-30 DIAS
VENTA SIN UTILIDAD	30 DIAS
COBRO DE COMISIONES	90 DIAS
PAGO A PROVEEDORES	150 DIAS

AÑO 1				
ECUAPROJECT CIA. LTDA.				
INTERVENTORES	\$	100%	DIAS	DIAS A FINANCIAR
COSTO DE SERVICIO	21,07	0,014301935	30	0,43
DISEÑO DE PROYECTOS	425,52	0,288773431	30	8,66
PROYECTOS TERMINADOS	534,15	0,362496381	30	10,87
GASTOS	43,46	0,029493603	30	0,88
PROVEEDORES	2,74	0,001859284	150	0,28
CLIENTES	446,59	0,303075366	90	27,28
	<b>1.473,54</b>	<b>1</b>		<b>48,41</b>

VENTAS DIARIAS AL COSTO	534,15
-------------------------	--------

<b>INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO NETO=VENTAS DIARIAS AL COSTO * DIAS A FINANCIAR</b>	<b>25.857,05</b>	<b>COBERTURA EN MESES CON VENTAS CERO</b>
INVERSION DE CAPITAL EN 30 DIAS	16.024,57	6,24

PARA EFECTOS DE ECUAPROJECT, LA DIFERENCIA ENTRE PASIVOS A LARGO PLAZO, INCLUIDO EL PATRIMONIO, MENOS LOS ACTIVOS DE LARGO PLAZO REFLEJA EL CAPITAL DE TRABAJO NETO

**ECUAPROJECT S.A  
PROYECTO 2009**

ECUAPROJECT CIA. LTDA. ESTADO DE RESULTADOS	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	310.144,00	332.537,26	350.677,91	370.660,07	392.721,36
<b>Utilidad bruta bruto</b>	<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>GASTOS</b>					
Gasto administrativos	155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comision	6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gasto de Guardiania y limpieza	7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gasto de Arriendo	4.800,00	5.013,75	5.244,43	5.493,73	5.763,56
Gastos de Servicios Basicos	3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros	1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
Utilidad por venta de activo				2.750,00	
<b>Utilidad antes de participación e impuestos</b>	<b>127.754,65</b>	<b>127.503,69</b>	<b>128.351,86</b>	<b>134.999,96</b>	<b>133.796,31</b>
15% utilidad trabajadores	19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
<b>Utilidad antes de impuesto a la Renta</b>	<b>108.591,45</b>	<b>108.378,13</b>	<b>109.099,08</b>	<b>114.749,97</b>	<b>113.726,86</b>
25% Impuesto a la Renta	27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
<b>Utilidad Neta</b>	<b>81.443,59</b>	<b>81.283,60</b>	<b>81.824,31</b>	<b>86.062,48</b>	<b>85.295,14</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. BALANCE GENERAL	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>						
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>						
Caja/Bancos	100.000,00	178.278,59	259.562,19	330.190,50	413.502,97	498.798,12
<u>ACTIVO NO CORRIENTES</u>						
Activos Fijos						
Muebles y enseres	7.620,00	7.620,00	7.620,00	7.620,00	7.620,00	7.620,00
Materiales/utiles de oficina	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00
Equipo de oficina	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
Equipo de Computo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Depreciacion Acumulada		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
OTROS ACTIVOS						
DIFERIDOS	3.165,00					
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>120.115,00</b>	<b>191.708,59</b>	<b>272.992,19</b>	<b>343.620,50</b>	<b>429.682,97</b>	<b>514.978,12</b>
<b>PASIVO</b>						
PASIVO CORTO PLAZO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Diferidos por pagar	3.165,00					
Impuesto a la renta por pagar		27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Participacion trabajadores		19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
PASIVO LARGO PLAZO						
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.165,00</b>	<b>46.311,06</b>	<b>46.220,09</b>	<b>46.527,55</b>	<b>48.937,49</b>	<b>48.501,16</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	16.950,00	16.950,00	16.950,00	16.950,00	16.950,00	16.950,00
CAPITAL DE TRABAJO	100.000,00	47.003,94	128.538,50	198.318,64	277.733,01	364.231,81
UTILIDADES ACUMULADAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDADES DEL EJERCICIO	0,00	81.443,59	81.283,60	81.824,31	86.062,48	85.295,14
<b>TOTAL PATRIMONIO + PASIVO</b>	<b>120.115,00</b>	<b>191.708,59</b>	<b>272.992,19</b>	<b>343.620,50</b>	<b>429.682,97</b>	<b>514.978,12</b>

**ECUAPROJECT S.A**  
**PROYECTO 2009**  
**PRESTAMO AL INICIO DE ACTIVIDADES**  
**CFN PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO**

Años	Capital	Amortizacion	Intereses	Cuota	Saldo
1	100.000,00	15.740,97	12.000,00	27.740,97	84.259,03
2	84.259,03	17.629,89	10.111,08	27.740,97	66.629,14
3	66.629,14	19.745,48	7.995,50	27.740,97	46.883,66
4	46.883,66	22.114,93	5.626,04	27.740,97	24.768,73
5	24.768,73	24.768,73	2.972,25	27.740,97	0,00

Capital 100.000,00  
tasa de interes 12,00%  
Años 5  
Cuota 27.740,97

ECUAPROJECT CIA. LTDA.								
GASTO DEPRECIACION Y AMORTIZACION								
	costo adquisición	años de calculo	depreciacion anual	PERIODOS				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3		AÑO 4
<b>AMORTIZACION</b>								
PRESTAMO	100.000	5		15.741	17.630	19.745	22.115	24.769

ECUAPROJECT CIA. LTDA. CAPM	
$E(R_i) = R_f + B [ E(R_m) - R_f ]$	
Donde:	<b>%</b>
E(R <sub>i</sub> )= rentabilidad esperada	<b>23,62</b>
R <sub>f</sub> = tasa libre de riesgo (rentabilidad sin riesgo)	5,24
Beta= premio que el mercado paga por asumir el riesgo (tasa de retorno esperada para el mercado)	2
E(R <sub>m</sub> ) = Tasa de retorno esperada para el mercado= T.pasiva+T.activa=5,24+9,19	14,43

ECUAPROJECT CIA. LTDA.					
PUNTO DE EQUILIBRIO =	GASTOS FIJOS TOTALES/[1-(COSTOS VARIABLES TOTALES/VENTAS TOTALES)]				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO =	<b>16.247,13</b>	<b>17.359,23</b>	<b>18.521,35</b>	<b>19.783,69</b>	<b>21.155,61</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO		
PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO =	(PE*porcentaje del producto participacion del total de ingresos)/MONTO MININO DE INVERSION	
PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO =	0,629	Proyectos
PUNTO DE EQUILIBRIO UNITARIO =	0,066	Asesorias
<i>MONTO MINIMO DE VENTA=</i>	<i>23.392,00</i>	<i>USD.</i>
<i>Porcentaje del producto participacion del total de ingresos de proyectos=</i>	<i>0,91</i>	<i>%</i>
<i>Porcentaje del producto participacion del total de ingresos de asesorias=</i>	<i>0,09</i>	<i>%</i>

ECUAPROJECT CIA. LTDA.	ANUAL	MENSUAL	SEMANAL	DIARIA
VENTAS AÑO 1	310.144	25.845	6.461	215,38
UTILIDAD AÑO 1	81.444	6.787	1.697	56,56
VENTAS AÑO 2	332.537	27.711	6.928	230,93
UTILIDAD AÑO 2	81.284	6.774	1.693	56,45
VENTAS AÑO 3	350.678	29.223	7.306	243,53
UTILIDAD AÑO 3	81.824	6.819	1.705	56,82
VENTAS AÑO 4	370.660	30.888	7.722	257,40
UTILIDAD AÑO 4	86.062	7.172	1.793	59,77
VENTAS AÑO 5	392.721	32.727	8.182	272,72
UTILIDAD AÑO 5	85.295	7.108	1.777	59,23

Captacion minima de inversion	10750
asesoria minima	2300
objetivo de ventas	70%

ECUAPROJECT CIA. LTDA.	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Presupuesto de Ventas</b>					
inflación	4,3%	4,5%	4,6%	4,8%	4,9%
Crecimiento	5,0%	5,2%	5,5%	5,7%	6,0%
<b>INGRESOS</b>					
<b>Ventas de Proyectos</b>	<b>280.704,00</b>	<b>295.364,20</b>	<b>311.476,98</b>	<b>329.225,41</b>	<b>348.820,55</b>
Valor venta promedio	18.275,00	19.229,44	20.278,45	21.433,95	22.709,67
Margen de utilidad	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%
Valor venta neta	23.392,00	24.613,68	25.956,41	27.435,45	29.068,38
<b>Asesoría Administrativa y de Inversión</b>	<b>29.440,00</b>	<b>37.173,06</b>	<b>39.200,93</b>	<b>41.434,66</b>	<b>43.900,81</b>
Valor venta promedio	2.300,00	2.420,12	2.552,14	2.697,57	2.858,13
Margen de utilidad	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%
Valor venta neta	2.944,00	3.097,75	3.266,74	3.452,89	3.658,40
Venta de Activos			0,00		
<b>Total Ingresos</b>	<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA.	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>FLUJO DEL PROYECTO</b>						
<b>INGRESOS</b>						
Ventas de Proyectos		280.704,00	295.364,20	311.476,98	329.225,41	348.820,55
Asesoría Administrativa y de Inversión		29.440,00	37.173,06	39.200,93	41.434,66	43.900,81
Venta de Activos				0,00		
INVERSIONES	120.115,00					
<b>Total Ingresos</b>		<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gasto administrativos		155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comision		6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gasto de Guardiania y limpieza		7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gastos de Servicios Basicos		3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros		1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
15% utilidad trabajadores		19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta		27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Compra de activos					11.196,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>223.900,41</b>	<b>246.239,91</b>	<b>263.609,17</b>	<b>293.049,86</b>	<b>301.662,66</b>
<b>FLUJO</b>		<b>86.243,59</b>	<b>86.297,35</b>	<b>87.068,74</b>	<b>77.610,21</b>	<b>91.058,70</b>
(+) Gasto depreciacion		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
(+) Gasto amortizacion						
+/-Recuperación de Capital						498.798,12
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>89.763,59</b>	<b>89.817,35</b>	<b>90.588,74</b>	<b>78.380,21</b>	<b>590.626,82</b>

<b>Tasa de descuento</b>	14% (BANCOS 13% - CFN 9,19%)
<b>Valor Actual</b>	78.739,99      69.111,53      61.144,82      46.407,37      306.753,06
<b>Valor Actual</b>	562.156,78
<b>VAN</b>	<b>442.041,78</b>
<b>TIR</b>	<b>87%</b>

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL PROYECTO EN MARCHA	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas de Proyectos		280.704,00	295.364,20	311.476,98	329.225,41	348.820,55
Asesoría Administrativa y de Inversión		29.440,00	37.173,06	39.200,93	41.434,66	43.900,81
Venta de Activos				0,00		
INVERSIONES	120.115,00					
<b>Total Ingresos</b>		<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gasto administrativos		155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comisión		6.202,88	9.976,12	10.520,34	11.119,80	11.781,64
Gasto de Guardianía y limpieza		7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gastos de Servicios Básicos		3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros		1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
15% utilidad trabajadores		19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta		27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Compra de activos					11.196,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>223.900,41</b>	<b>249.565,28</b>	<b>267.115,95</b>	<b>296.756,46</b>	<b>305.589,88</b>
<b>FLUJO</b>		<b>86.243,59</b>	<b>82.971,98</b>	<b>83.561,96</b>	<b>73.903,61</b>	<b>87.131,49</b>
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
(+) Gasto amortización						
+/-Recuperación de Capital						
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>89.763,59</b>	<b>86.491,98</b>	<b>87.081,96</b>	<b>74.673,61</b>	<b>87.901,49</b>

<b>Tasa de descuento</b>		14%	(BANCOS 13% - CFN 9,19%)			
<b>Valor Actual</b>		78.739,99	66.552,77	58.777,84	44.212,77	45.653,28
<b>Valor Actual</b>	293.936,65					
<b>VAN</b>	<b>173.821,65</b>					
<b>TIR</b>	<b>67%</b>					

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL INVERSIONISTA	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas de Proyectos		280.704,00	295.364,20	311.476,98	329.225,41	348.820,55
Asesoría Administrativa y de Inversión		29.440,00	37.173,06	39.200,93	41.434,66	43.900,81
Venta de Activos				0,00		
INVERSIONES	120.115,00					
<b>Total Ingresos</b>		<b>310.144,00</b>	<b>332.537,26</b>	<b>350.677,91</b>	<b>370.660,07</b>	<b>392.721,36</b>
<b>EGRESOS</b>						
Gasto administrativos		155.314,30	176.348,98	192.063,76	209.178,91	227.819,21
Gasto comisión		6.202,88	6.650,75	7.013,56	7.413,20	7.854,43
Gasto de Guardianía y limpieza		7.692,17	8.423,68	9.174,32	9.991,87	10.882,26
Gastos de Servicios Básicos		3.780,00	3.948,33	4.129,99	4.326,31	4.538,80
Gasto materiales y suministros		1.080,00	1.128,09	1.180,00	1.236,09	1.296,80
Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
Gasto amortización		15.740,97	17.629,89	19.745,48	22.114,93	24.768,73
15% utilidad trabajadores		19.163,20	19.125,55	19.252,78	20.249,99	20.069,45
25% Impuesto a la Renta		27.147,86	27.094,53	27.274,77	28.687,49	28.431,71
Compra de activos					11.196,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>239.641,39</b>	<b>263.869,80</b>	<b>283.354,65</b>	<b>315.164,80</b>	<b>326.431,39</b>
<b>FLUJO</b>	<b>-120.115,00</b>	70.502,61	68.667,46	67.323,26	55.495,27	66.289,97
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00
(+) Gasto amortización		15.740,97	17.629,89	19.745,48	22.114,93	24.768,73
+/-Recuperación de la inversión						498.798,12
(-) Pago de Intereses		12.000,00	10.111,08	7.995,50	5.626,04	2.972,25
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>77.763,59</b>	<b>79.706,27</b>	<b>82.593,24</b>	<b>72.754,17</b>	<b>587.654,57</b>

<b>Tasa de descuento</b>		0,2362	%			
<b>Valor Actual</b>		62.905,35	52.157,29	43.719,81	31.153,22	203.553,43
<b>Valor Actual</b>	393.489,09					
<b>VAN</b>	<b>273.374,09</b>					
<b>TIR</b>	<b>80%</b>					

ECUAPROJECT CIA. LTDA. FLUJO DEL PROYECTO	PERIODOS					PORCENTAJE	5%
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>INGRESOS</b>							
Ventas de Proyectos	0,00	266.668,80	280.595,99	295.903,13	312.764,14	331.379,53	
Asesoría Administrativa y de Inversión	0,00	27.968,00	35.314,41	37.240,89	39.362,93	41.705,77	
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
INVERSIONES	120.115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>120.115,00</b>	<b>294.636,80</b>	<b>315.910,40</b>	<b>333.144,02</b>	<b>352.127,06</b>	<b>373.085,29</b>	
<b>EGRESOS</b>							
Gasto administrativos	0,00	163.080,02	185.166,43	201.666,95	219.637,85	239.210,18	
Gasto comisión	0,00	5.892,74	6.318,21	6.662,88	7.042,54	7.461,71	
Gasto de Guardianía y limpieza	0,00	8.076,78	8.844,86	9.633,04	10.491,46	11.426,37	
Gastos de Servicios Básicos	0,00	3.969,00	4.145,74	4.336,49	4.542,63	4.765,74	
Gasto materiales y suministros	0,00	1.134,00	1.184,50	1.239,00	1.297,89	1.361,64	
Gasto depreciación	0,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
15% utilidad trabajadores	0,00	20.121,36	20.081,83	20.215,42	21.262,49	21.072,92	
25% Impuesto a la Renta	0,00	28.505,26	28.449,26	28.638,51	30.121,87	29.853,30	
Compra de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	11.755,80	0,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>234.299,14</b>	<b>258.551,91</b>	<b>275.912,28</b>	<b>306.922,53</b>	<b>315.921,85</b>	
<b>FLUJO</b>		<b>60.337,66</b>	<b>57.358,49</b>	<b>57.231,74</b>	<b>45.204,53</b>	<b>57.163,44</b>	
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
(+) Gasto amortización							
+/-Recuperación de Capital							
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>63.857,66</b>	<b>60.878,49</b>	<b>60.751,74</b>	<b>45.974,53</b>	<b>57.933,44</b>	

<b>Tasa de descuento</b>		14%	(BANCOS 13% - CFN 9,19%)			
<b>Valor Actual</b>		56.015,49	46.844,02	41.005,69	27.220,61	30.088,81
<b>Valor Actual</b>	201.174,63					
<b>VAN</b>	<b>81.059,63</b>					
<b>TIR</b>	<b>41%</b>					

		PORCENTAJE		10%			
ECUAPROJECT CIA. LTDA.		PERIODOS					
FLUJO DEL PROYECTO		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>							
Ventas de Proyectos	0,00	252.633,60	265.827,78	280.329,28	296.302,87	313.938,50	
Asesoría Administrativa y de Inversión	0,00	26.496,00	33.455,75	35.280,84	37.291,20	39.510,73	
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
INVERSIONES	120.115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>120.115,00</b>	<b>279.129,60</b>	<b>299.283,53</b>	<b>315.610,12</b>	<b>333.594,06</b>	<b>353.449,23</b>	
<b>EGRESOS</b>							
Gasto administrativos	0,00	170.845,73	193.983,88	211.270,13	230.096,80	250.601,14	
Gasto comisión	0,00	5.582,59	5.985,67	6.312,20	6.671,88	7.068,98	
Gasto de Guardianía y limpieza	0,00	8.461,39	9.266,04	10.091,76	10.991,05	11.970,48	
Gastos de Servicios Básicos	0,00	4.158,00	4.343,16	4.542,99	4.758,94	4.992,68	
Gasto materiales y suministros	0,00	1.188,00	1.240,90	1.298,00	1.359,70	1.426,48	
Gasto depreciación	0,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
15% utilidad trabajadores	0,00	21.079,52	21.038,11	21.178,06	22.274,99	22.076,39	
25% Impuesto a la Renta	0,00	29.862,65	29.803,99	30.002,25	31.556,24	31.274,89	
Compra de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	12.315,60	0,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>244.697,88</b>	<b>270.863,90</b>	<b>288.215,38</b>	<b>320.795,21</b>	<b>330.181,04</b>	
<b>FLUJO</b>		<b>34.431,72</b>	<b>28.419,63</b>	<b>27.394,74</b>	<b>12.798,85</b>	<b>23.268,18</b>	
(+) Gasto depreciación		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
(+) Gasto amortización							
+/-Recuperación de Capital							
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>37.951,72</b>	<b>31.939,63</b>	<b>30.914,74</b>	<b>13.568,85</b>	<b>24.038,18</b>	

Tasa de descuento		14%	(BANCOS 13% - CFN 9,19%)			
Valor Actual		33.290,98	24.576,51	20.866,57	8.033,85	12.484,68
Valor Actual	99.252,59					
<b>VAN</b>	<b>(20.862,41)</b>					
TIR	6%					

		PORCENTAJE					15%
ECUAPROJECT CIA. LTDA.		PERIODOS					
FLUJO DEL PROYECTO		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>							
Ventas de Proyectos	0,00	238.598,40	251.059,57	264.755,43	279.841,60	296.497,47	
Asesoría Administrativa y de	0,00	25.024,00	31.597,10	33.320,79	35.219,46	37.315,69	
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
INVERSIONES	120.115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>120.115,00</b>	<b>263.622,40</b>	<b>282.656,67</b>	<b>298.076,23</b>	<b>315.061,06</b>	<b>333.813,16</b>	
<b>EGRESOS</b>							
Gasto administrativos	0,00	178.611,45	202.801,33	220.873,32	240.555,74	261.992,10	
Gasto comision	0,00	5.272,45	5.087,82	5.365,37	5.671,10	6.008,64	
Gasto de Guardiania y limpieza	0,00	8.846,00	9.687,23	10.550,47	11.490,65	12.514,60	
Gastos de Servicios Basicos	0,00	4.347,00	4.540,58	4.749,48	4.975,26	5.219,62	
Gasto materiales y suministros	0,00	1.242,00	1.297,31	1.357,00	1.421,50	1.491,32	
Gasto depreciación	0,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
15% utilidad trabajadores	0,00	22.037,68	21.994,39	22.140,70	23.287,49	23.079,86	
25% Impuesto a la Renta	0,00	31.220,04	31.158,71	31.365,99	32.990,62	32.696,47	
Compra de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	12.875,40	0,00	
<b>Total Egresos</b>		<b>255.096,61</b>	<b>283.175,90</b>	<b>299.922,33</b>	<b>334.037,76</b>	<b>343.772,61</b>	
<b>FLUJO</b>		<b>8.525,79</b>	<b>-519,23</b>	<b>-1.846,10</b>	<b>-18.976,70</b>	<b>-9.959,45</b>	
(+) Gasto depreciacion		3.520,00	3.520,00	3.520,00	770,00	770,00	
(+) Gasto amortizacion							
+/-Recuperación de Capital							
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-120.115,00</b>	<b>12.045,79</b>	<b>3.000,77</b>	<b>1.673,90</b>	<b>-18.206,70</b>	<b>-9.189,45</b>	

**Tasa de descuento** 14% (BANCOS 13% - CFN 9,19%)  
**Valor Actual** 10.566,48 2.309,00 1.129,83 -10.779,83 -4.772,71  
**Valor Actual** -1.547,23  
**VAN** (121.662,23)  
**TIR** #¡NUM! (No calcula por error de Microsoft Exel)

TASA DE DESCUENTO	VAN		FLUJOS				
614%	-118.371,95	<b>1.743,05</b>	1.687,09	58,86	4,60	-7,01	-0,50
514%	-118.080,18	<b>2.034,82</b>	1.961,86	79,60	7,23	-12,81	-1,05
414%	-117.674,20	<b>2.440,80</b>	2.343,54	113,58	12,33	-26,08	-2,56
314%	-117.076,25	<b>3.038,75</b>	2.909,61	175,08	23,59	-61,98	-7,56
214%	-116.137,74	<b>3.977,26</b>	3.836,24	304,35	54,07	-187,29	-30,11
114%	-114.732,94	<b>5.382,06</b>	5.628,87	655,25	170,80	-868,11	-204,75
14%	-121.662,23	<b>(1.547,23)</b>	10.566,48	2.309,00	1.129,83	-10.779,83	-4.772,71
0%	-130.790,69	<b>(10.675,69)</b>	12.045,79	3.000,77	1.673,90	-18.206,70	-9.189,45
-14%	-152.237,71	<b>(32.122,71)</b>	14.006,73	4.057,29	2.631,68	-33.284,15	-19.534,27
-64%	-2.631.369,60	<b>(2.511.254,60)</b>	33.460,53	23.154,12	35.877,40	-1.083.979,93	-1.519.766,72
-74%	-11.652.657,13	<b>(11.532.542,13)</b>	46.329,96	44.390,14	95.237,59	-3.984.169,92	-7.734.329,90
-84%	-114.937.572,11	<b>(114.817.457,11)</b>	75.286,19	117.217,71	408.665,99	-27.781.219,99	-87.637.407,00
-94%	-13.213.880.252,75	<b>(13.213.760.137,75)</b>	200.763,17	833.548,17	7.749.517,97	-1.404.837.988,70	-11.817.705.978,35
-99%	-93.713.446.732.902,50	<b>(93.713.446.612.787,50)</b>	1.204.578,99	30.007.733,99	1.673.895.881,63	-1.820.670.033.358,77	-91.894.481.687.623,40
-101,00%	90.072.166.441.423,00	<b>90.072.166.561.538,00</b>	-1.204.578,99	30.007.733,99	-1.673.895.881,63	-1.820.670.033.358,77	91.894.481.687.623,40
-102,00%	2.757.708.218.197,10	<b>2.757.708.338.312,10</b>	-602.289,50	7.501.933,50	-209.236.985,20	-113.791.877.084,92	2.871.702.552.738,23
-101,50%	11.741.208.841.172,40	<b>11.741.208.961.287,40</b>	-803.052,66	13.336.770,66	-495.969.150,11	-359.638.525.107,92	12.101.330.921.827,40
-140,00%	28.578,55	<b>148.693,55</b>	-30.114,47	18.754,83	-26.154,62	-711.199,23	897.407,05
-140,50%	9.878,30	<b>129.993,30</b>	-29.742,69	18.294,61	-25.197,84	-676.723,33	843.362,56
-140,75%	1.197,88	<b>121.312,88</b>	-29.560,22	18.070,82	-24.736,92	-660.268,82	817.808,02
-140,77%	521,75	<b>120.636,75</b>	-29.545,72	18.053,10	-24.700,53	-658.974,18	815.804,08
-140,78%	184,68	<b>120.299,68</b>	-29.538,47	18.044,25	-24.682,37	-658.328,05	814.804,32
-140,7850%	16,40	<b>120.131,40</b>	-29.534,85	18.039,82	-24.673,29	-658.005,28	814.305,00
-140,78548790%	-0,01	<b>120.114,99</b>	-29.534,50	18.039,39	-24.672,40	-657.973,79	814.256,29
-140,7855%	-0,42	<b>120.114,58</b>	-29.534,49	18.039,38	-24.672,38	-657.973,01	814.255,08
-140,79%	-151,72	<b>119.963,28</b>	-29.531,23	18.035,40	-24.664,22	-657.682,71	813.806,03
<b>-750,00%</b>	<b>-121.912,68</b>	<b>(1.797,68)</b>	<b>-1.853,20</b>	<b>71,02</b>	<b>-6,10</b>	<b>-10,20</b>	<b>0,79</b>

### **MARGEN NETO EN VENTAS**

Margen Neto en Venta=Utilidad Neta / Ventas

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0,2626	0,2444	0,2333	0,2322	0,2172

### **RENTABILIDAD DE PATRIMONIO**

Margen Neto en Venta = Utilidad Neta / Patrimonio

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0,6964	1,2735	0,5598	0,3783	0,2764

### **RENTABILIDAD DEL ACTIVO**

Rentabilidad del Activo = Utilidad Neta / Activo Total

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0,6780	0,4248	0,2983	0,2370	0,1895

### **RENTABILIDAD DE SEGURIDAD**

Rentabilidad de seguridad = Capital de Trabajo / Pasivo Total

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
31,5956	1,0150	2,7810	4,2624	5,6753