



Creación de una empresa de asesoría Administrativa Financiera para Microempresarios

Presentado por:

Jéssica Silva Mendoza

Francisco Solórzano Morán

Cristina Silva Mendoza



Marzo 1, 2010
Guayaquil-Ecuador

S&S Advisers

INTRODUCCIÓN

- Proyecto sobre la creación de una empresa que se encargará de dar asesoramiento financiero y administrativo a microempresarios.
- La importancia de la microempresa en el Ecuador, se sustenta tanto en el nivel de generación de empleo y de ingresos.
- Como consultores, asumimos la responsabilidad por la calidad e integridad del asesoramiento que brindaremos, comprometiéndonos con un buen resultado.

INTRODUCCIÓN

Podemos colaborar con nuestros clientes de esta forma:

- Evaluación del negocio.
- Determinando las condiciones y características del proyecto.
- Detectar donde se encuentran las mayores ganancias y donde se está fallando.
- Diagnóstico de sus problemas.

INTRODUCCIÓN

El asesoramiento sería continuo, ya sea este semanalmente o quincenalmente.

S&S Advisers, cumplirá con la más estricta confidencialidad respecto a cualquier información facilitada por el cliente.

Este servicio estará dirigido hacia los microempresarios.

Muchas de las microempresas en la actualidad no llegan a cumplir más de un año en el mercado, ya que no cuentan con una estructura financiera sólida.

Nuestro servicio de asesoría se enfoca en el área financiera y administrativa



MIPYMES

El surgimiento de MIPYMES en la mayoría de los casos proviene de las necesidades económicas de las personas.

MICROEMPRESA

Es la extensión más pequeña de las iniciativas empresariales.

MICROEMPRESARIO

Es el responsable de conducir el negocio.

Problemas y Oportunidades

Problemas:

- Falta de continuidad con el proyecto.
- Problema de carácter financiero.
- Dificultad de acceder a los créditos.
- Escaso conocimiento para la toma de decisiones y el manejo financiero de sus microempresas.
- Falta de realismo en los estudios de mercado
- Condiciones de trabajo

Problemas y Oportunidades

Oportunidades:

- Conocimientos de las necesidades de las MIPYMES, que son la base de nuestra cartera de clientes.
- El profundo conocimiento de nuestra base de clientes nos permite trazar un perfil de las necesidades y expectativas de cada cliente.
- Nos enfocamos en un nicho diferente y de cierto modo hasta no tomado en cuenta

Descripción del Servicio

- El servicio de asesoría financiera y administrativa permite el crecimiento de las microempresas mediante una oferta de soluciones financieras, contables y administrativas.
- S&S Advisers proporciona conocimientos teóricos y técnicas profesionales que sirven para resolver problema prácticos de gestión.
- S&S Advisers es en lo esencial un servicio de asesoramiento.

ALCANCE

- Inicialmente se desarrollará en la ciudad de Guayaquil.
- Se pretende con el proyecto propuesto es que las microempresas alcancen la etapa de madurez y posteriormente de mejora innovación.



OBJETIVOS

- Ayudar en la toma de decisiones correctas.
- Incentivar a la mejora e innovación de las microempresas.
- Alcanzar los objetivos y metas que tiene cada MIPYMES
- Demostrar los resultados
- Determinar la viabilidad económico-financiera del proyecto para conocer su rentabilidad y período de recuperación.
- Analizar la sensibilidad del proyecto.

MISIÓN

Ser una empresa consultora que busque dar respuesta a las necesidades de asesoría y soporte financiero de un mercado empresarial complejo, dinámico y competitivo.

Que cuenta con un equipo humano de estudios superiores multidisciplinarios, de alta calificación, manteniendo un código profesional y ético que permita independencia y honestidad en nuestro servicio.

VISIÓN

Para el año 2015, S&S Advisers será una empresa pionera y líder en asesorías financiera y administrativa a pequeños empresarios, brindando un servicio de calidad.



Filosofía y Valores

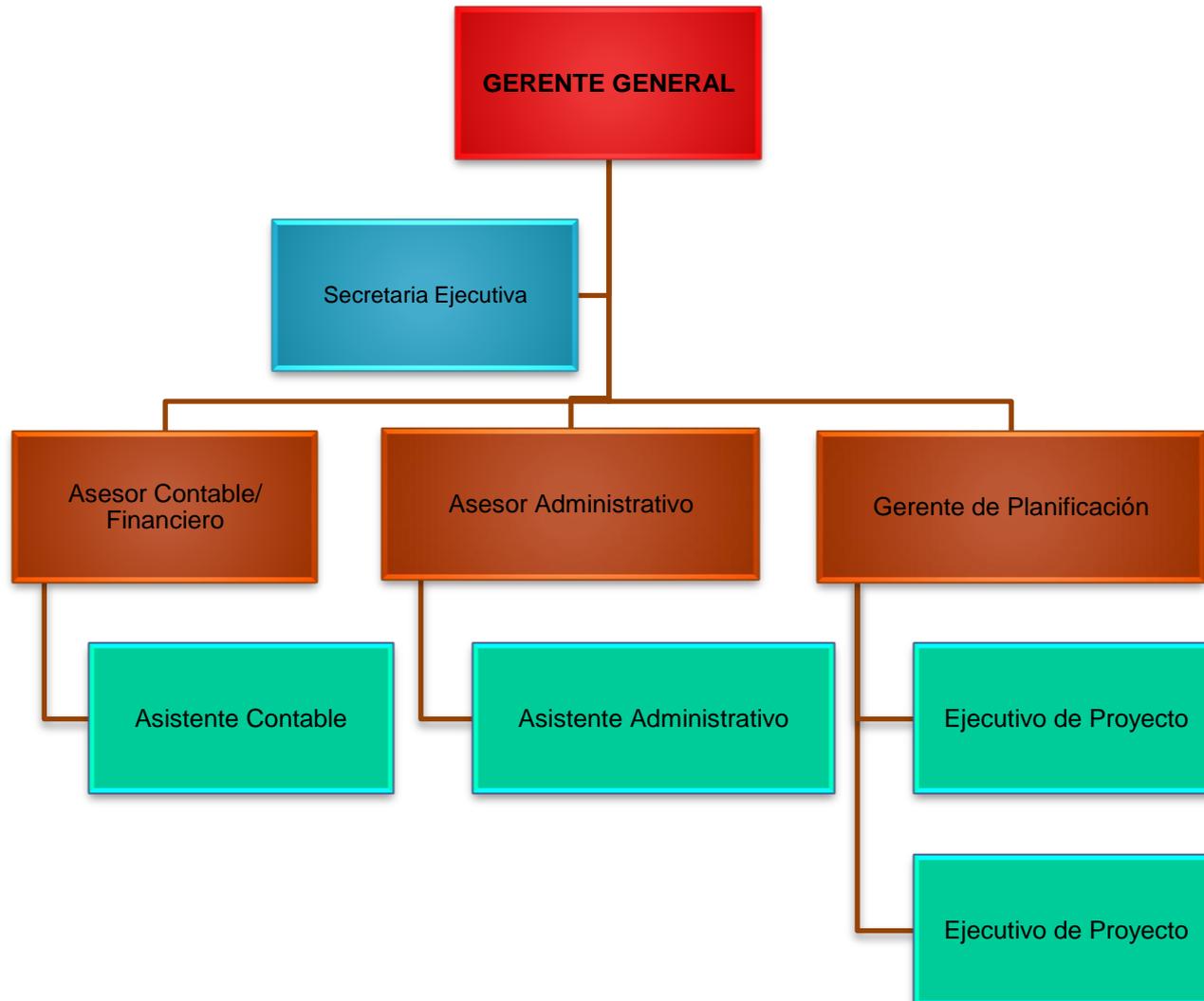
Filosofía

Ofrecer cada uno de nuestros servicios con calidad, compromiso, para cada uno de nuestros clientes con ética profesional.

Valores

- *Seriedad*
- *Confidencialidad*
- *Crecimiento sustentable*
- *Respeto*
- *Trabajo ético*

Organigrama de la Empresa



Descripción del Servicio

- Análisis Vertical y Horizontal de los Estados Financieros.
- Preparación y seguimiento de Flujo de Caja Proyectado.
- Modelos financieros específicos, para análisis de costos, índices de gestión, comparación de proyectos de inversión, etc.
- Realización de planes de negocios -Business Plan- a plazos específicos para proyectos nuevos, en marcha y planes de expansión.

Competencia

- *Consultoría Gerencial y Empresarial – CGE*
- *Gestión HP Consulting S.A*
- *OpenLife® Consulting Cía. Ltda.*
- *Manage Ecuador.*
- *Planet Services.*
- *BRIMGEL Int. Sol. Cia. Ltda.*
- *ESTRATEX Ecuador S.A.*

CLIENTES

La empresa estará enfocada en el sector de las MIPYMES, en el Ecuador existen cerca de 15.000 MIPYMES

	<i>Micro</i>	<i>Pequeñas</i>	<i>Medianas</i>	<i>Grandes</i>
Número de Empleados	De 1 a 9	Hasta 49	50-199	Mayor a 200
Valor Bruto de Ventas Anuales	100000	1000000	1000001 a 500000	Mayor a 500000
Valor de activos Totales	Menor a 10000	De 100001 hasta 750000	750001 a 4000000	Mayor a 4000000

FODA

Fortalezas

- No requiere de una alta inversión para iniciar actividades.
- Conocimiento financiero y administrativo por parte de los propietarios.
- Ofrecer un alto grado de confidencialidad y calidad con el servicio.

Oportunidades

- Alta tasa de crecimiento de MIPYMES.
- Falta de continuidad de las ideas de los microempresarios.
- Falta del conocimiento necesario que los microempresarios tienen para implementar una idea de negocio.

FODA

Debilidades

- Falta de experiencia en el negocio.
- Barrera de entradas muy bajas
- Falta de disponibilidad de recursos financieros

Amenazas

- Inestabilidad económica.
- Incentivos a competir por parte de las empresas consultoras a grandes empresas por la alta tasa de crecimiento de las MIPYMES.

Investigación de Mercado

En base a la investigación de mercado se determinará si es viable la creación de una empresa que prestará servicio de asesoría administrativa y financiera para MIPYMES en la ciudad de Guayaquil

- Determinar si las MIPYMES están dispuestas a la utilización de un servicio de asesoría.
- Determinar la intención de compra por parte de las MIPYMES
- Determinar si las MIPYMES están dispuestas a la utilización de un medio alternativo como es un servicio de asesoría para sus necesidades de información y solución de problemas.

Diseño de la Investigación de Mercado



El motivo principal es determinar si tendremos una aceptación favorable como empresa en asesoría administrativa y financiera para MIPYMES.

- Los datos que esperamos encontrar con esta investigación son:
- A qué se dedica la empresa
- Tiene la empresa metas y objetivos definidos
- Determinar si lleva un control financiero y administrativo, y quienes lo realiza.
- Conocer si estaría interesado en un servicio de asesoría.
- Si está dispuesto a pagar por el servicio
- Las características que exige el cliente del servicio de asesoría.

Tamaño y selección de la muestra

Se seleccionó la muestra mediante la técnica de muestreo No Probabilístico por juicio, utilizamos la fórmula de población finita.

$$n = \frac{N(pq)}{(N-1)\frac{e^2}{z^2} + pq}$$

Donde:

n = número de la muestra

N = Total de la población objeto de estudio

p = probabilidad de éxito

q = (1 - p) probabilidad de fracasos

e² = porcentaje máximo aceptable de error entre la población y la muestra

Z = Desviación estándar normal

Tamaño y selección de la muestra

La fórmula utilizada se compone de una distribución normal, un nivel de confianza del 95% y probabilidades de éxito y fracaso en el orden del 5%.

Para el cálculo los valores fueron:

$$e = 5 \%$$

$$z = 1.96$$

$$p = 0.70$$

$$q = 0.30$$

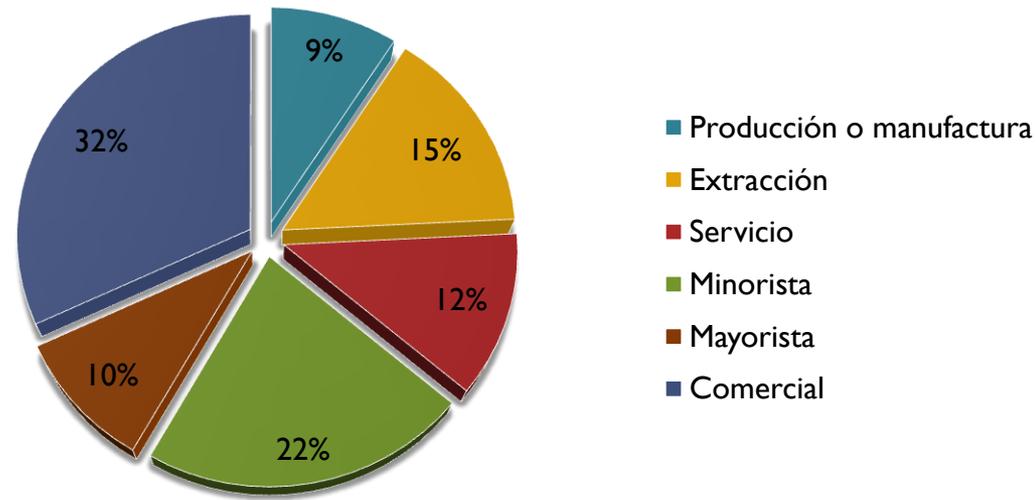
$$n = \frac{2400 * (0.70 * 0.30)}{(2400 - 1) * \frac{5\%^2}{1.96^2} + 0.70 * 0.30}$$

$$n = 284.5530$$

N = 2400 PYMES asociadas a la Cámara de Comercio de la ciudad de Guayaquil.

Análisis de Encuestas

TIPO DE NEGOCIO

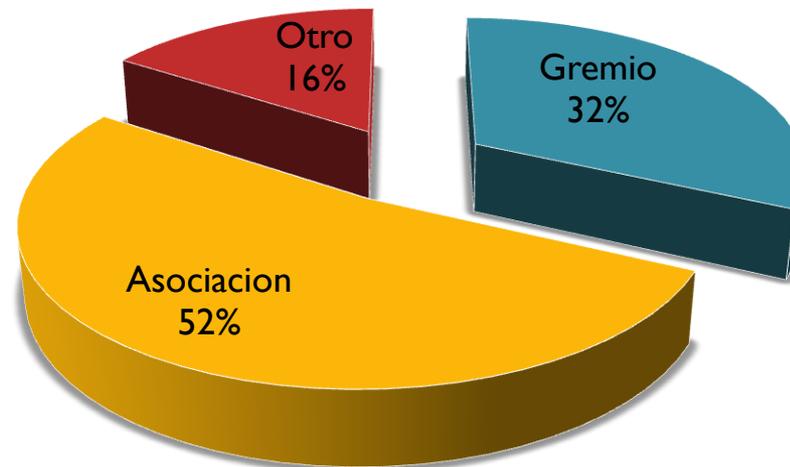


Las MIPYMEs en Guayaquil están concentradas en el sector comercial representando en el 32% del total de la muestra encuestada

Organismos de Ayuda para MIPYMES



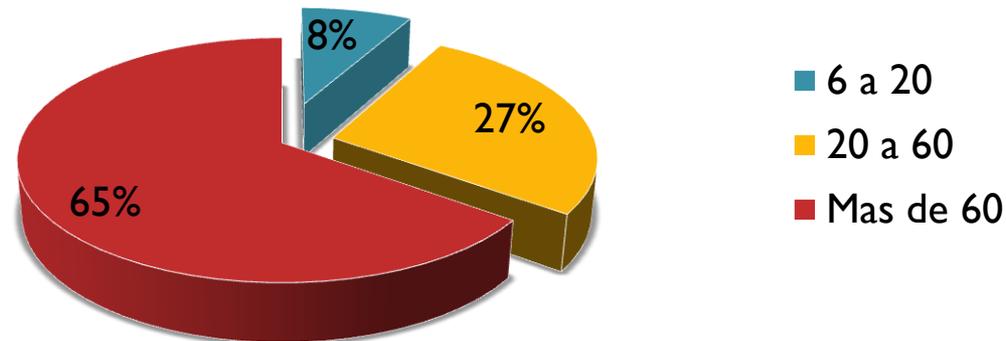
Pertenece a:



Esta información nos da una pauta de identificación de la competencia de tipo indirecta debido a que las asociaciones y gremios tales como la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG)

Número de Empleados

NUMERO DE EMPLEADOS

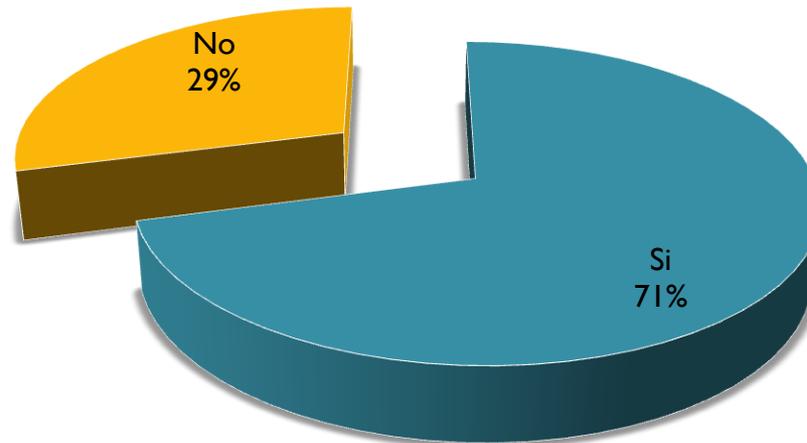


Según los resultados podemos observar que la mayoría de las empresas encuestadas pertenecen a medianas empresas debido a que el 65% de la muestra tienen contratados más de 60 empleados

Definición de Metas y Objetivos en las Empresas



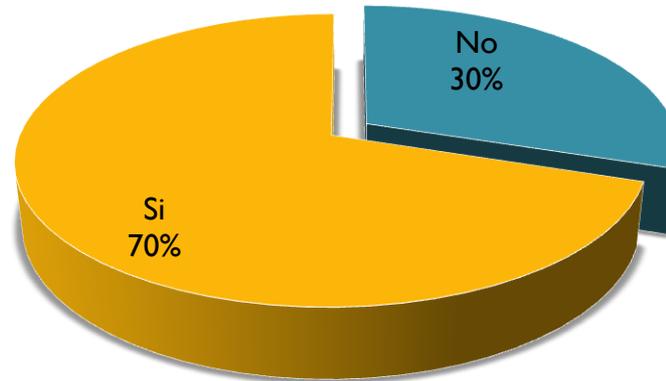
SU NEGOCIO TIENE OBJETIVOS Y METAS CLARAMENTE PLANTEADAS



El propósito de esta pregunta, es de dejar claro si hay entre las empresas encuestadas definición de metas y objetivos.

Alcance de Metas y Objetivos

**EN RELACION A SU ANTERIOR RESPUESTA
CONSIDERA QUE HAN SIDO ALCANZADAS**

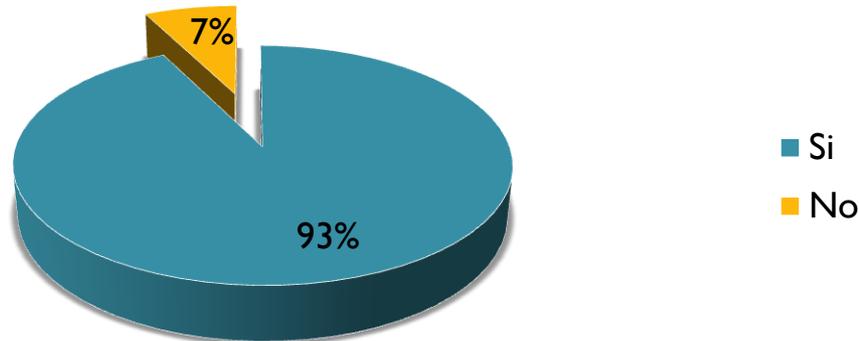


El 70% de las empresas encuestadas que han previamente determinado sus metas y objetivos y han cumplido con ellas. El otro 30% no se han cumplido de acuerdo con sus expectativas, por lo tanto no han alcanzado sus metas.

Control Administrativo, Contable y Financiero



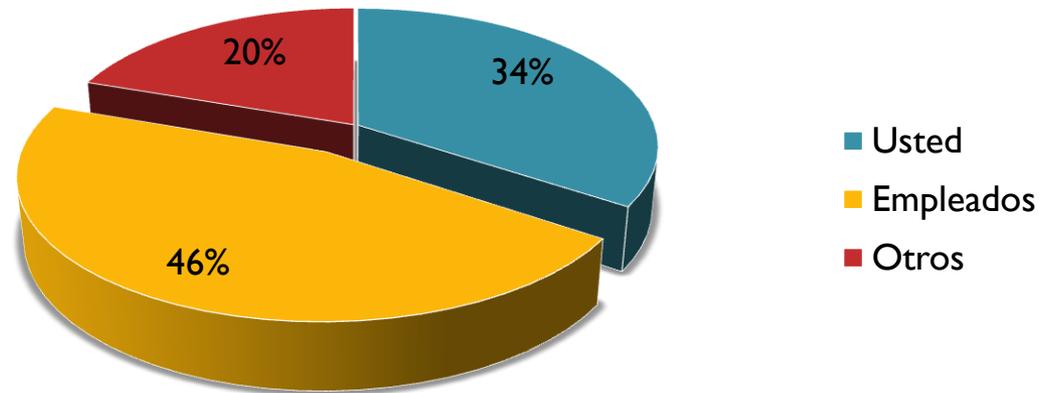
LLEVA CONTROL CONTABLE, FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO DE SU EMPRESA



Estos resultados nos ayudan a concluir que la mayoría de la muestra lleva un control contable, es decir que es un aspecto importante para el debido manejo de sus compañías.

Realizadores del Trabajo en el Área Contable, Administrativa y Financiera

QUIEN LLEVA EL CONTROL

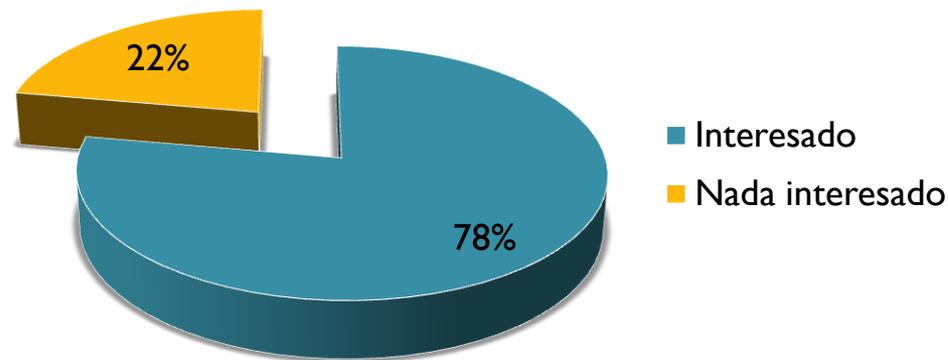


En esta pregunta se busca conocer si las empresas llevan un control, así sea mínimo, de sus procesos administrativos, operativos, financieros y conocer quién o quienes lo realizan.

Resultado del Interés en Nuestro Servicio



ANTE NUESTRO SERVICIO SE MUESTRA

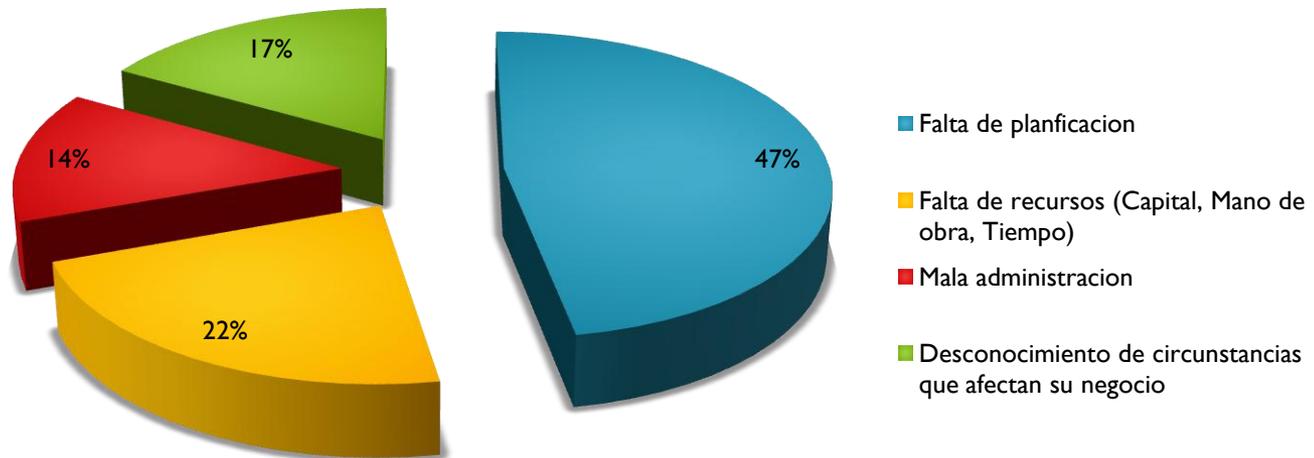


De todo el conjunto encuestado el 78% están interesados en un servicio de asesoría para mejorar el actual manejo administrativo y financiero. Por lo que nuestra demanda potencial es muy alta.

Causas del no cumplimiento de las Metas y Objetivos

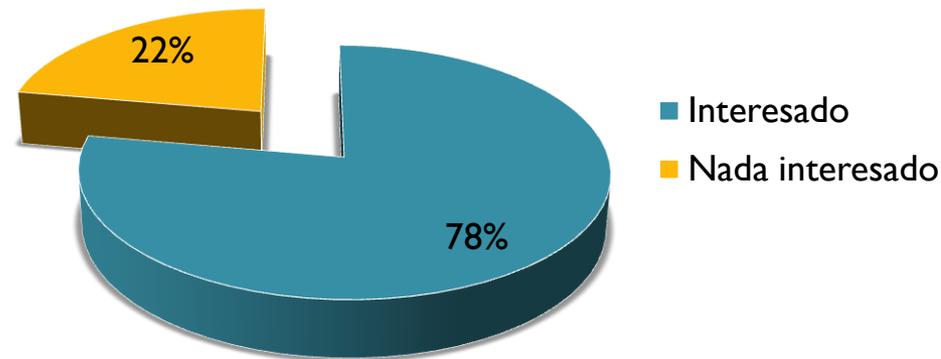


**LOS OJETIVOS NO SE HAN ALCANZADO
POR:**



Sensibilidad por el Servicio

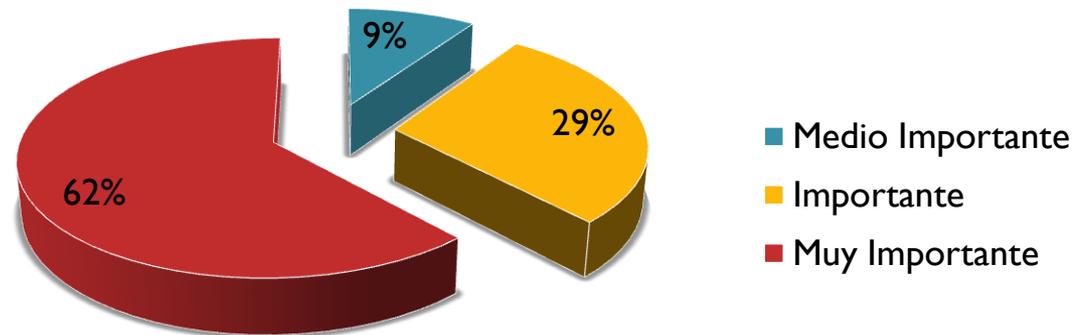
ANTE NUESTRO SERVICIO SE MUESTRA



Esta pregunta es de gran importancia ya que con esta podemos ver cuán sensibles son los consumidores al momento de decidir si pagarían o no por un servicio como el que se está ofreciendo.

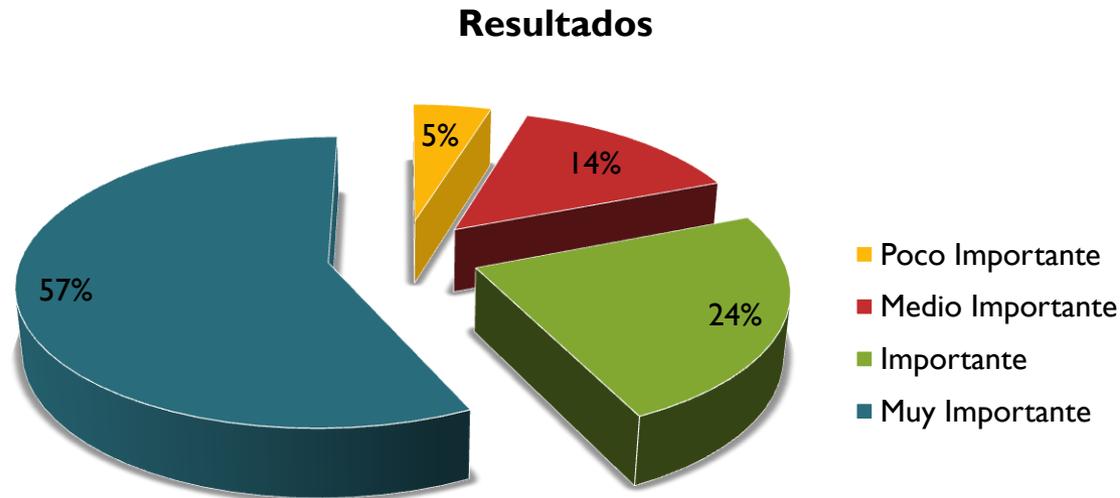
Confidencialidad

CONFIDENCIALIDAD



Hoy en día la confiabilidad en cualquier empresa es primordial, es por este motivo que más del 50% se inclinó por muy importante.

Grado de importancia



Se observa que la importancia tanto en confidencial, personal capacitado y resultados son los que más evaluados están.

Matriz BCG



Matriz BCG

La Matriz BCG nos ayuda analizar el crecimiento y participación de nuestro servicio, podemos decir que se encuentra en el cuadrante Estrella, ya que es un servicio que tiene buenas oportunidades de crecimiento y utilidades a largo plazo para nuestra organización.

Las estrategias apropiadas serían: desarrollo del mercado, desarrollo del servicio. El objetivo es convertirse en un servicio de vaca lechera ya que este genera fondos y utilidades

Macro segmentación

A través del estudio realizado por medio de las encuestas se puede concluir que el mercado objetivo son las medianas empresas, de esta forma podemos darnos cuenta que el mercado objetivo sería este.

Micro segmentación

Para las microempresas se ha determinado que los asesoramientos financieros y administrativos serán realizados con un enfoque especial sin dejar a un lado el macro ambiente.

Fuerzas de PORTER



Fuerzas de PORTER

Rivalidad Entre los Competidores

Los competidores actuales son consultores grandes, y se enfocan mayormente en compañías ya desarrolladas y con experiencia. Las empresas consultoras están en boga, la demanda está creciendo, por esa razón S&S Advisers se ha enfocado en MIPYMES, diferenciándose de esa manera de la competencia.

El grado de rivalidad es moderado, ya que hay un factor diferenciador entre nuestra compañía y las demás existentes.

Fuerzas de PORTER

Amenaza de entrada de nuevos competidores

Las barreras de entrada para los nuevos competidores es baja ya que se requiere más del conocimiento intelectual que de infraestructura física para poder iniciarse en este tipo de negocios.

Para tratar de evitar esto o que ocurra en lo más mínimo posible, tenemos un factor diferenciador de la competencia ya existente, rapidez, precios asequibles, calidad, accesibilidad.

Amenaza de Productos/Servicios Sustitutivos

La mayor amenaza para nosotros es directamente las demás consultoras.

Fuerzas de PORTER

Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores es muy mínimo, ya que en este caso es un servicio que requiere de conocimientos intelectuales.

Poder de Negociación de los Clientes

Es moderado ya que los clientes tienen la opción de escoger las diferentes consultoras existentes.

Por otro lado un punto a nuestro favor es que brindamos servicios para MIPYMES, y esto es un factor diferenciador.

Marketing Análisis: 4 C

Cientes

Nuestro objetivo primordial es poder satisfacer al cliente con el servicio que se le va a brindar, por eso es vital tener la disposición como empresa poder complacerlo en todos los ámbitos requeridos

Lo primero que se debe definir es quiénes son nuestros clientes potenciales y qué buscan del servicio que se ofrece

La Comodidad

Se refiere a que se debe contar con un buen servicio, éste es uno de los primeros pasos en el cual- se va a atender las expectativas del consumidor.

Para un buen servicio que se va a brindar a las MIPYMES, se tiene pensado en hacer un centro de atención al cliente agradable, ofrecer servicios personalizados, entre otros.

Marketing Análisis: 4 C

La Comunicación

Para promover nuestro servicio brindado por una MIPYME lo más importante es analizar donde se encuentran nuestro target y cuáles son los medios idóneos para alcanzarlos como radio, Internet, revistas, etc.

Es por esta razón que debemos chequear que nuestra estrategia de comunicación esté acorde con el posicionamiento que queremos lograr en nuestros clientes.

Costo

Los precios se los podrá obtener por medio de una equivalencia de todo gasto o inversión, también se le puede asociar una carga, un desgaste, tiempo invertido, costo psicológico, emocional, etc.

ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO



ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

- **Objetivo:** determinar los requerimientos necesarios para la puesta en marcha y éxito del negocio, mediante la proyección de costos y gastos de inversión



EVALUACIÓN DE:

- Inversiones
- Capital de Trabajo
- Inversión total
- Financiamiento
- Balance Inicial
- Proyección de Ingresos y Gastos
- Estado de Resultado
- Flujo de Caja
- Razones Financieras
- Análisis de Sensibilidad

INVERSIONES

Tabla 3.1 Inversiones en la Adecuación del Local

Descripción	Costos (en USD)
<i>Reparación del Piso de Concreto</i>	500,00
<i>Pintura de las Paredes</i>	250,00
<i>Reparación del techo</i>	200,00
<i>Conexiones de Electricidad</i>	100,00
<i>Reconstrucción de la Oficina</i>	250,00
Total	\$ 1.300,00

INVERSIONES

Tabla 3.2 Inversión en Muebles y Equipo

Descripción	Costos (en USD)	Costos Totales (en USD)
<i>Equipos de computación</i>		4578,00
<i>Computadores (3)</i>	4482,00	
<i>Impresora</i>	96,00	
<i>Equipo de comunicación</i>		345,00
<i>Teléfonos</i>	60,00	
<i>Celulares</i>	135,00	
<i>Conmutador</i>	150,00	
<i>Muebles de oficina</i>		1470,00
<i>Escritorios (3)</i>	135,00	
<i>Sillas de oficina (8)</i>	400,00	
<i>Mobiliario</i>	100,00	
<i>Split</i>	685,00	
<i>Suministros</i>	50,00	
<i>Archivadores</i>	100,00	
Total	6393,00	\$ 6.393,00

INVERSIONES

Tabla 3.3 Inversión Inicial Total

Descripción	Costos (en USD)
Inversión de adecuaciones	\$ 1.300,00
Inversión en activos	\$ 6.393,00
Imprevistos 3% del total de las inversiones	\$ 230,79
Total	\$ 7.923,79

INVERSIONES

Tabla 3.4 Costos de Constitución

Descripción	Costos	
Cargos Notariales	\$	100,00
Otros certificados oficiales(registros y patentes)	\$	250,00
Costos de Planificación (estudios, impuestos, con	\$	100,00
Total	\$	450,00

Tabla 3.5 Activos diferidos

Descripción	Costos	
Anticipo Renta (<i>6 meses</i>)	\$	2.400,00
Gastos de Constitución	\$	450,00
Total	\$	2.850,00

CAPITAL DE TRABAJO

La inversión necesaria en capital de trabajo constituye el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar el proyecto, se consideran todos los gastos para el primer semestre de funcionamiento, que generalmente son los gastos más fuertes durante el primer año según el análisis realizado por el método de Déficit Acumulado Máximo.

CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 3.6 Capital de Trabajo

Descripción	Costo Semestral
Gastos de Sueldos y Salarios 6 meses	\$ 26.400,00
Gastos de Ventas 6 meses	\$ 1.380,00
Total	\$ 27.780,00

INVERSIÓN TOTAL Y FINANCIAMIENTO

Tabla 3.7 Inversión Total

Descripción	Suman	
Inversión Inicial	\$	7.923,79
Activo Diferido	\$	2.850,00
Capital de trabajo	\$	27.780,00
Total	\$	38.553,79

Tabla 3.8 Financiamiento

Denominación	Valor	Porcentajes
Inversión Inicial	\$ 7.923,79	21%
Capital de trabajo	\$ 27.780,00	72%
Activo Diferido	\$ 2.850,00	7%
Inversión Total	\$ 38.553,79	100%
Capital Social	\$ 15.421,52	40%
Financiamiento <i>*crédito bancario</i>	\$ 23.132,27	60%

**Crédito bancario: Banco del Pacífico a 5 años, con pagos mensuales a una tasa de interés del 9,5%*

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS



- INGRESOS
 - PRECIO ESTIMADO POR HORA DEVENGADA EN ASESORIA.



PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS



- INGRESOS
 - Precio estimado por hora devengada en asesoría.

Tabla 3.14 Estimaciones de Precios y Demanda

<i>Precio por hora de asesoría</i>	\$	30,00
<i>Numero de horas devengada en asesoría diaria</i>		6
<i>Días trabajados en el mes</i>		20
<i>Asesoría por mes</i>		2

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS



- **INGRESOS**

- Precio estimado por hora devengada en asesoría.
- **CRECIMIENTO DEL 5.76% ANUAL.**
 - Microempresas en América Latina crece a un 25.76%.
 - 63.47% de las MIPYMES del Guayas están concentradas en Guayaquil.
 - Proporción del total de la participación 18%.

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS



- **GASTOS**

- **ADMINISTRATIVOS**

- Los gastos administrativos representan desembolsos como son los gastos que corresponden a pagos de sueldos del personal administrativo, alquileres, suministro de oficina.
 - Salarios constantes
 - Alquileres con crecimiento del 5% anual
 - Incremento en el consumo de Suministros del 5% anual

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS



- **GASTOS**

- ADMINISTRATIVOS

- **VENTAS**

- Este rubro comprende todos los gastos relacionados a la prestación del servicio, incluye los gastos de publicidad y movilización del personal que ofrece el servicio de asesoría.

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS



- **GASTOS**
 - ADMINISTRATIVOS
 - VENTAS
 - **DEDUCCIONES TRIBUTARIAS**
 - Amortización
 - Deuda
 - Gastos de Constitución
 - Depreciación de activos fijos
 - Método lineal
 - Sin valor de desecho

PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS



- **GASTOS**
 - ADMINISTRATIVOS
 - VENTAS
 - DEDUCCIONES TRIBUTARIAS

Tabla 3.9 Presupuesto de gastos

Descripción	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Gastos de Sueldos y Salarios	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80
Gastos de Depreciación	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00
Gastos de Amortización	\$ 3.826,92	\$ 4.190,48	\$ 4.588,57	\$ 5.024,49	\$ 5.501,81
Gastos de Arrendamiento	\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
Gastos de Suministros	\$ 50,00	\$ 52,50	\$ 55,13	\$ 57,88	\$ 60,78
Total	\$ 76.110,72	\$ 76.716,78	\$ 77.369,50	\$ 78.072,77	\$ 78.830,82

ESTADO DE RESULTADO

Tabla 3.15 Estado de Resultado Proyectado

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos					
Ventas a Contado 80%	\$ 51.840,00	\$ 54.825,98	\$ 57.983,96	\$ 61.323,84	\$ 64.856,09
Ventas a Crédito 20%	\$ 34.560,00	\$ 36.550,66	\$ 38.655,97	\$ 40.882,56	\$ 43.237,39
Total de Ingresos	\$ 86.400,00	\$ 91.376,64	\$ 96.639,93	\$ 102.206,39	\$ 108.093,48
Gastos					
Gastos Administrativos					
Salarios	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80
Suministros	\$ 50,00	\$ 52,50	\$ 55,13	\$ 57,88	\$ 60,78
Alquileres	\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
Amortización	\$ 570,00	\$ 570,00	\$ 570,00	\$ 570,00	\$ 570,00
Depreciación	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00	\$ 1.737,00
Gastos de Venta					
Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Movilización	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
Gastos Financieros					
Intereses	\$ 2.197,57	\$ 1.834,01	\$ 1.435,91	\$ 1.000,00	\$ 522,67
Utilidad Operativa	\$ 8.588,63	\$ 13.686,33	\$ 19.093,10	\$ 24.828,11	\$ 30.911,81
15 % Participación de Trabajadores	\$ 1.288,30	\$ 2.052,95	\$ 2.863,96	\$ 3.724,22	\$ 4.636,77
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 7.300,34	\$ 11.633,38	\$ 16.229,13	\$ 21.103,90	\$ 26.275,03
25% Impuesto a la Renta	\$ (1.825,08)	\$ (2.908,35)	\$ (4.057,28)	\$ (5.275,97)	\$ (6.568,76)
10% Reserva Legal	\$ (730,03)	\$ (1.163,34)	\$ (1.622,91)	\$ (2.110,39)	\$ (2.627,50)
Utilidad del Ejercicio	\$ 4.745,22	\$ 7.561,70	\$ 10.548,94	\$ 13.717,53	\$ 17.078,77

FLUJO DE CAJA

- **PROYECCION DE LOS FLUJOS FUTUROS**
- **CAPM**
- **EVALUACION DE FACTIBILIDAD**
 - Tasa Interna de Retorno (TIR)
 - Valor Actual Neto (VAN)
 - Período de Recuperación (PAYBACK)

FLUJO DE CAJA

Tabla 3.16 Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos						
<i>Ingresos en efectivo</i>		\$ 86.400,00	\$ 91.376,64	\$ 96.639,93	\$ 102.206,39	\$ 108.093,48
<i>Recompra Equipo de Computación</i>				\$ 4.578,00		
Total de Ingresos		\$ 86.400,00	\$ 91.376,64	\$ 92.061,93	\$ 102.206,39	\$ 108.093,48
Gastos						
Gastos Administrativos						
<i>Salarios</i>		\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80	\$ 65.696,80
<i>Suministros</i>		\$ 50,00	\$ 52,50	\$ 55,13	\$ 57,88	\$ 60,78
<i>Alquileres</i>		\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43
<i>Recompra Equipo de Computación</i>				\$ 4.578,00		
Gastos de Venta						
<i>Publicidad</i>		\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
<i>Movilización</i>		\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
Gastos Financieros						
<i>Intereses</i>		\$ 2.197,57	\$ 1.834,01	\$ 1.435,91	\$ 1.000,00	\$ 522,67
Utilidad Operativa		\$ 10.895,63	\$ 15.993,33	\$ 12.244,10	\$ 27.135,11	\$ 33.218,81
15 % Participación de Trabajadores						
		\$ 1.288,30	\$ 2.052,95	\$ 2.863,96	\$ 3.724,22	\$ 4.636,77
Utilidad Antes de Impuesto		\$ 9.607,34	\$ 13.940,38	\$ 9.380,13	\$ 23.410,90	\$ 28.582,03
25% Impuesto a la Renta						
		\$ (1.825,08)	\$ (2.908,35)	\$ (4.057,28)	\$ (5.275,97)	\$ (6.568,76)
10% Reserva Legal						
		\$ (730,03)	\$ (1.163,34)	\$ (1.622,91)	\$ (2.110,39)	\$ (2.627,50)
Amortización						
		\$ 3.826,92	\$ 4.190,48	\$ 4.588,57	\$ 5.024,49	\$ 5.501,81
<i>Inversión Total</i>	\$ (10.773,79)					
<i>Capital de Trabajo</i>	\$ (27.780,00)					\$ 27.780,00
<i>Préstamo</i>	\$ 23.132,27					
Flujo de Caja Neto	\$ (15.421,52)	\$ 3.225,30	\$ 5.678,22	\$ 3.689,36	\$ 11.000,05	\$ 41.663,96
Flujo de Caja Acumulado		\$ (12.196,22)	\$ 8.903,52	\$ 9.367,58	\$ 14.689,41	\$ 52.664,00

FLUJO DE CAJA

- PROYECCION DE LOS FLUJOS FUTUROS
- **CAPM**

Tabla 3.17 Cálculo del CAPM

CAPM =		$R_f + (R_m - R_f) * B + \text{Riesgo país}$
R_f =		2,42%
R_m =		5,16%
B =		1,04
Riesgo país =		8,10%
Re =		5,27%
CAPM	=	13,37%

FLUJO DE CAJA

- PROYECCION DE LOS FLUJOS FUTUROS
- CAPM
- **EVALUACION DE FACTIBILIDAD**

Tabla 3.19 VAN, TIR, Payback

<i>Valor Actual Neto</i>	\$ 23.279,64
<i>Tasa Interna de Retorno</i>	44,21%
<i>PayBack</i>	2,74 años

RAZONES FINANCIERAS

Tabla 3.20 Razones Financieras

<i>Razones Financieras</i>						
		2011	2012	2013	2014	2015
Rendimiento sobre activos	Utilidad Neta / Total Activos	12,02%	17,65%	21,62%	23,86%	17,63%
Rendimiento sobre capital	Utilidad Neta / Capital	30,77%	49,03%	68,40%	88,95%	110,75%
Rotación del total de activos	Ventas / Total Activos	218,89%	213,28%	198,02%	177,76%	111,60%
Multiplicador del capital	Total de Activos / Capital	2,56	2,78	3,16	3,73	6,28
Razón de Endeudamiento	Pasivo Totales / Activos Totales	49%	35%	22%	10%	0%
Cobertura de Gastos Financieros	UIAA / Gastos Financieros	3,322	6,343	11,302	21,104	50,271
Utilidad del Activos	UAII / Activos	27,33%	36,23%	42,06%	44,92%	32,46%
Utilidad en Ventas	UAII / Ventas	12,48%	16,99%	21,24%	25,27%	29,08%
Margen de utilidad	Utilidad Neta / Ventas	5,49%	8,28%	10,92%	13,42%	15,80%
Margen de Utilidad	Ventas - Costos Ventas / Ventas	9,94%	14,98%	19,76%	24,29%	28,60%
DUPONT (RSC)	UAI / Activos Totales	18,49%	27,15%	33,25%	36,70%	27,13%

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

- **PRECIO**
 - Variación del -12.464%
- **CRECIMIENTO DE LA DEMANDA**
 - Variación del -133.84%
 - Decrecimiento de 1.35%

Conclusiones

Consideramos una gran oportunidad la creación de “**S&S ADVISERS**” **Compañía Asesora financiera y administrativa** dirigida a micro, pequeñas y medianas empresas que se dediquen a:

- Producción o manufactura,
- Extracción,
- Servicios,
- Mayoristas,
- Comercial.

Garantizados en las cifras de nuestra evaluación financiera del proyecto obtuvimos una TIR de 44.21% y una VAN de \$ 23.279,64, esto nos demuestra un buen rendimiento esperado con respecto a nuestras perspectivas económicas

Recomendaciones

Las empresas afines a este negocio necesitan estar en constante actualización ya que de esta forma están al tanto de saber que sucede en cada provincia o región.

En vista de los nuevos pronósticos obtenidos en el estudio de mercado, en un futuro la compañía debería buscar captar segmentos importantes para poder aumentar su participación en el mercado, ofreciéndoles servicios nuevos, calidad, tiempo y costos, con el objetivo de llenar las expectativas de este sector.



Gracias