



**FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES**

**TEMA:**

**"IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE  
ASESORÍA EN PROCEDIMIENTOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA"**

**PLAN DE NEGOCIOS QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA  
EL TÍTULO DE:  
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**AUTOR**

**CARLOS FERNANDO VILLAGO MELÉNDEZ**

**SAMBORONDÓN, ABRIL 2014**

## CONTENIDO

1. RESUMEN EJECUTIVO .....	5
1.1. Propósito del proyecto.....	5
1.2. Información básica .....	5
1.3. Requerimientos financieros .....	5
2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO .....	6
2.1. Misión- Visión .....	6
2.2. Objetivos del negocio .....	6
2.3. Metas del primer año.....	6
3. VIABILIDAD LEGAL Y SOCIAL .....	7
3.1. Marco Societario y laboral .....	7
3.2. Incentivos Tributarios.....	8
4. ESTUDIO DE MERCADO.....	9
4.1. Mercado objetivo .....	10
4.2. Análisis PEST: político, económico, social y tecnológico .....	10
4.3. Evaluación mercados potenciales .....	14
4.4. Análisis de oferta y demanda .....	14
4.5. Análisis de las 4P's:.....	19
5. ANÁLISIS OPERATIVO .....	21
5.1. Localización del Negocio .....	21
5.2. Tamaño del negocio .....	22
5.3. Capacidad instalada .....	23
5.4. Descripción del producto .....	24
5.5. Diagrama de procesos.....	25
5.6. Ciclo del negocio .....	26

5.7. Inversión en equipos y tecnologías .....	26
5.8. Recursos Humanos .....	27
6. ANÁLISIS FINANCIERO.....	29
6.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento .....	29
6.2. Calendario de inversiones .....	29
6.3. Ingresos proyectados (3 años) .....	30
6.4. Flujos de Caja Proyectados (3 años).....	31
6.5. Proyecciones de estados de resultados (3 años) .....	32
6.6. Punto de equilibrio .....	33
6.7. Índices financieros (VAN, TIR, IR).....	33
6.8. Análisis de sensibilidad.....	33
6.9. Tiempo de retorno de la inversión (Payback) .....	35
7. CONCLUSIONES .....	36
ANEXOS.....	37
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Proveedores naturales y jurídicos.....	15
Tabla 2. FODA.....	20
Tabla 3. Tamaño del negocio .....	22
Tabla 4. Capacidad instalada .....	23
Tabla 5. Comparación de la capacidad instalada con respecto a la demanda potencial.....	24
Tabla 6. Inversión en equipos y tecnologías.....	27
Tabla 7. Financiamiento de la inversión.....	29
Tabla 8. Variables para el financiamiento .....	29
Tabla 9. Amortización del préstamo.....	30
Tabla 10. Ingresos proyectados por capacitaciones .....	30
Tabla 11. Ingresos proyectados por armado de carpetas.....	30
Tabla 12. Ventas Totales Proyectadas a 3 años .....	30
Tabla 13. Flujos de Caja Proyectados .....	31
Tabla 14. Proyecciones de estados de resultados .....	32
Tabla 15. Punto de equilibrio .....	33
Tabla 16. Índices financieros .....	33
Tabla 17. Análisis de sensibilidad Escenario Optimista .....	34
Tabla 18. Índices financieros (Escenario Optimista) .....	34
Tabla 19. Análisis de Sensibilidad Escenario Pesimista .....	34
Tabla 20. Índices financieros (Escenario Pesimista).....	34
Tabla 21. Tiempo de retorno de la inversión.....	35

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Análisis del índice de inflación (2012-2014) .....	12
Figura 2. Edificio World Trade Center.....	21
Figura 3. Localización de la Empresa .....	22
Figura 4. Ilustración de la oficina del negocio .....	23
Figura 5. Diagrama de procesos para capacitación.....	25
Figura 6. Diagrama de proceso para armado de carpeta .....	26
Figura 7. Organigrama de la empresa .....	27

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

### **1.1. Propósito del proyecto**

Debido al incremento del número de empresas que contratan en el portal del Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), ha surgido la idea de crear esta empresa enfocada en brindar capacitaciones a aquellos proveedores que trabajen en esta área, ya que hay ciertos puntos involucrados de la contratación pública que desconocen. Estas capacitaciones se llevarán a cabo con el propósito de ayudarlos de tal manera que aprendan a negociar mejor con el Estado en los procesos de contratación de bienes, servicios, obras y consultorías.

### **1.2. Información básica**

La compañía tendrá como razón social "FV y Asociados". Básicamente brinda asesorías en temas que se relacionan con los procesos de contratación pública. El mercado objetivo de este negocio se centralizará principalmente en proveedores que contratan en el portal compraspúblicas. La idea principal es capacitarlos en diferentes aspectos que involucran procesos como Ínfima Cuantía, subasta inversa, cotización, entre otros temas. La oficina de esta empresa estará ubicada en el edificio World Trade Center que se encuentra ubicado en la Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo en la ciudadela Kennedy Norte, lugar estratégico debido a la concurrencia de los proveedores del Estado. Una de las maneras para que la empresa se dé a conocer por los clientes será por medio correos electrónicos que se enviarían a la base de datos de proveedores que negocien en el portal, también se creará una página web y fan page, donde se dará información de los servicios.

### **1.3. Requerimientos financieros**

Dentro de los requerimientos financieros, establece que la inversión inicial sería de \$ 34,350.00, la misma que sería financiada a través de fondos propios 40% y préstamo bancario 60%. El rubro de mayor peso dentro de la inversión sería el capital de trabajo con un 64% de participación, ya que está destinado para la cobertura de rubros de corto plazo hasta que el negocio alcance el nivel de ventas óptimo que le permita financiar estos rubros.

## 2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

### 2.1. Misión - Visión

- **Misión:** Ofrecer un servicio de capacitación y asesoría en las actividades relacionadas al sistema de compraspúblicas, de una forma eficaz y a través de un talento humano motivado y comprometido con la sociedad.
- **Visión:** Ser la empresa líder en la prestación de servicios relacionados al sistema de compraspúblicas en la ciudad de Guayaquil, en el plazo de cinco años.

### 2.2. Objetivos del negocio

- Establecer la viabilidad financiera de la creación de una empresa dedicada a la capacitación y asesoría relacionadas a los servicios de contratación pública.

### 2.3. Metas del primer año

1. Meta 1: Definir el mercado objetivo a quien estará dirigido el servicio de capacitación y asesoría en materia de compras públicas.
2. Meta 2: Alcanzar un nivel de participación en el mercado equivalente al 5% anual.
3. Meta 3: Recuperar la inversión inicial del proyecto dentro de los 3 primeros años de funcionamiento.

### 3. VIABILIDAD LEGAL Y SOCIAL

#### 3.1. Marco Societario y laboral

La empresa se denominará “FV y Asociados” y se constituirá bajo la forma jurídica de sociedad anónima a través de 2 socios que aportarán de forma equitativa un monto de \$ 6,840, dando así un capital social de \$ 13,740; equivalente al 40% de la inversión inicial del proyecto. En el formato de Sociedad Anónima no existe un límite de accionistas por lo que no hay inconveniente si varias personas ajenas al perfil profesional desean invertir en la empresa ya que ayudan a elevar el capital social promoviendo al crecimiento de la misma en el mercado. (Superintendencia de Compañías, 2013)

La compañía estará gobernada por la Junta General de Accionistas y administrada por el Gerente General, quien tendrá las facultades que la ley y los reglamentos de la empresa le otorgue. El Representante Legal es el Gerente General de la empresa y será elegido por la Junta General de Accionistas, el mismo que podrá asumir sus funciones a partir de la inscripción del cargo en el Registro Mercantil.

“FV y Asociados” calificado como empleador asumirá las siguientes obligaciones:

- Celebrar un contrato de trabajo e inscribirlo en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Afiliar a los trabajadores a la Seguridad Social (IESS), a partir del primer día de trabajo, inclusive si es a prueba.
- Sueldo básico que se debe pagar es de US \$ 340.00
- Asumir el porcentaje que corresponde al empleador por la seguridad social.
- Pagar horas extras y suplementarias a sus trabajadores
- Pagar los décimos tercero y cuarto a tiempo.
- A partir del segundo año de trabajo pagar los Fondos de Reserva. (Ecuador Legal On Line, 2014).

### **3.2. Incentivos Tributarios**

El Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad a través del Código de la Producción, Comercio e Inversiones publicado en el Registro Oficial 351 del 29 de Diciembre del 2011, está impulsando la producción con mayor valor agregado y transformando la matriz productiva. A todas las empresas que realicen nuevas inversiones en cualquier parte del territorio nacional y en cualquiera de los sectores productivos se les ofrece:

- Reducción gradual del impuesto a la Renta de 25 % a 22 %, bajando cada año 1 % a partir de la vigencia del código.
- Exonerar del cálculo del impuesto mínimo los gastos incrementales por nuevo empleo o mejoras salariales, adquisición de nuevos activos para mejoras de la productividad y tecnología, y producción más limpia.
- Para las empresas nuevas exoneración de pago de impuesto mínimo durante los primeros cinco años.
- Exoneración del impuesto a la salida de capitales (ISD) para los pagos al exterior por créditos externos, con un plazo mayor a un año y con una tasa no superior a la autorizada por el Banco Central del Ecuador. (Producción, 2012),



## **4. ESTUDIO DE MERCADO**

### **Sobre el SERCOP**

El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) es un organismo de derecho público, técnico, regulatorio, con personería jurídica propia y autonomía administrativa, técnica, operativa, financiera y presupuestaria. Su máximo personero y representante legal es el Director General o la Directora, quien será designado por el Presidente de la República.

Transcurridos un poco más de cinco años desde la expedición de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (Suplemento del Registro Oficial No. 395 de 4 de agosto de 2008), la Asamblea Nacional, acogiendo las políticas públicas de gobierno de profundizar la transparencia en los procesos de contratación, resaltar y promover el uso de la capacidad del ecuatoriano en la ejecución de obras y en la provisión de bienes y servicios así como incluir en el factor productivo a los actores de la economía popular y solidaria y generar beneficios al conjunto de la sociedad, realizó ajustes a la LOSCNP, para viabilizar la implementación de tales políticas, en el Sistema Nacional de Contratación Pública, reformas que fueron publicadas en el segundo suplemento del Registro Oficial No. 100 de 14 de octubre del 2013, fecha desde la cual se encuentra en vigencia. (SERCOP, 2014).

### ***Misión del SERCOP***

Somos la organización que lidera la gestión transparente y efectiva de la contratación pública, optimiza los recursos del Estado, y dinamiza el desarrollo económico y social del país. (SERCOP, 2014).

### ***Visión del SERCOP***

Al 2016, ser el referente de la Administración Pública Nacional y de la Contratación Pública Internacional, por su óptimo desempeño y confianza de la sociedad. (SERCOP, 2014).

## **4.1. Mercado objetivo**

Como mercado objetivo se ha determinado al número de proveedores que contraten dentro del portal de compraspúblicas, y que de alguna forma necesiten asesoría sobre el manejo de procedimientos de contratación pública como licitaciones, subasta inversas, cotizaciones, menor cuantía, entre otros aspectos del portal. La base de datos del SERCOP, hasta el 2013 sólo en la ciudad de Guayaquil constaban habilitadas un total de 4.623 personas jurídicas y 8.216 personas naturales, dando como resultado un total de 12.839 proveedores que serían el nicho de mercado identificado para el ofrecimiento de servicios de capacitación y asesoría en Contratación Pública. (SERCOP, 2014).

## **4.2. Análisis PEST: político, económico, social y tecnológico**

### ***4.2.1. Entorno Político-Legal***

En el Ecuador desde hace varios años se han tomado medidas legislativas para facilitar el crecimiento económico, productivo y social de sus habitantes, siendo para tal efecto una de los cuerpos legales más representativos, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) contempla cinco ejes fundamentales, los mismos que tienen como objetivos principales:

- Generar fuentes de financiamiento a los actores del sistema productivo del país, haciendo un enfoque especial a las pymes.
- Brindar incentivos fiscales, con la disminución de impuestos y la creación de una zona económica de desarrollo especial (ZEDE).
- Mejoramiento del talento humano.
- Transferencia tecnológica.
- Incrementar el nivel de competitividad. (Comunidad de Comercio Exterior en Ecuador, 2012)

El COPCI, incluye también artículos que norman todos los aspectos relacionados con la inversión extranjera, incluyendo los

mecanismos a través de los cuales se podrá disputar las controversias concernientes a los tratados de inversión de carácter internacional.

#### **4.2.2. Entorno Económico**

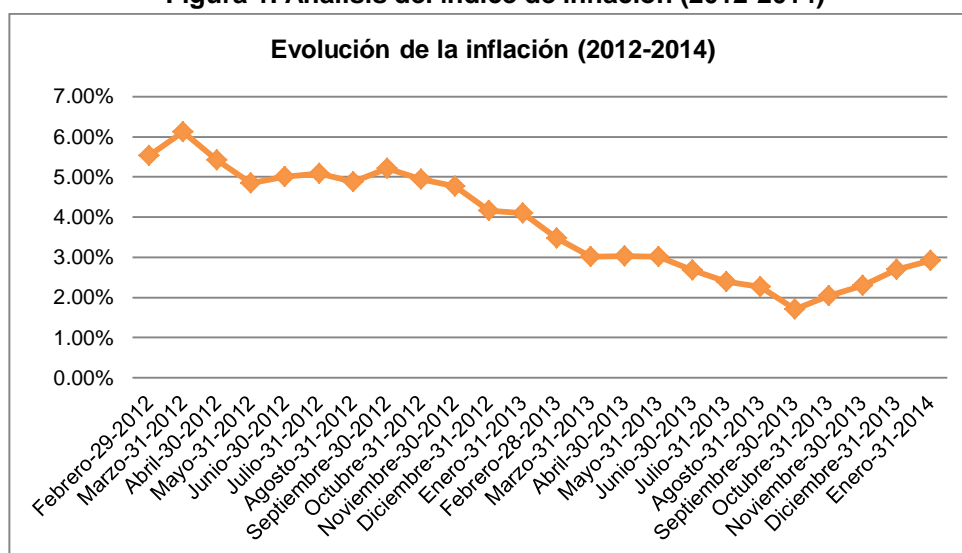
En función de realizar un análisis correcto del entorno económico del país, se considera como aspecto primordial la evolución del Producto Interno Bruto ecuatoriano, el mismo que durante los últimos años ha tenido ciertas variaciones.

En el 2010 el crecimiento del PIB fue un aspecto positivo que influyó en la situación económica del país, registrando para tal año un 3,5%. Sin embargo, fue en el 2011 cuando se logró una cifra record que marcó la última década en el análisis del Producto Interno Bruto, ya que se alcanzó el 7,8%. (Banco Central del Ecuador, 2013)

Para el 2012 el PIB descendió al 5,2%, es decir un 2,7% del año previo, hecho que no fue sorpresivo debido a que expertos en análisis financieros ya habían previsto lo difícil que sería volver a registrar una cifra tan alta como la obtenida en el año 2011. Al finalizar el año 2013 el Banco Central del Ecuador publicó que el Producto Interno Bruto para tal año había sobrepasado el 4%. (Banco Central del Ecuador, 2013)

Por otra parte, la inflación es uno de los indicadores macroeconómicos de mayor importancia porque permite medir las variaciones de los precios del mercado en función al índice del precio del consumidor. De esta forma, si se hace un análisis de su evolución en los últimos dos años, se puede apreciar una disminución significativa donde la inflación se ha reducido a casi la mitad entre enero 2012 y enero 2014 pasando de 6.12% a 2.92% en dicho período y alcanzando un promedio inflacionario de 3.82%. (Banco Central del Ecuador, 2013)

**Figura 1. Análisis del índice de inflación (2012-2014)**



**Fuente:** (Banco Central del Ecuador, 2013)

**Elaborado por:** El Autor

Otra de las variables importantes a analizar es la del riesgo país, que según los informes del Banco Central se ubica en 597 puntos hasta el 27 Enero 2014; indicador que al igual que la inflación ha presentado una disminución importante, ya que en años anteriores bordeaba los 900 puntos. Esto es favorable para la empresa porque determina que el nivel de confianza de los inversionistas sobre la situación política y económica del país es mayor, debido a que sienten mayor seguridad de recuperar su inversión y esto los motiva a seguir aportando capitales en la economía.

En último plano, vale destacar que las tasas de interés se han mantenido en niveles constantes entre 2012 y 2014, lo que refleja una estabilidad financiera importante ya que genera mayor confianza entre los depositantes respecto al destino de sus fondos. Así, la tasa de interés pasiva es de 4.53%, mientras que la tasa activa de 8.17%. (Banco Central del Ecuador, 2013)

#### **4.2.3. Entorno Sociocultural**

La tasa de desempleo es uno de los principales indicadores de la situación sociocultural que atraviesa un país. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los países de América Latina y el Caribe culminaron el año 2013 con una tasa promedio de desempleo del 6,3%, cifra que no ha variado en gran medida comparada con el 6,4% del año

anterior, a pesar del mínimo registro de descenso que ello implica (Banco Central del Ecuador, 2013). En Ecuador, se registró una disminución del 0,2%, debido a que se logró reducir la tasa de desempleo de 4,9 % en el año 2012, a un 4,7% en el año 2013. La OIT también mencionó que el salario mínimo se incrementó en un 2,6% en el año 2013, lo cual tiene una tendencia negativa si se compara con el 6,9% del año previo.

Por otra parte, el índice de confianza del consumidor es otra variable sociocultural a analizar. De esta forma, para el año 2013 este indicador ascendió a 48,4 puntos, según informes presentados por el Banco Central del Ecuador. Este hecho marca un incremento de 3,4 puntos comparado con el periodo 2012, 5,5 puntos más que el año 2011 y unos 11,8 puntos superiores al del año 2010. De tal forma se puede concluir que la tendencia creciente seguirá a través de los periodos siguientes. (El Emprendedor, 2013)

#### **4.2.4. Entorno Tecnológico**

En el campo tecnológico, se puede decir que el Ecuador entro los países de América Latina que más ha evolucionado en inversión para tecnología, investigación y desarrollo. Una muestra de ello es que en el año 2006 el país contaba con 1.200 Kilómetros de fibra óptica en 6 provincias del país, mientras que hasta el año 2013 se llegó a 10.000 kilómetros. (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica, 2012)

La densidad de internet en el país ha aumentado en un 800% según mencionó el Presidente de la República en una entrevista realizada en septiembre del 2012. Desde hace ya varios años se ha venido realizando anualmente el Campus Party, feria tecnológica que reúne a 2500 participantes, los mismos que exponen sus innovaciones en robótica, software, y astronomía, entre otras disciplinas.

Durante el año 2013 se destinaron aproximadamente 782 millones de dólares para la inversión en ciencia y tecnología, no solo en el ámbito educativo y social, sino también enfocados hacia el desarrollo de nuevas líneas de emprendimiento y la creación de productos que puedan dinamizar el PIB nacional, marcando pautas para aportar al cambio de la matriz productiva del país.

Cabe recalcar que se utilizará una plataforma virtual tecnológica para la ejecución de la presente propuesta.

### **4.3. Evaluación mercados potenciales**

Como mercado potencial, son los demás proveedores que se ubican a nivel nacional, porque hasta 2013 se podía identificar un total de 78.179 personas naturales y 15.770 personas jurídicas, dando así un universo de proveedores equivalentes a 93.949, a quienes se les puede hacer una encuesta para identificar el grado de aceptación de la propuesta de ofrecerles servicios de capacitación y asesoría en Contratación Pública.

### **4.4. Análisis de oferta y demanda**

#### **4.4.1. Oferta**

En lo que respecta a la capacitación en temas de contratación pública, se ha podido identificar a las siguientes empresas:

- ABCOS Cía. Ltda.
- GRIDE Cía. Ltda.
- Factor Humano S.A.
- GEPI Cía. Ltda.
- Liderazgo.

Asimismo, cabe destacar que de forma interactiva el SERCOP pone a disposición de forma gratuita, diferentes tipos de capacitación, que ayudan a la ciudadanía a manejar las herramientas necesarias para procesos de contratación pública. Dichos módulos pueden ser descargados a través del sitio web. Este sistema denominado SERCOP Capacita, da información acerca los procesos de subasta inversa, catálogo electrónico, cotización, licitaciones, entre otros. En total 5 unidades a través de diapositivas muestran paso a paso el proceso que se debe seguir dentro del portal. Además el usuario tiene la facilidad de descargar el módulo en formato PDF para tenerlo como archivo y así fortalecer su auto-capacitación. Es importante, destacar que todas estas empresas solo ofrecen servicios de capacitación, pero no ofrecen guía en el registro, habilitación del RUP y armado de las carpetas de ofertas que por lo general son los que representan un cuello de botella, para la mayoría de los nuevos proveedores dado que al inicio no se encuentran familiarizados con el manejo del portal compraspúblicas y sus distintas herramientas. (SERCOP, 2014).

#### 4.4.2. Demanda

En lo que respecta a la demanda, se ha analizado el número de proveedores naturales y jurídicos que contratan en el portal compraspúblicas.

**Tabla 1. Proveedores naturales y jurídicos**

	<b>Naturales</b>	<b>Jurídicas</b>
<b>Nacional</b>	78.179	15.770
<b>Guayaquil</b>	8.216	4.623
<b>%</b>	10,5%	29,3%

**Fuente:** Servicio Nacional de Contratación Pública, 2013

**Elaborado por:** El Autor

Para tener un mercado objetivo más específico únicamente se considerará como demanda, al número de personas naturales de la ciudad de Guayaquil que hasta 2013 contrataron en el portal del SERCOP, en este caso 8.216 proveedores. Se ha determinado a este grupo de establecimientos debido a que por lo general son los que menor conocimiento tienen de los procesos que deben emplearse en el portal. Mientras que las personas jurídicas suelen contratar los servicios de empresas consultoras para que capaciten a su personal y así estar capacitados, situación que es diferente de una empresa pequeña por ejemplo, que tiene poco capital para invertir en estas asesorías.

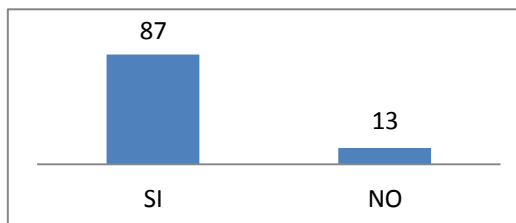
La empresa en su interés por determinar el grado de aceptación del mercado, ha identificado las necesidades de capacitación en materia de contratación pública mediante encuestas realizadas a entidades contratantes (100) y proveedores del Estado (100), para realizar los diferentes eventos formativos conforme a las necesidades reales de los usuarios. De las 200 encuestas realizadas, se determinaron las necesidades en capacitación, las mismas que permiten establecer un amplio grado de aceptación por la mayoría de entidades contratantes, según los diferentes módulos explicados. En el contexto de las empresas proveedoras, se pudo apreciar un grado de interés menor especialmente en los módulos 2 y 3. (SERCOP, 2014).

#### 4.4.3. Resultado de encuesta a entidades contratantes

A continuación se puede apreciar los resultados que fueron colectados mediante las encuestas a entidades contratantes:

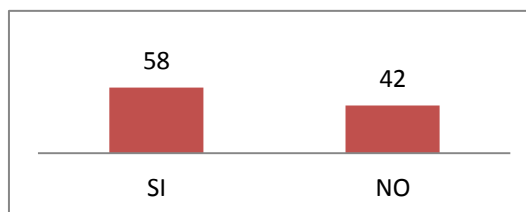
##### **MODULO 1. SNCP-Proceso, normativas y reformas LOSNCP**

SI	87
NO	13
TOTAL	100



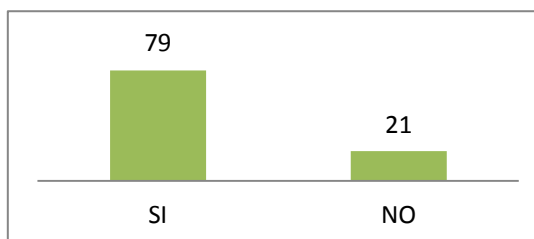
##### **MODULO 2. Sistema informático oficial - SOCE, USHAY Y PAC-PLIEGOS**

SI	58
NO	42
TOTAL	100



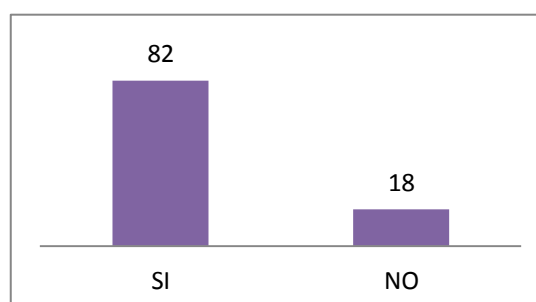
##### **MODULO 3. Procedimientos Dinámicos, Catalogo, Subasta Inversa, VAE**

SI	79
NO	21
TOTAL	100



##### **MODULO 4. Procedimientos Comunes, Menor Cuantía, Cotización, Licitación**

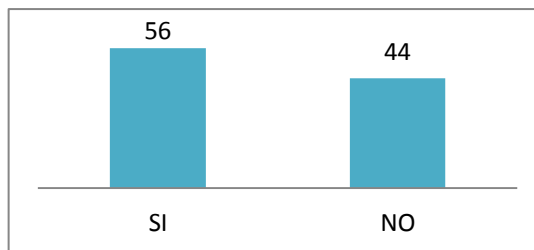
SI	82
NO	18
TOTAL	100





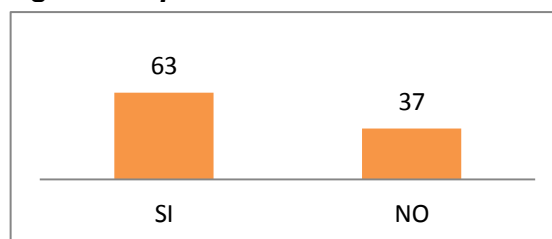
**MODULO 5. Contratación Directa, Lista Corta y Concurso Publico**

SI	56
NO	44
TOTAL	100



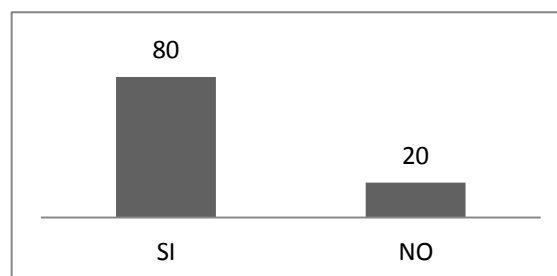
**MODULO 6. Procedimientos de Régimen Especial**

SI	63
NO	37
TOTAL	100



**MODULO 7. Fase Contractual, Bienes y Servicios, Obras, Terminación de Contratos**

SI	80
NO	20
TOTAL	100



De acuerdo a los resultados de las encuestas podemos determinar que todas las entidades contratantes "SI" desearían capacitaciones en:

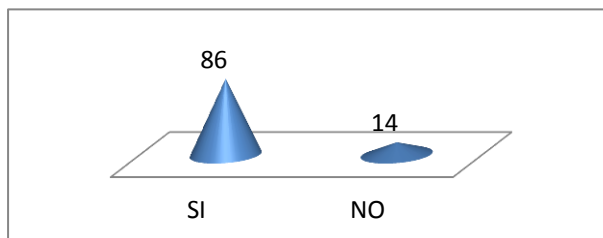
- *Módulo 1. SNCP-Proceso, normativas y reformas LOSNCP*
- *Módulo 2. Sistema informático oficial - SOCE, USHAY Y PAC-PLIEGOS*
- *Módulo 3. Procedimientos Dinámicos, Catalogo, Subasta Inversa, VAE*
- *Módulo 4. Procedimientos Comunes, Menor Cuantía, Cotización, Licitación*
- *Módulo 5. Contratación Directa, Lista Corta y Concurso Publico*
- *Módulo 6. Procedimientos de Régimen Especial*
- *Módulo 7. Fase Contractual, Bienes y Servicios, Obras, Terminación de Contratos*

#### 4.4.4. Resultado de encuesta a proveedores

A continuación se puede apreciar los resultados que fueron colectados mediante las encuestas a los proveedores del Estado:

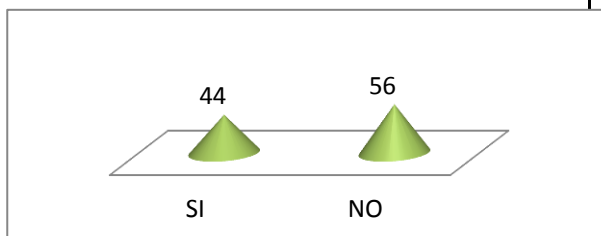
##### **MODULO 1. Seminario Proveedores, Bienes y Servicio, VAE, USHAY, Reformas LOSNCP**

<b>SI</b>	<b>86</b>
<b>NO</b>	<b>14</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>



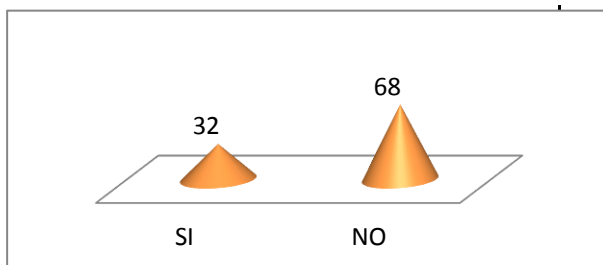
##### **MODULO 2. Seminario proveedores de Obras, Desagregación Tecnológica, USHAY, Reformas LOSNCP**

<b>SI</b>	<b>44</b>
<b>NO</b>	<b>56</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>



##### **MODULO 3. Seminario Proveedores de Consultoría, USHAY Proveedores, reformas LOSNCP**

<b>SI</b>	<b>32</b>
<b>NO</b>	<b>68</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>



Por otra parte, los proveedores del Estado también manifestaron que quieren capacitaciones en:

- *Módulo 1. Seminario Proveedores, Bienes y Servicio, VAE, USHAY, Reformas LOSNCP*
- *Módulo 2. Seminario proveedores de Obras, Desagregación Tecnológica, USHAY, Reformas LOSNCP*
- *Módulo 3. Seminario Proveedores de Consultoría, USHAY Proveedores, reformas LOSNCP*

## **4.5. Análisis de las 4P's:**

### **4.5.1. Producto**

El servicio a ofrecerse en sí son capacitaciones en temas relacionados a los procesos de contratación pública que incluyen:

- Ínfima Cuantía
- Subasta Inversa
- Menor Cuantía
- Cotización
- Consultoría
- Manejo de los procesos del portal

Todo esto con la finalidad de ayudar a los proveedores en la forma de cómo deben negociar con el Estado a través del portal del SERCOP, para la adquisición de bienes, servicios, obras y consultorías.

Para este efecto es importante mencionar que los cursos de capacitación de los servicios mencionados tendrían una duración de 3 días; mientras que 2 días estarían destinados para la información básica del manejo y uso del portal y armado de carpetas para que los proveedores estén listos para contratar con el Estado.

### **4.5.2. Precio**

En lo que respecta al precio de los servicios se han determinado de la siguiente manera:

- Capacitación para el manejo del portal compraspúblicas sería \$ 300.00, que incluye los 3 días de asesoría, con una duración de 5 horas diarias.
- Armado de Carpetas, para el registro en el sistema para la habilitación en el portal y así las empresas proveedoras sean capaces de contratar con el Estado, esto tendría un costo de \$ 250.00 y se realizarán durante 2 días esta actividad.

### 4.5.3. Plaza

La plaza estaría definida por el número de proveedores ubicados en la ciudad de Guayaquil que contraten a través del portal compraspúblicas y que necesiten asesoría en contratación pública.

### 4.5.4. Promoción

La forma de promocionar este servicio sería mediante correos electrónicos que se enviarían a la base de datos de proveedores que negocien en el portal, explicándoles los beneficios que podrían obtener al estar bien capacitados en el manejo de este portal. En el mismo sentido, la empresa dispondrá de una página web propia y fan page, donde se dará información de los servicios ofrecidos y se podrá interactuar con los clientes para hacer un seguimiento de su grado de satisfacción, determinar si el servicio proporcionado cumplió con sus expectativas y evaluar otros mecanismos para mejorar la prestación del servicio.

### 4.6. Análisis FODA: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas

Tabla 2. FODA

<p style="text-align: center;"><b><u>FORTALEZAS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Tiene definido su producto y el mercado al que se dirige.</li><li>✓ Tiene trazada su estructura cultural: misión, visión y objetivos.</li><li>✓ Aplicación de seguimiento post servicio.</li><li>✓ Personal preparado en el área de compras públicas.</li><li>✓ Negocio flexible ya que no demanda altos costos de inversión.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>DEBILIDADES</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Falta reconocimiento en el mercado.</li><li>✓ No se cuenta con una amplia capacidad instalada para abastecer a toda la demanda.</li><li>✓ Capacidad de número de atenciones simultáneas limitada.</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b><u>OPORTUNIDADES</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Incremento del número de empresas que contratan en el portal institucional del SERCOP.</li><li>✓ Necesidad de las empresas locales para formar parte de los procesos de contratación pública del Estado.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>AMENAZAS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Incursión de nuevas empresas en el mercado ofreciendo el mismo servicio debido al bajo costo de inversión.</li><li>✓ Eliminación del sistema de contrataciones públicas en gobiernos posteriores al actual.</li></ul>

Fuente: Investigación del Mercado

Elaborado por: El Autor

## 5. ANÁLISIS OPERATIVO

### 5.1. Localización del Negocio

La localización de la compañía representa uno de los aspectos de mayor importancia para garantizar un adecuado funcionamiento de este negocio, por tal motivo se ha decidido situar una oficina confortable en el edificio World Trade Center que se encuentra cerca de las oficinas del SERCOP.

El edificio World Trade Center, ubicado en la Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo de la ciudadela Kennedy Norte, es un sitio estratégico para el éxito de esta empresa no solamente por el alquiler de la oficina y la seguridad que ofrece, sino también por la cercanía del mercado objetivo, en este caso, las empresas que se dedican a contratar con el Estado. Además, el sector donde se ubicaría la oficina es netamente comercial y concurrido por proveedores del Estado, ideal para atraer a nuevos clientes.

**Figura 2. Edificio World Trade Center**



**Figura 3. Localización de la Empresa**



## 5.2. Tamaño del negocio

La empresa funcionara en una oficina alquilada en el Edificio Word Trade Center en la ciudadela Kennedy, y el área disponible del establecimiento es de 50 m<sup>2</sup>; espacio físico donde se ubicará el equipamiento respectivo para llevar acabo el propósito de este negocio. Las dimensiones del local son 10 m<sup>2</sup> de largo por 5m<sup>2</sup> de ancho. En una parte de la oficina estará ubicada el área administrativa y en otro lugar se encontrara el aula de capacitación.

**Tabla 3. Tamaño del negocio**

<i>Infraestructura</i>	<i>m<sup>2</sup></i>
<i>Área de administración</i>	<i>20</i>
<i>Aula de capacitación</i>	<i>30</i>
<b><i>Área Total m<sup>2</sup></i></b>	<b><i>50</i></b>

**Figura 4. Ilustración de la oficina del negocio**



### **5.3. Capacidad instalada**

La capacidad instalada de la empresa se determina por un total de 10 personas las mismas que serán capacitadas durante 5 días en un lapso de 5 hora netas más 2 horas de receso. Los 5 días estarían distribuidos de la siguiente manera: 3 días exclusivamente para capacitación en materia de compras públicas, y 2 días destinados para el armado de carpetas de compras públicas para los proveedores que estén interesados en contratar este servicio

Esto quiere, decir al mes se atendería un promedio de 40 proveedores diferentes y al año sería un total de 480 empresas que se capacitarían y contratarían servicios para el armado de sus carpetas. A continuación se presenta un cuadro que muestra la cantidad de personas que se podrán capacitar en distintos periodos:

**Tabla 4. Capacidad instalada**

	<b>Semanal</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Personas Capacitadas	5	20	240
Armado de Carpetas	5	20	240
<b>TOTAL CLIENTES</b>	<b>10</b>	<b>40</b>	<b>480</b>

Si se hace una comparación de la capacidad instalada con respecto a la demanda potencial que sería alrededor de 8.216 personas naturales, se establece que la empresa sólo tendría una participación promedio de 6%, por lo que habría una demanda insatisfecha de aproximadamente el 94%, y por tanto se demuestra que hay suficientes clientes para captar un alto nivel de ventas.

**Tabla 5. Comparación de la capacidad instalada con respecto a la demanda potencial**

<b>PERIODO</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>	<b>CAPACIDAD</b>	<b>% PARTICIPACION</b>
MENSUAL	-	40	
AÑO 1	8216	480	5.84%
AÑO 2	8216	504	6.13%
AÑO 3	8216	529.2	6.44%
<b>PROMEDIO</b>		<b>504.4</b>	<b>6.14%</b>

#### 5.4. Descripción del producto

Los servicios que se van a ofrecer dentro de la empresa están enfocados en los siguientes aspectos:

- Ínfima Cuantía
- Subasta Inversa
- Menor Cuantía
- Cotización
- Consultoría
- Manejo de los procesos del portal

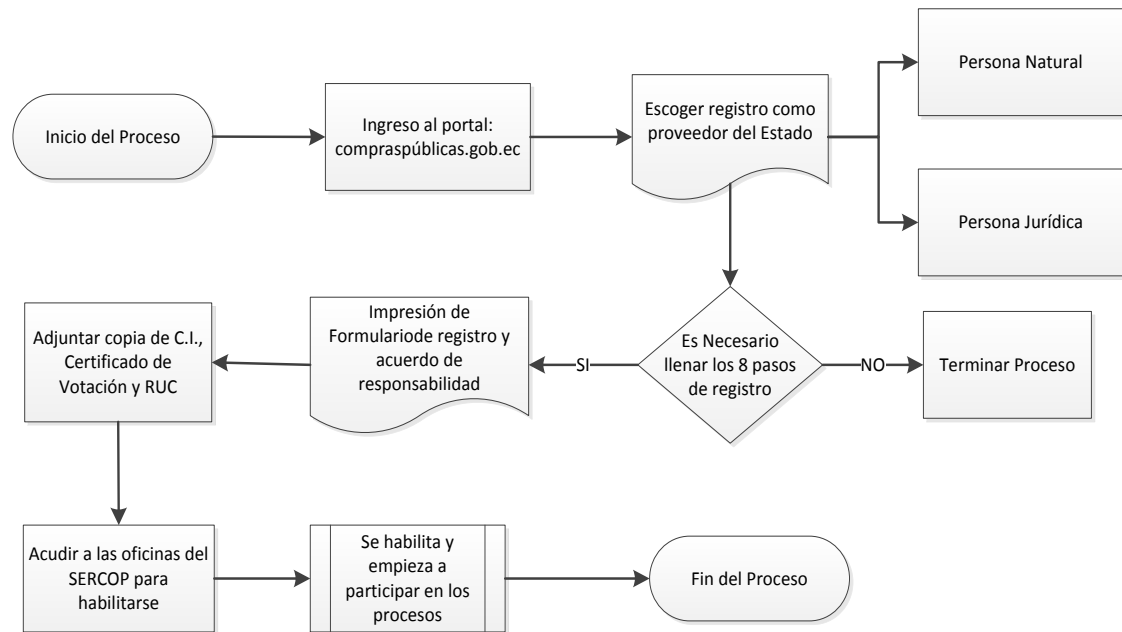
La empresa es una organización independiente formada por profesionales con amplia experiencia en la producción de análisis críticos, en el desarrollo de investigaciones y en la formación de recurso humano técnico especializado en contratación pública.



## 5.5. Diagrama de procesos

En relación al proceso de registro en el portal compraspúblicas para poder participar en los diferentes procesos de contratación pública, es importante seguir el siguiente procedimiento:

**Figura 5. Diagrama de procesos para capacitación**



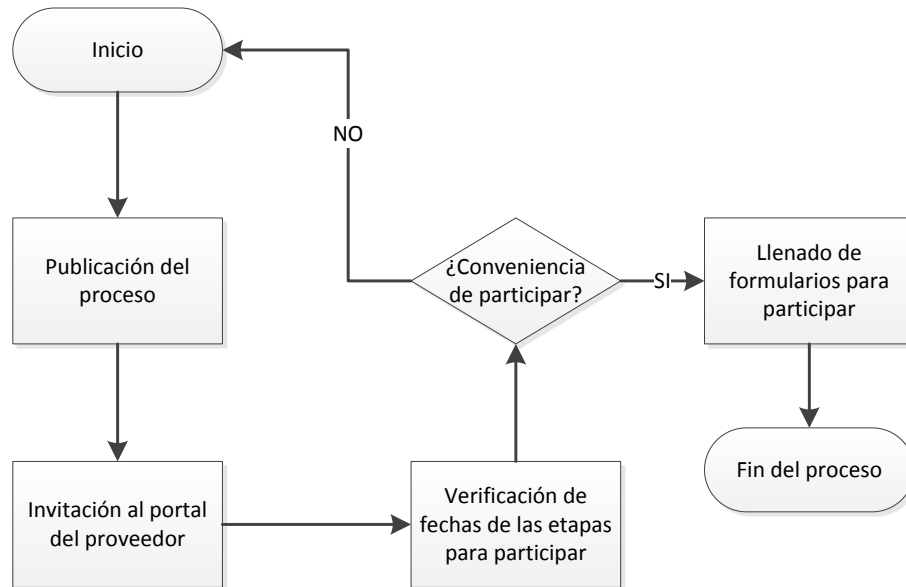
**Elaborado por:** El Autor

Por otra parte, en lo que respecta al proceso de armado de carpetas es importante mencionar los siguientes pasos:

1. Se publica el proceso.
2. Llega la invitación al portal del proveedor que tenga el código del proceso.
3. Lo visualiza en su portal del lado derecho en "Invitaciones Recibidas en el Mes".
4. Ingresa al proceso (para revisar la información)
5. Verifica las fechas de las etapas a ver si le conviene o no participar en el proceso
6. Verifica y lee los pliegos (para decidir si puede y si le conviene participar)
7. Si decide participar, empieza a llenar los formularios y etc. de acuerdo a los pliegos (armado de la carpeta)

8. Si ve que no le conviene participar de acuerdo a lo que dice los pliegos, hasta ahí llega.

**Figura 6. Diagrama de proceso para armado de carpeta**



**Elaborado por:** El Autor

## 5.6. Ciclo del negocio

Respecto al ciclo de vida del negocio, es importante mencionar que se encuentra en una etapa de crecimiento dado que el número de proveedores que desean participar en los procesos de contratación pública a través del portal del SERCOP es cada vez mayor, debido a la oportunidad de negocio que representa trabajar con el Estado.

## 5.7. Inversión en equipos y tecnologías

La inversión en equipos y tecnología de la empresa estará provista por mobiliario y equipos de computación necesarios para brindar la respectiva capacitación. Considerando que es una empresa pequeña, inicialmente el monto a invertir será el que se detalla a continuación:

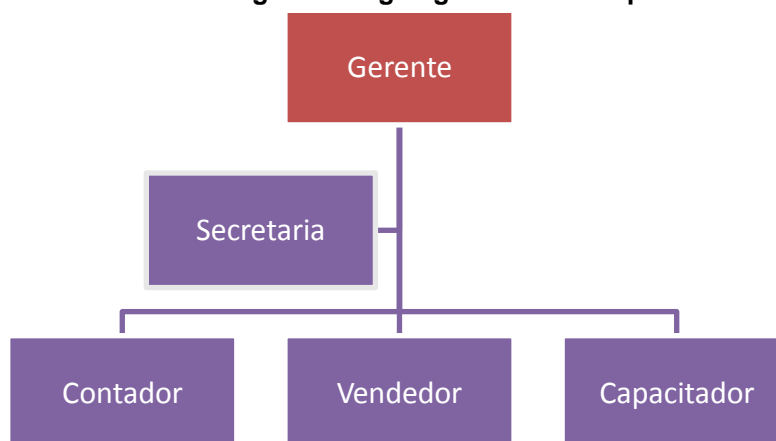
**Tabla 6. Inversión en equipos y tecnologías**

CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL	%
2	Computadores de Escritorio	\$ 800.00	\$ 1,600.00	4.66%
3	Computador Portátil	\$ 1,250.00	\$ 3,750.00	10.92%
3	Escritorios Ejecutivos	\$ 350.00	\$ 1,050.00	3.06%
4	Sillones Ejecutivos	\$ 200.00	\$ 800.00	2.33%
1	Counter de recepción	\$ 650.00	\$ 650.00	1.89%
4	Archivadores	\$ 150.00	\$ 600.00	1.75%
5	Mesas de reuniones	\$ 180.00	\$ 900.00	2.62%
10	Sillas	\$ 50.00	\$ 500.00	1.46%
1	Proyector	\$ 800.00	\$ 800.00	2.33%
1	Gastos de Constitución	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	4.37%
3	Capital de Trabajo	\$ 7,400.00	\$ 22,200.00	64.63%
<b>INVERSION INICIAL DEL PROYECTO</b>			<b>\$ 34,350.00</b>	<b>100%</b>

## 5.8. Recursos Humanos

El recurso humano de la empresa estaría determinado básicamente bajo el siguiente esquema:

**Figura 7. Organigrama de la empresa**



**Elaborado por:** El Autor

Las funciones según el cargo son las siguientes:

- **Gerente.-** Es el representante legal del negocio, que se encarga de tomar las decisiones más importantes en función a la operatividad del negocio, se encarga de contratar al personal más eficiente y capacitado en el tema de contratación pública, y así mismo crea alianzas estratégicas con otras empresas que estén interesadas en la capacitación de su personal en esta área.
- **Contador.-** Es la persona encargada del registro de toda la información contable del negocio para la posterior presentación de los estados financieros, declaración de impuestos al SRI y pago de nómina al personal que trabaja en la empresa.
- **Vendedor.-** Se encarga de establecer las relaciones públicas con las personas naturales o jurídicas que estén interesadas en capacitarse en contratación pública, su rol es dar toda la información necesaria al cliente respecto al tipo de capacitación que se ofrece, horarios de atención, precios del servicio y demás aspectos relacionados al negocio.
- **Capacitador.-** Es la persona encargada de dar las capacitaciones sobre los diferentes procesos de contratación pública, explica las herramientas a utilizarse, hace talleres, presenta casos, guías y manuales para el adecuado manejo del portal.

## 6. ANÁLISIS FINANCIERO

### 6.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento

La inversión inicial del proyecto asciende a \$ 34,350.00 la misma que estaría destinada para la compra de activos fijos, constitución legal del negocio (activos diferidos) y capital de trabajo para la puesta en marcha de las actividades del negocio. Para financiar esta inversión se ha aplicado el siguiente mecanismo: 40% a través de fondos propios y el saldo (60%) a través de un préstamo bancario.

Tabla 7. Financiamiento de la inversión

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION	VALOR TOTAL	% PROPIO	% PRESTAMO
		40%	60%
ACTIVOS FIJOS	\$ 10,650.00	\$ 4,260.00	\$ 6,390.00
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1,500.00	\$ 600.00	\$ 900.00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 22,200.00	\$ 8,880.00	\$ 13,320.00
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>\$ 34,350.00</b>	<b>\$ 13,740.00</b>	<b>\$ 20,610.00</b>

### 6.2. Calendario de inversiones

De acuerdo al calendario de inversiones, el préstamo de \$ 20,610.00 sería solicitado al banco del pichincha a un plazo de 3 años, con una tasa de interés anual del 15.28%, lo que dejaría una cuota fija mensual equivalente a \$ 716.27. A continuación se presenta la tabla de amortización anual:

Tabla 8. Variables para el financiamiento

MONTO	\$	20,610.00
TASA (1)		15.18%
PLAZO (ANOS)		3
PERIODOS (MESES)		36
CUOTA MENSUAL		\$716.27
CUOTA ANUAL	\$	8,595.25

**Tabla 9. Amortización del préstamo**

<b>AMORTIZACION DEL PRESTAMO (ANUAL)</b>					
<b>PERIODO</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>PAGO PRINCIPAL</b>	<b>INTERESES</b>	<b>CUOTA ANUAL</b>	<b>SALDO PRINCIPAL</b>
1	\$ 20,610.00	\$ 5,863.49	\$ 2,731.75	\$ 8,595.25	\$ 14,746.51
2	\$ 14,746.51	\$ 6,818.19	\$ 1,777.06	\$ 8,595.25	\$ 7,928.32
3	\$ 7,928.32	\$ 7,928.32	\$ 666.92	\$ 8,595.25	\$ -
		\$ 20,610.00	\$ 5,175.74	\$ 25,785.74	

### 6.3. Ingresos proyectados (3 años)

Para la proyección de ingresos a 3 años, se han separado los ingresos según los respectivos servicios (por capacitaciones y armado de carpeta), de esta forma los ingresos totales por capacitaciones serían en promedio de \$ 75,660.00, mientras que por armado de carpetas serían \$ 63,050. Para los primeros 3 años el total de ingreso fluctuaría entre \$ 132,000 y \$ 145,530.00.

**Tabla 10. Ingresos proyectados por capacitaciones**

<b>CAPACITACIONES</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VENTA TOTAL</b>
MENSUAL	20	\$ 300.00	\$ 6,000.00
AÑO 1	240	\$ 300.00	\$ 72,000.00
AÑO 2	252	\$ 300.00	\$ 75,600.00
AÑO 3	264.6	\$ 300.00	\$ 79,380.00
<b>PROMEDIO</b>	<b>252.2</b>	<b>\$ 300.00</b>	<b>\$ 75,660.00</b>

**Tabla 11. Ingresos proyectados por armado de carpetas**

<b>ARMADO DE CARPETAS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VENTA TOTAL</b>
MENSUAL	20	\$ 250.00	\$ 5,000.00
AÑO 1	240	\$ 250.00	\$ 60,000.00
AÑO 2	252	\$ 250.00	\$ 63,000.00
AÑO 3	264.6	\$ 250.00	\$ 66,150.00
<b>PROMEDIO</b>	<b>252.2</b>	<b>\$ 250.00</b>	<b>\$ 63,050.00</b>

**Tabla 12. Ventas Totales Proyectadas a 3 años**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>VENTAS POR SERVICIOS</b>	<b>\$ 132,000.00</b>	<b>\$ 138,600.00</b>	<b>\$ 145,530.00</b>
Capacitaciones	\$ 72,000.00	\$ 75,600.00	\$ 79,380.00
Armado de Carpetas	\$ 60,000.00	\$ 63,000.00	\$ 66,150.00

## 6.4. Flujos de Caja Proyectados (3 años)

Tabla 13. Flujos de Caja Proyectados

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INGRESOS</b>	<b>0</b>	<b>\$ 132,000.00</b>	<b>\$ 138,600.00</b>	<b>\$ 145,530.00</b>
<b>EGRESOS</b>				
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 79,800.00	\$ 82,848.36	\$ 86,013.17
GASTOS DE VENTA		\$ 9,000.00	\$ 9,343.80	\$ 9,700.73
GASTOS FINANCIEROS		\$ 2,731.75	\$ 1,777.06	\$ 666.92
<b>CAPITAL PRESTAMO</b>		<b>\$ 5,863.49</b>	<b>\$ 6,818.19</b>	<b>\$ 7,928.32</b>
PARTICIPACION DE UTILIDADES		\$ 5,650.24	\$ 6,274.62	\$ 6,952.38
IMPUESTO A LA RENTA		\$ 7,043.96	\$ 7,822.36	\$ 8,667.30
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 110,089.44</b>	<b>\$ 114,884.38</b>	<b>\$ 119,928.82</b>
<b>INVERSION FIJA</b>	<b>\$ (10,650.00)</b>			
<b>INVERSION DIFERIDA</b>	<b>\$ (1,500.00)</b>			
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ (22,200.00)</b>			
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>\$ (34,350.00)</b>	<b>\$ 21,910.56</b>	<b>\$ 23,715.62</b>	<b>\$ 25,601.18</b>

Los resultados del flujo de caja neto permiten apreciar que durante los 3 primeros años habría flujos positivos, no obstante a partir del segundo período recién se estaría recuperando la inversión y por tanto, desde ahí se podría considerar que el proyecto empieza a ser rentable; ya que la rentabilidad se mide en función a la manera que los flujos netos van recuperando la inversión realizada en el período cero (\$ 34,350.00).

## 6.5. Proyecciones de estados de resultados (3 años)

Tabla 14. Proyecciones de estados de resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>VENTAS POR SERVICIOS</b>	\$ 132,000.00	\$ 138,600.00	\$ 145,530.00
Capacitaciones	\$ 72,000.00	\$ 75,600.00	\$ 79,380.00
Armado de Carpetas	\$ 60,000.00	\$ 63,000.00	\$ 66,150.00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$ 79,800.00	\$ 82,848.36	\$ 86,013.17
<b>GASTOS DE VENTA</b>	\$ 9,000.00	\$ 9,343.80	\$ 9,700.73
<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00
<b>SUBTOTAL</b>	\$ 91,600.00	\$ 94,992.16	\$ 98,513.90
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 40,400.00	\$ 43,607.84	\$ 47,016.10
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	\$ 2,731.75	\$ 1,777.06	\$ 666.92
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION</b>	\$ 37,668.25	\$ 41,830.78	\$ 46,349.18
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 5,650.24	\$ 6,274.62	\$ 6,952.38
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 32,018.01	\$ 35,556.16	\$ 39,396.80
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 7,043.96	\$ 7,822.36	\$ 8,667.30
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 24,974.05	\$ 27,733.81	\$ 30,729.50

El Estado de Resultados Proyectado a 3 años, establece una situación muy similar a la del flujo de caja, apreciando un nivel de ventas totales entre \$ 132,000.00 y \$ 145,350.00; el nivel de gastos administrativos, gastos de ventas y depreciaciones y amortizaciones, fluctuaría entre \$ 91,600.00 y \$ 98,513.90 los mismos que han sufrido variaciones como resultado del índice inflacionario en 3.82% a partir del segundo período; cifras que al ser restadas y descontadas con los respectivos pagos de utilidades a trabajadores e impuesto a la renta, dejarían como resultado una utilidad neta de \$ 24,974.05 para el año 1, hasta \$ 30,729.50 para el año 3.



## 6.6. Punto de equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio establece que la empresa debería vender como mínimo entre 305 y 321 servicios anuales para ser capaz de cubrir el total de costos y evitar pérdidas. Tal como lo describe el siguiente cuadro:

**Tabla 15. Punto de equilibrio**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
P.E. CANTIDADES	305.11	313.23	321.27
P.E. VENTAS	\$ 91,531.75	\$ 93,969.22	\$ 96,380.82

## 6.7. Índices financieros (VAN, TIR, IR)

En relación a los índices financieros, el proyecto es rentable porque se ha obtenido una TIR de 46.02%, la misma que supera la tasa de descuento del proyecto (14.32%). Por otra parte, el Valor Actual Neto sería de \$ 20,097.73 y el Índice de Rentabilidad sería de 1.59, dejando como constancia su viabilidad financiera.

**Tabla 16. Índices financieros**

TMAR	14.32%
<b>TIR</b>	<b>46.02%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$20,097.73</b>
IR	1.59

## 6.8. Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se han establecido 2 escenarios:

**Escenario Optimista:** Para los escenarios optimistas se han calculado un incremento de las ventas en un 40% anual aproximadamente en relación a las ventas establecidas; situación que haría que la TIR sea de 159.58%, y el VAN alcance la cifra de \$ 103,810.59.

**Tabla 17. Análisis de sensibilidad Escenario Optimista**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>VENTAS POR SERVICIOS</b>	<b>\$ 184,800.00</b>	<b>\$ 194,040.00</b>	<b>\$ 203,742.00</b>
Capacitaciones	\$ 100,800.00	\$ 105,840.00	\$ 111,132.00
Armado de Carpetas	\$ 84,000.00	\$ 88,200.00	\$ 92,610.00

**Tabla 18. Índices financieros (Escenario Optimista)**

TMAR	14.32%
<b>TIR</b>	<b>159.58%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$103,810.59</b>
IR	\$ 4.02

**Escenario Pesimista:** En relación al escenario pesimista se ha considerado una reducción de las ventas en 9% respecto al escenario base, y aquí se aprecia que la TIR sería 14.34% y el VAN \$ 9.73, es decir que estaría a punto de perder su rentabilidad. Por tanto, esta variable es muy sensible ya que cualquier incremento favorecería a la rentabilidad del negocio, pero una reducción mayor a 9% anual sería crítica para el proyecto porque no sería capaz de recuperar su inversión en 3 años

**Tabla 19. Análisis de Sensibilidad Escenario Pesimista**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>VENTAS POR SERVICIOS</b>	<b>\$ 120,000.00</b>	<b>\$ 126,000.00</b>	<b>\$ 132,300.00</b>
Capacitaciones	\$ 72,000.00	\$ 75,600.00	\$ 79,380.00
Armado de Carpetas	\$ 48,000.00	\$ 50,400.00	\$ 52,920.00

**Tabla 20. Índices financieros (Escenario Pesimista)**

TMAR	14.32%
<b>TIR</b>	<b>14.34%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$9.73</b>
IR	\$ 1.00

## 6.9. Tiempo de retorno de la inversión (Payback)

Finalmente, en lo que respecta al tiempo de retorno de la inversión, como se aprecia en el siguiente cuadro, este se daría a partir del segundo año donde ya se aprecia un PAYBACK positivo:

Tabla 21. Tiempo de retorno de la inversión

	FLUJO NETO	PAYBACK
<b>AÑO 0</b>	\$ (34,350.00)	\$ (34,350.00)
<b>AÑO 1</b>	\$ 21,910.56	\$ (12,439.44)
<b>AÑO 2</b>	<b>\$ 23,715.62</b>	<b>\$ 11,276.18</b>
<b>AÑO 3</b>	\$ 25,601.18	\$ 36,877.36

## 7. CONCLUSIONES

Como conclusiones generales del proyecto se pueden establecer las siguientes:

1. Como mercado objetivo se ha determinado al número de proveedores que contraten dentro del portal de compraspúblicas, y que de alguna forma necesiten asesoría sobre el manejo de procedimientos de contratación pública como licitaciones, subasta inversas, cotizaciones, menor cuantía, entre otros aspectos del portal. En este caso un total de 8.216 personas naturales de la ciudad de Guayaquil.
2. La localización de la compañía representa uno de los aspectos de mayor importancia para garantizar un adecuado funcionamiento de este negocio, por tal motivo se ha decidido situar una oficina confortable en el edificio World Trade Center que se encuentra cerca de las oficinas del SERCOP. Además, el sector donde se ubicaría la oficina es netamente comercial y concurrido por proveedores del Estado, ideal para atraer a nuevos clientes.
3. Finalmente, se determina que el proyecto es viable porque con una inversión de \$ 34,350.00 se obtendría una tasa de retorno de 44% aproximadamente y un VAN de \$ 19,232.11, los mismos que superarían las expectativas de retorno reflejadas en la TMAR. Sin embargo, vale destacar que el análisis de sensibilidad determinó que hay que procurar que las ventas no se reduzcan en 10% anual porque el proyecto dejaría de ser rentable.

## ANEXOS

### ENCUESTA PARA LAS ENTIDADES CONTRATANTES

Sírvase a completar las siguientes preguntas:

1. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 1 sobre SNCP-Proceso, normativas y reformas LOSNCP?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

2. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 2 sobre el Sistema informático oficial - SOCE, USHAY Y PAC-PLIEGOS?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

3. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 3 sobre Procedimientos Dinámicos, Catalogo, Subasta Inversa, VAE?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

4. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 4 Procedimientos Comunes, Menor Cuantía, Cotización, Licitación?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

5. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 5. Contratación Directa, Lista Corta y Concurso Publico?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

6. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 6. Procedimientos de Régimen Especial?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

7. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 7. Fase Contractual, Bienes y Servicios, Obras, Terminación de Contratos?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

## **ENCUESTA PARA LOS PROVEEDORES DEL ESTADO**

**Sírvase a completar las siguientes preguntas:**

- 1. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 1. Seminario Proveedores, Bienes y Servicio, VAE, USHAY, Reformas LOSNCP?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

- 2. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 2. Seminario proveedores de Obras, Desagregación Tecnológica, USHAY, Reformas LOSNCP?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

- 3. ¿Estaría usted dispuesto a capacitarse en el Módulo 3. Seminario Proveedores de Consultoría, USHAY Proveedores, reformas LOSNCP?**

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. (20 de Septiembre de 2012). *En 2013, Ecuador destinará 782 millones de dólares para ciencia y tecnología*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/actualidad/6663.html>

Banco Central del Ecuador. (2013). *Estadísticas Económicas*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>

Comunidad de Comercio Exterior en Ecuador. (31 de Agosto de 2012). *¿Qué es el COPCI?* Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/qu-es-el-copci-un-breve-resumen>

Ecuador Legal On Line. (2 de febrero de 2014). *Derechos y Obligaciones del trabajador y empleador*. Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/obligaciones-derechos-como-empleador-y-empleado/>

El Emprendedor. (30 de Julio de 2013). *Índice de confianza del consumidor mejoró en junio*. Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/indice-de-confianza-del-consumidor/>

El Universo. (9 de Mayo de 2013). *Crecimiento del PIB en el 2013 estaría sobre el 4%; el 2012 fue 5%*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/05/08/nota/910521/crecimiento-2013-estaria-sobre-4-2012-fue-5>

El Universo. (26 de Diciembre de 2013). *Ecuador reduce su tasa de desempleo urbano, según OIT*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/12/26/nota/1958646/ecuador-reduce-su-tasa-desempleo-urbano-segun-oit>

Producción. (diciembre de 2012). *Manual de la aplicación de los incentivos establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/GUIA-DE-APLICACION-INCENTIVOS.pdf>

SERCOP. (2014). *Acerca de la Institución: SERCOP*. Obtenido de <http://portal.compraspublicas.gob.ec/incop/la-institucion/>

Superintendencia de Compañías. (2013). *Requisitos para la constitución de Compañías*. Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/instructivo\\_soc.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/instructivo_soc.pdf)