



Abril 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA EMPRESARIAL

Autora: Joselin Quinde Andrade

E-mail: joselinandrea28@hotmail.com

Facultad de Administración

Carrera de Ingeniería Comercial

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Tutor: MSC. Silvia Espinoza

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Joselin Quinde Andrade y Silvia Espinoza (2019): "Plan de negocios para la creación de una empresa de servicios de asesoría administrativa empresarial", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (abril 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/empresa-asesoria-administrativa.html>

RESUMEN

Según un estudio realizado por la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas sobre el estado situacional del sector PYME, presenta que el 78% de las liquidaciones en el sector, se deben a la inadecuada administración en temas laborales y comerciales; por ello, los empresarios pertenecientes a estas organizaciones, están dispuestos a contratar los servicios de asesoría administrativa empresarial, teniendo en cuenta que sus falencias se centran principalmente en temas administrativos de funciones laborales y procesos comerciales, razón por lo cual, muchas empresas fracasan en su ejercicio empresarial.

Siendo así, recibir una correcta asesoría administrativo, se convertirá en la herramienta básica para estas PYME, quienes convertirán sus debilidades en grandes fortalezas, y a través de ello, las llevara a permanecer en el medio y a ser altamente rentables, trabajando de manera eficiente en el desempeño de sus actividades.

Palabras Claves

Procesos, eficiente, desempeño.

ABSTRACT

According to a study carried out by the Chamber of the Small Industry of Guayas on the situation status of the SME sector, it shows that 78% of the settlements in the sector are due to

inadequate administration in labor and commercial issues; therefore, employers belonging to these organizations, are willing to hire the services of business administrative advice, taking into account that their shortcomings are mainly focused on administrative issues of labor functions and business processes, which is why many companies fail in their business exercise.

Thus, receiving a proper administrative advice will become the basic tool for these SMEs, who will convert their weaknesses into great strengths, and through this, will lead them to stay in the middle and be highly profitable, working efficiently in the performance of their activities.

Keywords

Processes, efficient, performance.

1. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de titulación tiene el propósito el desarrollo de un plan de negocios para la creación de una empresa de servicios de asesoría administrativa empresarial en la ciudad de Guayaquil. Basada en la idea de negocio potencial de la autora, este documento actúa como una guía para capacitar al autor con todo el conocimiento y la comprensión necesarios para crear un plan de negocios completo y competente que aporte al desarrollo empresarial y productivo local y nacional.

A través de ello, brinda la oportunidad de investigar, estudiar y analizar los requisitos para una empresa emergente del sector empresarial, sobre temas relacionados a asesoría administrativa para elevar el potencial de tener éxito en el desempeño de sus actividades comerciales de manera interna y externa. El análisis del plan de negocios completado viene en la forma de un asesor profesional que actúa como persona jurídica brindando servicios a todos los clientes quienes deseen un crecimiento estructurado y con un sistema administrativo adecuado.

Este documento se ha realizado para aportar al entendimiento y desarrollo profesional de la ingeniería comercial, que tiene la función de promover el crecimiento empresarial mediante el entendimiento de lo que significa comenzar una nueva empresa, debido a que es una tarea ardua y un riesgo financiero. Es por ello, que este aporte le permite a la autora preparar la información necesaria para iniciar y mantener la empresa y descubrir si la idea de negocio merece el riesgo, acorde al mercado de las pequeñas y medianas empresas locales, que son de rápido crecimiento en el Ecuador.

El objetivo esencial es crear y analizar un plan de negocios completo y funcional, por ello, la investigación analizará en qué consiste un plan de negocios, cuál es su objetivo, cuál es su importancia y qué se requiere para crear uno. El proyecto se divide en secciones fáciles de definir para proporcionar una guía, en particular, el establecimiento de requisitos adicionales,

en su caso, para una empresa basada en servicios administrativos para el sector empresarial, específicamente para pequeñas y medianas empresas; también pretende explicar diferentes conceptos relacionados con el tema para que sean fácilmente comprensibles.

Es así, que los diferentes componentes de un plan de negocios y los beneficios de un plan de negocios, sean argumentados a través de la literatura proporcionada desde un marco básico que luego será respaldado por los hallazgos empíricos. Los hallazgos empíricos son esencialmente únicos a la propuesta de idea de negocio dentro de este documento. Una vez que la investigación inicial definió y explicó lo que se necesita para el plan de negocios, la investigación empírica tiene como objetivo proporcionar respuestas relevantes para estos conceptos para que se pueda crear un plan de negocios completo y determinar así su viabilidad. Por lo tanto, este documento se divide en cuatro capítulos que han sido definidos de la siguiente manera:

Capítulo I, describe el diseño de la investigación, estableciendo el problema sobre el que se fundamenta el documento en el plan de negocios, general y específico, con una justificación adecuada e idea a defender.

Capítulo II, establece el estado del arte, los antecedentes que sientan las bases de la investigación para proceder a la fundamentación teórica que plantea la revisión literaria del plan de negocios, en cuanto a su estructura, análisis estratégico y la función que desempeña en la creación de la empresa de asesorías administrativa empresarial.

Capítulo III, define el marco metodológico, con un tipo de investigación acorde a los objetivos establecidos para la creación del plan de negocios, a través de métodos de recolección de datos que serán encontrados mediante una encuesta realizada de manera directa al sector comercial donde pretende desempeñar actividades la empresa de asesoría administrativa empresarial, con el propósito de conocer su viabilidad y necesidad de mercado.

Capítulo IV, la propuesta del plan de negocios para la creación de una empresa de servicios de asesoría administrativa empresarial, es definida mediante un análisis PEST, FODA, que es implementado a través de estrategias de marketing que buscan conocer las ventajas competitivas del plan de negocios, posicionando el producto, lugar, precios y promoción, las cuales guardan concordancia con la misión y visión del plan comercial definido para este documento.

Formulación del problema

¿Cómo la implementación del plan de negocios de servicios de asesorías administrativas empresariales aportará al crecimiento y desarrollo del sector PYME en la ciudad de Guayaquil?

Sistematización del problema

- ¿Cuál es el mercado potencial en relación a la oferta y demanda para las empresas de asesorías administrativas empresariales destinadas al sector PYMES de la ciudad de Guayaquil?
- ¿Cómo la estrategia comercial de introducción y comunicación aportará al posicionamiento de mercado para la empresa de asesorías administrativas empresariales?
- ¿Qué recursos son necesarios para la creación de una empresa de servicios de asesoría administrativa empresarial?
- ¿Cómo determinar el costo beneficio para la creación de una empresa de servicios de asesoría administrativa empresarial?

Objetivo general de la investigación

Elaborar plan de negocios para la creación de una empresa, especializada en asuntos laborales y comerciales para el sector PYME de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos de la investigación

- Analizar el mercado, identificando los elementos comerciales de oferta y demanda para una empresa de asesorías empresariales destinada al sector PYMES.
- Realizar un análisis estratégico que incluya el análisis y la propuesta de estrategias administrativas adecuadas al sector PYMES de la ciudad de Guayaquil.
- Determinar los recursos que se utilizaron para la creación de una empresa de servicios de asesoría administrativa empresarial.
- Determinar el costo – beneficio que representa la creación de una empresa de servicio de asesoría administrativa empresarial.

2. BASES TEORICAS

Plan de Negocio

El plan de negocios está dando resultados sobre lo cual se puede responder con los tres beneficios principales que aporte, y es para actuar como una guía y una herramienta operativa para el desarrollo del emprendimiento empresarial; con el propósito de actuar como documentación oficial al solicitar respaldo financiero y ayudar a comunicar sus ideas a otros; y al dedicar tiempo y esfuerzo a redactar el plan de negocios, le brinda al empresario la oportunidad de ver objetiva y críticamente la idea de negocio. Podría decirse que el desafío más importante y más ignorado que enfrenta una pequeña empresa es crear e implementar un plan de negocios, de acuerdo a pasos adecuados y correctamente interconectados (Mesa, 2015).

Es por ello, que los emprendedores, por su propia naturaleza, son personas de acción y, para aquellos que no están cargados con la perspectiva de la inestabilidad financiera, la tendencia es probar varios enfoques para iniciar un negocio y ver qué funciona. Esas empresas pueden, en algunos casos, lograr un éxito de corta duración, pero eso se disipa tan pronto como aparecen los competidores, surgen riesgos imprevistos o se necesita una expansión (Chavarría, 2016).

Una consideración inicial que debe abordarse de inmediato es la de la diferenciación. Es vital para una pequeña empresa establecer por qué es única y diferente de sus competidores si desea sobrevivir contra una mayor competencia. Por ello, desde una perspectiva estratégica, la clave para el éxito empresarial es desarrollar una ventaja competitiva única, que genere valor para los clientes, sea sostenible y sea difícil de duplicar para los competidores, puesto que ningún negocio puede ser todo para todos; esto se establece planteando un enfoque estratégico del plan de negocios, de manera estructurada y adecuada para la administración de la empresa que lo requiera, conforme a su misión y visión (Calero & Vintimilla, 2014).

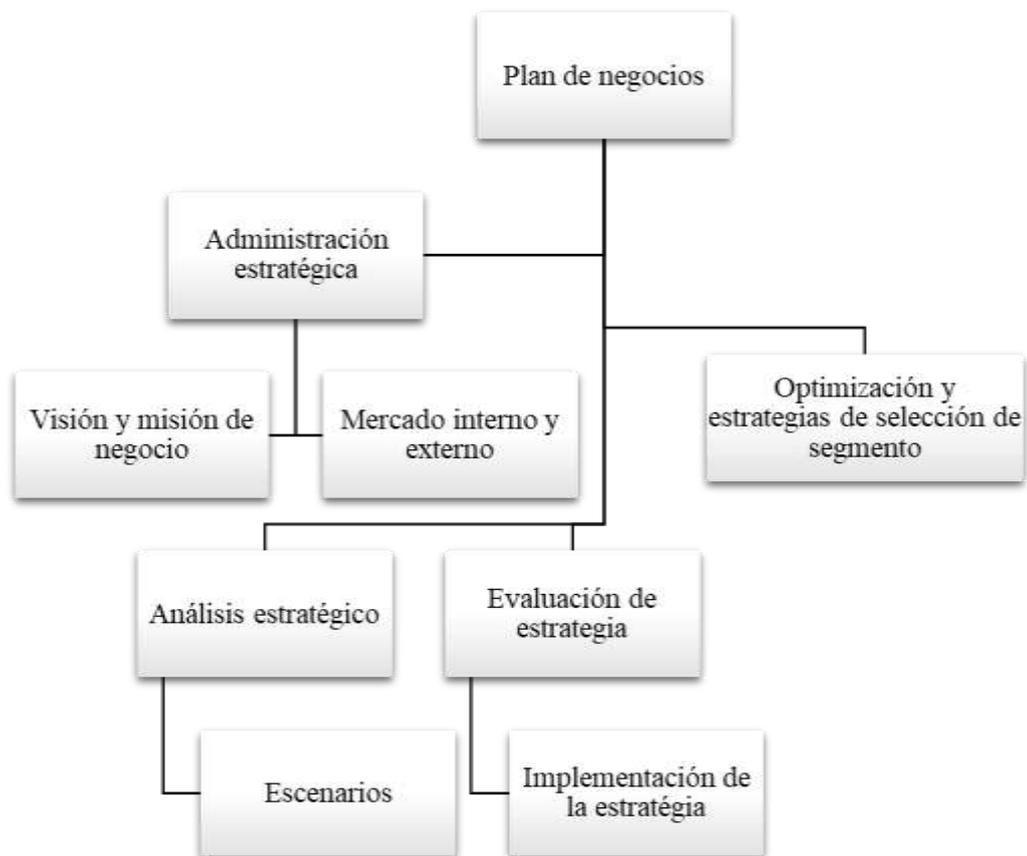


Figura 1. Enfoque estratégico del plan de negocios

Fuente: (Briñez, 2017)

Análisis Pest

El análisis PEST Analysis es una herramienta analítica para la planificación estratégica de negocios, constituye un marco estratégico para comprender las influencias externas en un negocio. Existen muchos factores macroambientales que afectan la planificación estratégica, tales como nuevas leyes, cambios impositivos, barreras comerciales, cambios demográficos; por ello, los factores del entorno macro incluyen todos los factores que influyen en una organización, pero están fuera de su control directo (Suárez, 2015).

Análisis Foda

FODA representa las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, por lo que, no hay un plan establecido sobre cómo estructurar un plan estratégico, pero es una buena práctica incluir los siguientes elementos, los cuales estiman el análisis de los impulsores internos, correspondiente a las fortalezas y debilidades de un análisis FODA; análisis de impulsores externos, que debería cubrir factores como la estructura del mercado, los niveles de demanda y las presiones de costos, todo lo cual corresponde a los elementos de oportunidades y amenazas (Pinos, Salazar, & Padilla, 2017).

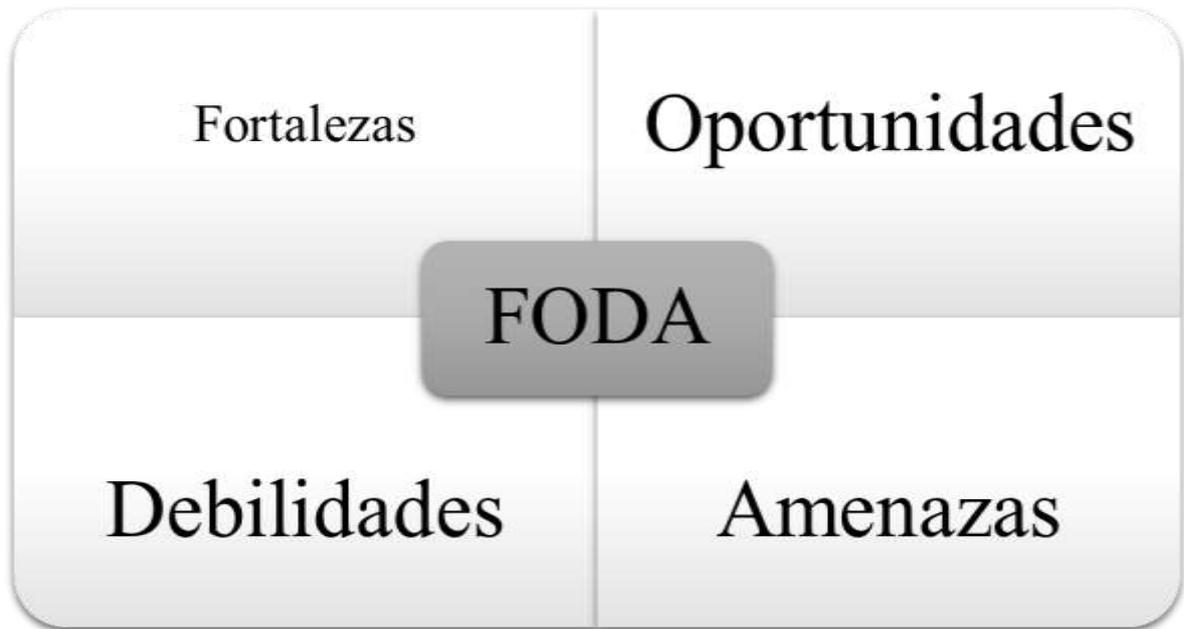


Figura 2. Matriz FODA

Fuente: (Franco, 2016)

Por esta razón el análisis FODA debe desarrollarse acorde a la declaración de la visión, con un resumen conciso de dónde ve el negocio dentro de cinco a diez años, acorde a las oportunidades y fortalezas que puedan aprovecharse en base a los objetivos de nivel superior, los cuales son los principales objetivos que deben alcanzarse para que la visión de la empresa se realice, considerando las debilidades y amenazas como factores de riesgo en la planificación del negocio. Esto podría incluir atraer un nuevo tipo de cliente, desarrollar nuevos productos y servicios, o asegurar nuevas fuentes de financiamiento (Valle, 2015).

3. METODOLOGIA

Método de Investigación

El tipo de investigación constituye el estudio descriptivo del sector comercial que se adecua a la encuesta a realizar, con el objetivo de obtener una descripción de la idea vinculante entre las variables y las nuevas ideas relacionadas con el problema de la investigación. Por tal razón, con este estudio se puede permitir al investigador definir el problema de manera más consciente y ayudar en la formulación de la argumentación, hipótesis o idea a defender.

Enfoqué de la investigación

El enfoque que tiene la investigación es de tipo cuantitativa, debido a que se busca explorar la viabilidad del plan de negocios, en base a las necesidades, criterios, expectativas y perspectivas para los clientes, razón por lo que se ha fundamentado con datos estadísticos y

teóricos que exponen la realidad del sector PYME frente al mercado; con ello, se brinda información necesaria para desarrollar una investigación flexible y adecuada la comprensión. Por lo tanto, la presente investigación desarrollará una encuesta para responder los interrogantes de estudio en que se fundamenta la ciencia contemporánea en base a sus características importantes, a partir de las cuales se pueden definir su naturaleza y propósito.

La primera es la que se refiere a la explicación que la ciencia ha ejercido sobre la naturaleza de la investigación, a partir de lo cual se han logrado importantes contribuciones en beneficio de la sociedad con metodologías científicas para llegar a determinar interrogantes de investigación, por ello, sería reiterativo resaltar el conjunto de avances de tipo científico y tecnológico producto de la investigación científica, particularmente en el área de la administración comercial, que se han constituido como fuentes de mejoramiento y progreso de la mayoría de las sociedades contemporáneas (Maya, 2014, pág. 10).

Siendo así, el presente estudio aporta al conocimiento y desarrollo de la estrategia comercial para revisar la factibilidad del plan de negocios, como un elemento que beneficia a la investigación y desarrolla las cualidades administrativas de la autora; razón por lo que, es conveniente su consecución y argumentación, no solo para el plan de negocios, sino también para todas las empresas relacionadas al mismo sector comercial al que pretenden ingresar.

Técnicas De La Investigación

La técnica a utilizar es la encuesta, basada en las técnicas de investigación metodológicamente consistentes en observar de manera atenta un fenómeno que está ocurriendo en cualquier área de estudio, sobre la cual se pretende tomar información y registrarla para analizar la viabilidad del plan de negocios. Este elemento se eligió, dado que es esencial para los procesos investigativos, puesto que, a través de la encuesta, la autora se fundamenta para obtener el mayor número de datos e información útil para el desarrollo del proyecto, con datos proporcionados directamente en el sector PYME involucrado para el estudio.

Población y Muestra

La población está conformada por el sector de pequeños y medianos comerciantes de la ciudad de Guayaquil, representados en la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, el cual está definido en 1,057 miembros, de los cuales, la muestra para encuestar se ha definido en 282 representantes; sobre lo cual se procederá a la tabulación de la información recolectada, para posteriormente ser revisada en los resultados de las encuestas implementadas para la investigación.

Siendo así, las encuestas se realizarán en horario de oficina, en el lapso de 8H00 am a 17H00 pm, para lo cual se interpretarán los resultados con figuras denominadas histogramas, que expondrán de manera descriptiva los resultados de la información recolectada para la consecución de los objetivos de estudio. Por lo tanto, para el presente documento se ha aplicado la fórmula de estadística para una población finita, que puede ser revisada como parte fundamental de la etapa metodológica para llegar a la obtención del cálculo de la muestra. Con ello, se tiene que:

Tabla 1. Descripción de población y muestra

No.	Detalles	Personas
1	Población	1,057
2	Muestra	282

Elaborado por: Joselin Quinde A

Siendo así, la muestra de la población destinada para la encuesta es de 282 representantes, por lo que se puede proceder al desarrollo de la encuesta y posteriormente la tabulación de las preguntas, de acuerdo a los datos obtenidos, según la percepción existente del mercado previsto para el plan de negocios.

Análisis de resultados

El análisis de los resultados de la encuesta se ha direccionado para analizar las perspectivas del sector de la pequeña y mediana empresa de la ciudad, identificando los elementos comerciales de oferta y demanda que se pueden presentar para una empresa destinada a la asesoría administrativa, con estrategias adecuadas para evaluar los servicios que son más requeridos y/o los que son más necesarios para el sector PYME, de acuerdo a un precio y un periodo de contratación, que ayude a establecer los aspectos técnicos para la creación de la empresa de asesoría administrativa empresarial.

Es así que la obtención de los datos de la encuesta, han demostrado que actualmente el 60,64% del sector PYME no cuenta con asesoramiento administrativo comercial, evidenciando de esta manera una oportunidad de mercado para el presente proyecto; además, en la evaluación de la disposición de ampliación e innovación de negocio, se obtuvo que el 64,89% de los encuestados dijo estar totalmente de acuerdo sobre tal opción, lo que deja claro que la viabilidad del plan de negocios para la creación de la empresa especializada en asuntos laborales y comerciales, es procedente, debido a que los pequeños y medianos empresarios consideran que deben avanzar de acuerdo a los retos del mercado actual, y este aporte lo puede realizar una empresa profesional dedicada específicamente a dicha labor.

4. PROPUESTA

La realización de la presente propuesta se justifica debido a que la creación de la empresa de servicios de asesoría empresarial actuará como un camino para el éxito y el beneficio del sector comercial, puesto que se pretende mejorar e innovar en su desempeño administrativo interno, con resultados externos. Un plan de negocios bien escrito es una guía para una empresa, que debe ser seguida, revisada y actualizada a lo largo de toda su vida operacional; por lo que se deben hacer actualizaciones, tanto reactivas como proactivas, de acuerdo con un mercado en constante cambio y la necesidad constante de innovación.

Este plan de negocios actuará como una hoja de ruta, proporcionando al negocio las estrategias necesarias para analizar el rendimiento e implementar cambios con el fin de ser cada vez más exitoso y rentable. Todos los planes comerciales deben incluir el rendimiento futuro y pasado (si está disponible), actual y proyectado. El plan más común pronostica por cinco años consecutivos; si se requieren fondos o préstamos para el negocio, un plan de negocios informa a los inversores cuánto dinero se requiere y para qué se utilizará. El flujo de caja general es importante para todos los inversores a fin de comprender cómo se devolverán sus intereses de manera oportuna y se obtendrán el rendimiento de sus inversiones.

Misión

Brindar un servicio de asesoría administrativa para el sector microempresarial y PYME, facilitando la toma de decisiones y mejorando la eficiencia y efectividad de los procesos internos y externos de una organización; a través de la excelencia, la innovación y la confianza en el servicio que se ofrece.

Visión

La empresa “Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A”, busca ser líder en el sector comercial que representa, a través de la prestación de servicios de asesoría administrativa, contable y marketing, especializada en la excelencia de servicio y manteniendo una cultura diferenciadora entre cliente – empresa.

Análisis PEST

El acrónimo PEST, cuyo significado presenta las influencias políticas, económicas, socioculturales y tecnológicas, se utiliza en este proyecto para delinear las posibles influencias macroambientales de la empresa de servicios “Asesoría Administrativa Quinde– Andrade, A.A.Q-A.”, y cómo usarlas o solucionarlas según corresponda. La tabla 14 representa un análisis PEST para la empresa en proyecto objeto de este estudio.

Tabla 2. Análisis PEST

PEST			
Político	Económico	Social	Tecnológico
Políticas públicas para promover desarrollo empresarial.	Moderada estabilidad económica	Aceptación social del crecimiento empresarial	Comunicación eficiente
Legislación favorable para la promoción del sector PYME	Moderada tasa de desempleo	Alto nivel educativo de profesionales	Teléfono, TV, Internet y Radio están ampliamente disponibles
El gobierno promueve a las pymes y empresarios	Sistemas bancarios altamente sofisticados	Acción afirmativa	Telecomunicaciones disponibles hacia todo el mundo
Fortalecimiento de los sectores empresariales en cooperación público – privado	Comunidad empresarial bien establecida y resistente: alto porcentaje de empresarios	Existe un gran mercado para el sector PYME que promueve la sociedad	Infraestructura bien establecida para agua y electricidad
	Libertad y facilidad para establecer una empresa	Sociedad en constante evolución e innovación	Infraestructura de carreteras bien integrada

Elaborado por: Joselin Quinde A

Análisis FODA

Después de observar las influencias macroambientales del análisis PEST, en el proyecto de empresa de servicios “Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.” ahora es el momento de revisar el entorno interno. Esto se hace por medio de un análisis FODA. El acrónimo significa Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas. La Figura 15 es una representación visual del análisis FODA para la propuesta.

Tabla 3. Análisis FODA

FODA		POSITIVO	NEGATIVO
INTERNO	FORTALEZAS	Educación y experiencia de profesionalismo en ingeniería comercial y administración Preparación en toma de decisiones Proyecto joven e innovador Estructura de bajo costo	DEBILIDADES Capital inicial bajo Uno / pocos empleado (s) Nuevo en la vida empresarial local
	OPORTUNIDADES	Nuevo concepto en el mercado Mercado - clientes de rápido crecimiento Desarrollo hacia la economía del conocimiento Gran red de contacto	AMENAZAS Fácil ingreso de nuevos competidores que copien el modelo de negocio.

FODA

Elaborado por: Joselin Quinde A

Plan de marketing

Ventaja competitiva

“Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.”, tiene dos ventajas competitivas sobresalientes:

- a. Nuevo concepto de servicio comercial
- b. Conocimiento de la administración empresarial para pequeñas y medianas empresas.

Al ingresar al mercado con estas dos ventajas competitivas clave, “Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.”, tiene buenas oportunidades de atraer clientes y la capacidad de ofrecer un servicio nuevo y único. La ventaja comparativa radica en el enfoque de la innovación y la lectura de señales débiles, ofreciendo un servicio a los clientes, que en este momento aún no se ha realizado.

“Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.”, tiene como objetivo mantener esta ventaja competitiva en el futuro también mediante el aprendizaje constante y el desarrollo, la innovación y la expansión. Al ajustarse a las necesidades y deseos del cliente y ser consciente del entorno cambiante, la empresa se esforzará por estar siempre en la cima de competitividad.

Estrategia de posicionamiento

Al crear una estrategia de marketing, las 4P del marketing mix ayudarán en el proceso de la estrategia de posicionamiento. Las 4P son:

- a. Producto: ¿Qué se ofrece?
- b. Plaza: ¿Dónde se ofrece?
- c. Precios: ¿A qué costo se ofrece?
- d. Promoción: ¿Cómo debe ser visto por el cliente?

Producto

Los servicios de asesoría de negocios de alta calidad con el enfoque en la asesoría de desarrollo estratégico empresarial y de negocios, se fundamentan en las necesidades de los clientes, los cuales se atenderán sobre sus problemas, los que deben resolverse a través de un análisis completo, contacto directo y trabajo de tipo de proyecto.

Plaza

Como se mencionó anteriormente, “Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.”, apuntará a pequeñas y medianas empresas. Como se ofrece un servicio en lugar de un producto, el lugar variará de acuerdo con las necesidades y deseos del cliente, es decir, que se puede realizar dentro de la misma empresa, o externamente.

“Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.”, se ubicará en la ciudad de Guayaquil, y se registrará a fines de 2018 para comenzar a comercializar en enero de 2019. Es una empresa de asesoría empresarial que servirá principalmente a otras empresas, especialmente del sector PYME, y también se brindará asesoría a personas naturales.

Precios

Este es el elemento más flexible del marketing mix y necesita ajustarse constantemente, por ello, para empezar utiliza los costos más los precios de margen de beneficio. Este precio se establecerá por cada hora imputable de horas trabajadas; por lo que, al considerar los gastos operativos anuales y agregar el margen de ganancia deseado y dividir este número por las horas anuales cargables, se calcula una tarifa por hora. Por ello, la empresa “Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.”, utiliza esta tarifa por hora de US\$ 50, y una mensualidad de US\$1,500,00, solo como una pauta promedio sobre cuánto cobrar a los clientes. Los precios de asesoría variarán según el tamaño del proyecto y la empresa cliente, entre otros factores. Por ejemplo, un proyecto de seis meses tendrá una tarifa por hora de mucho menor que un proyecto mensual.

Promoción

Este es el principal medio de comunicación entre una empresa y sus clientes prospectados, por ello, “Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A.”, invertirá en publicidad, especialmente en la fase de puesta en marcha, pero a partir de entonces se hará mayor hincapié en las relaciones públicas y ventas personales, debido a que son vitales para la venta de cualquier servicio, pero especialmente cuando se consulta a los clientes, ya que se necesita mucha comunicación y se necesita intercambiar mucha información.

Plan financiero

El plan financiero muestra y explica los aspectos financieros de la empresa de Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A. Este plan financiero destaca los aspectos importantes para demostrar el plan de inversión inicial, financiamiento general y la capacidad de devolver los préstamos y las deudas.

Financiamiento

Para la demarcación de las directrices del financiamiento, se estima la inversión necesaria para que el negocio funcione, en el cual se deben proponer las fuentes de financiamiento, es decir, de dónde va a salir el dinero, por ello, se calculará un financiamiento externo como diferencia entre la inversión necesaria y la suma de los fondos propios y subvenciones, por lo que, a continuación se tiene:

Tabla 4. Financiamiento

<i>Financiamiento bancario (CFN)</i>	\$8,190,00
<i>Duración</i>	5 años
<i>Tipo de interés</i>	10% (Tasa media de interés anual)
<i>Financiamiento propio</i>	\$2,700,00
<i>Ayudas recibidas (incentivos tributarios para emprendimiento empresarial)</i>	\$150,00
<i>Financiamiento total del proyecto</i>	\$11,040,00

Elaborado por: Joselin Quinde A

Gastos mensuales

Los gastos mensuales para la empresa de Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A., se describen en:

Tabla 5. Gastos mensuales

<i>Publicidad mensual</i>	\$300,0
<i>Mensualidad de alquiler local</i>	\$600,0
<i>Mensualidad de luz</i>	\$60,0
<i>Mensualidad de agua</i>	\$30,0
<i>Mensualidad de telecomunicaciones</i>	\$125,0
<i>Mensualidad de transporte</i>	\$50,0
<i>Mensualidad de seguros</i>	\$50,0
<i>Mensualidad de hosting</i>	\$250,0
<i>Mensualidad por sueldos brutos personal</i>	\$2.000,0
<i>Seguridad Social del personal (32%)</i>	\$640,0
<i>Mensualidad por sueldos brutos emprendedores</i>	\$2.000,0
<i>Seguridad Social del emprendedor (32%)</i>	\$640,0
<i>Otros gastos mensuales</i>	\$400,0
<i>Gastos mensuales</i>	\$7,145,0

Elaborado por: Joselin Quinde A

4.5.4. Proyecciones de rentabilidad

Tabla 6. Costo del servicio de asesoría

<i>Asesoría a microempresas</i>	\$220,00
<i>Asesoría PYME</i>	\$285,00
<i>Promedios de asesorías diarias</i>	3,8
<i>Asesorías mensual</i>	115

Elaborado por: Joselin Quinde A

Flujo de caja, VAN - TIR

Tabla 7. Flujo de caja, VAN y TIR

<i>Flujos de Caja A.A.Q-A.</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Cobros Previstos	\$8.390,0	\$393.300,	\$397.233,	\$405.177,	\$421.384,	\$450.881
		0	0	7	8	,7
<i>Por ventas de asesorías a clientes</i>		\$393.300,	\$397.233,	\$405.177,	\$421.384,	\$450.881
<i>Por subvenciones</i>	\$200,0	0	0	7	8	,7
<i>Financieros</i>	\$8.190,0					
Pagos Previstos	\$11.090,0	\$390.702,	\$397.426,	\$406.006,	\$419.232,	\$443.290
		1	6	4	6	,7
<i>Por compras a proveedores de insumos para desempeño de actividades</i>		\$303.600,	\$306.636,	\$312.768,	\$322.151,	\$341.480
<i>Salarios</i>		\$48.000,0	\$49.440,0	\$50.923,2	\$52.450,9	\$54.024,
<i>Seguridad Social</i>		\$15.360,0	\$15.820,8	\$16.295,4	\$16.784,3	\$17.287,
<i>Publicidad y comercialización</i>		\$3.600,0	\$3.744,0	\$3.856,3	\$3.933,4	\$3.972,8
<i>Seguros</i>		\$600,0	\$624,0	\$642,7	\$655,6	\$662,1
<i>Suministros (luz, agua)</i>		\$5.580,0	\$5.803,2	\$5.977,3	\$6.096,8	\$6.157,8
<i>Arrendamientos</i>		\$7.200,0	\$7.488,0	\$7.712,6	\$7.866,9	\$7.945,6

<i>Transporte</i>	\$600,0	\$624,0	\$642,7	\$655,6	\$662,1	
<i>Otros gastos mensuales</i>	\$4.800,0	\$4.992,0	\$5.141,8	\$5.244,6	\$5.297,0	
<i>Inversiones previstas</i>	\$6.350,0					
<i>Intereses</i>	\$819,0	\$684,8	\$537,3	\$375,0	\$196,4	
<i>Devolución principal</i>	\$1.341,5	\$1.475,7	\$1.623,2	\$1.785,5	\$1.964,1	
<i>Pagos iniciales</i>	\$4.740,0					
<i>Impuesto</i>	\$-798,5	\$94,1	\$-114,9	\$1.232,2	\$3.639,7	
	Flujos de caja					
Desembolso inicial	\$-2.700,0	\$2.597,9	\$-193,6	\$-828,8	\$2.152,2	\$7.591,0
	<i>Tasa para el cálculo del VAN</i>		10,00%			
	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>		US\$5,062,4			
	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>		52,61%			

Elaborado por: Joselin Quinde A

Ratios de liquidez y Payback

Tabla 8. Flujo de caja, VAN y TIR

	<i>Financiamiento</i>	\$11.040,00
	<i>Tasa para el cálculo del VAN</i>	10,00%
	<i>PayBack</i>	5 años
	<i>Factibilidad del negocio</i>	Factible

El índice actual y el capital de trabajo son ratios de liquidez y muestran si la compañía tiene suficiente liquidez para financiar sus operaciones y pagar sus pasivos corrientes. Un índice actual de más de uno significa que la compañía puede cubrir todas sus obligaciones actuales y, por lo tanto, la empresa de Asesoría Administrativa Quinde – Andrade, A.A.Q-A., es un proyecto viable, con un *payback* en los cinco años primeros de sus operaciones. Un capital de trabajo positivo indica que la empresa tiene suficiente capital para financiar sus operaciones y seguir administrando el negocio.

Conclusiones

El objetivo de este documento era determinar cómo crear un plan de negocios funcional en la creación de una empresa de servicios de asesoría administrativa empresarial, especializada en asuntos laborales y comerciales para el sector PYME de la ciudad de Guayaquil, y con ello determinar si la idea de negocio de la autora es factible. Por lo tanto, este documento proporcionó una plataforma adecuada, desde la cual adquirir conocimiento y comprensión a través de la investigación y el análisis en cumplimiento de los cuatro objetivos específicos.

Recomendaciones

El presente proyecto de titulación se ha realizado con el propósito de comprender de mejor manera el desarrollo empresarial y comercial al que ha sido direccionado el plan de negocios, como un aporte para todos aquellos quienes deseen emprender en la aventura empresarial y desarrollo productivo, ya que constituye uno de los principales motores de crecimiento económico en el Ecuador y el mundo, por tal razón, se recomienda lo siguiente:

- Se recomienda realizar análisis de mercado de manera profunda antes de desarrollar un plan de negocios, puesto el desarrollo comercial constituye uno de los elementos de mayor evolución y constante cambio.
- Se recomienda elaborar una análisis estratégico que debe incluir la propuesta de estrategias administrativas, adecuadas al sector donde se esté direccionando el plan de negocios.
- Se recomienda que la determinación de los recursos para la creación de empresas, en todas sus tamaños, se merezca con el análisis de mercado para proyectar un costo – beneficio adecuado a los intereses de aquello que se ha enfocado como el mercado objetivo del plan de negocios.

BIBLOGRAFIAS

Mesa, E. A. (2015). *Plan de negocio para la creación de una empresa comercializadora de filtros purificadores de agua con sede en Bucaramanga*. Universidad Industrial de Santander , Escuela de Estudios Empresariales: Maestría en Gerencia de Negocios. Bucaramanga: UIS.

Chavarría, J. C. (2016). *Desarrollo de un plan de negocios para la creación de una empresa de publicidad BTL en Costa Rica*. Universidad Estatal a Distancia, Sistema de Estudios de Posgrado: Maestría en Administración de Medios de Comunicación. San José: UNED.

Calero, M. A., & Vintimilla, G. R. (2014). *Plan de negocios de un portal de compras por internet en el Ecuador*. Universidad Central del Ecuador, Instituto de Investigación y Posgrado: Maestría en Gestión Administrativa y Tecnológica. Quito: UCE.

Suárez, J. J. (2015). *Plan de negocios para empresa de impresión 3D*. Universidad del Aconcagua, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Santiago de Chile: UDA.