



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

“ PROPUESTA DE ELABORACION DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DESTINADA A BRINDAR SERVICIOS DE AUDITORÍA Y CONTROL DE INVENTARIOS, UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2023.”

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE
TECNÓLOGO SUPERIOR EN LOGÍSTICA DE
ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN.**

JOSE SAUL ERAZO MEDINA

GUAYAQUIL - ECUADOR

2022



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO: "PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023"		
AUTOR/ES: <i>Jose Saul Erazo Medina</i>	TUTOR: Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA / Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios "HUMANE"	FACULTAD: Administración	
CARRERA: Logística de Abastecimiento y Distribución.		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Junio de 2022	Nº DE PÁG:	
ÁREA TEMÁTICA: Logística, Abastecimiento, Inventarios.		
PALABRAS CLAVES: Inventario, Retail.		
RESUMEN: El presente proyecto se ha elaborado con el fin de presentar una propuesta de inversión que genere rentabilidad a corto plazo, un gran impacto en las operaciones de las compañías a las que se vendan estos servicios, se busca facilitar de manera adecuada, eficiente y eficaz procesos de control de inventarios a empresas de varios sectores económicos y que por su capacidad no les permita realizar o ejecutar controles adecuados y mantengan pérdidas; Este proyecto conlleva a integrar a personal del más alto rango de conocimientos y experiencia en el área de la logística y abastecimiento de productos, busca formarlos y que esto sea un retorno de inversión de capacidades y conocimientos que lleven a la compañía a cada vez más continuar con su crecimiento y expansión a nivel nacional.		
Nº DE REGISTRO: L-EC-03-05	Nº DE CLASIFICACIÓN: L-EC-03-05	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0993875442	E-mail: Jerazo@es.edu.humane.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail: cpazmino@humane.edu.ec	

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a aquellas personas que fueron parte de este proceso de formación integral, el cual, para mí, ha sido muy satisfactorio ya que, en el transcurso de estos años de formación profesional, he tenido el privilegio de contar con grandes profesionales que me han ayudado a darle forma a mi conocimiento práctico y sustentarlo con una teoría. Me han llenado de muchas ganas de continuar en este gran camino de formación; que no termina, que es constante y que espero seguir desarrollando.

Espero a futuro lograr que nuestros caminos profesionales me vuelvan a encontrar a todos aquellos docentes que han sido parte de incentivar esta vocación y aspiración a un crecimiento profesional.

DEDICATORIA

Este proyecto dedico a una persona muy importante en mi vida, quien fue mi apoyo durante estos últimos años, al cual le estoy inmensamente agradecido por su paciencia, su dedicación y ese impulso que me llevo a lograr este objetivo, poder culminar exitosamente esta etapa de mi formación profesional. Gracias por cada una de tus palabras y consejos, por tus regaños, que han hecho en mi un gran luchador. También quiero agradecer a mi madre quien soñaba algún día verme graduado y así sentir esa satisfacción como padre de haber logrado que su hijo sea un gran profesional, y que día a día esperaba con gran alegría saber que podrá ver a su hijo graduado.

A mi hermana quien ha sido cómplice y apoyo de mis grandes locuras en la vida, quien me ha ayudado e impulsado a ser un ejemplo en la familia, a crecer y ser un profesional y un ser humano responsable, que vive, siente, ama y sueña.

Gracias a mis compañeros de aula quienes me ayudaron en varias situaciones personales. También a quienes formaron parte de proyectos y trabajos grupales que llenaron en mis grandes experiencias inolvidables.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, 19 septiembre de 2022

Yo, **Jose Saul Erazo Medina** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios "HUMANE", según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Jose Saul Erazo Medina

C.I: 0917143604

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, 19 septiembre de 2022

Certifico que el trabajo titulado **“PROPUESTA PARA LA ELABORACION DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023”** ha sido elaborado por **Jose Saul Erazo Medina** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Econ. Andrés Alprecht Quiroz, MBA
Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se ha elaborado con el fin de presentar una propuesta de inversión que genere rentabilidad a corto plazo, un gran impacto en las operaciones de las compañías a las que se vendan estos servicios, se busca facilitar de manera adecuada, eficiente y eficaz procesos de control de inventarios a empresas de varios sectores económicos y que por su capacidad no les permita realizar o ejecutar controles adecuados y mantengan pérdidas; Este proyecto conlleva a integrar a personal del más alto rango de conocimientos y experiencia en el área de la logística y abastecimiento de productos, busca formarlos y que esto sea un retorno de inversión de capacidades y conocimientos que lleven a la compañía a cada vez más continuar con su crecimiento y expansión a nivel nacional.

Se contará con las bases necesarias para poder operar en primera instancia a nivel local, a empresas pequeñas y medianas, domiciliadas en la ciudad de Guayaquil y sus alrededores, a quienes se llegará con personal quienes ejecutaran los conteos ya sean cíclicos o mensualizados, esto dependerá de la necesidad de cada cliente; se levantará esta información con equipo de última tecnología como software y herramientas de scanner de códigos, barras o QR. Herramientas y sistemas adaptables de acuerdo con cada tipo de cliente y su requerimiento.

Este proyecto requiere de una inversión que permitirá operar de manera eficiente, con cuentas claras y provisión de cada gasto requerido para iniciar los trabajos; se han elaborado planes de acciones y flujos de procesos para mantener un uso correcto de los recursos y el tiempo para ejecutar actividades a todo nivel.

ABSTRACT

The author has identified an opportunity to create a business idea, based on his experience in the operation environment, for the control and management of an inventory in large Retail and industrial companies that manufacture goods and materials; where there is a large flow of products that starts from the raw material and ends with the acquisition of the product or by the consumer in the company's own stores or third parties, which provide spaces for its distribution.

It has been possible to identify that there are shortcomings in the internal control of the inventory given that in most of the companies the same operation personnel carry out the lifting and physical taking of the stock from their own area and have the necessary access to manipulate the stock or justify their discrepancy this when considering them judge and part of the process. Another shortcoming highlighted by the author is that there is no analysis to determine which products should have greater control and which should have a smaller scale within this classification; It is generally explained that the Pareto methodology is used without considering other factors that affect inventory fluctuation.

The author wishes to create a system by which a standard and policy is established for control and that allows a company to have the clear bases of comprehensive inventory management, likewise, it is desired to have a human capital with technical knowledge. on the physical survey of the information by taking inventories and later determining the incidences that cause the discrepancies in the information that is contrasted with the systems and the physical stock.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
Planteamiento del problema.....	2
Formulación del problema.....	2
Objetivo	2
Objetivo General de investigación	2
Objetivos Específicos de Investigación	3
Justificación e Importancia de la Investigación	3
Inventario:	3
Clasificación del Inventario.	4
Costos de Mantener:.....	6
Costo de Ordenar:	7
Costo de Carecer:.....	7
El Almacenamiento	7
Almacén de tipo Central o General:	8
Sub-Almacenes.....	9
Tipos de toma Física de Inventarios y sus Periodos.....	9
Descripción de la empresa, actividad.....	10
Visión.....	11
Misión.....	11
Objetivo General	11
Objetivo Especifico	11
Modelo CANVAS.....	12
Estrategia Genérica.....	13
Organigrama de la Organización	13
Plan de Marketing.....	14
Perfil del cliente.....	14
Estrategia de Producto.....	14
Estrategia de Precio.....	15

Estrategia de Distribución	15
Estrategia de Promoción.....	15
Estrategia de Personas:.....	16
Procesos	16
Evidencia Física.....	17
Planes de Acción.....	18
Capitulo III: Análisis Financiero del Proyecto.....	19
Principales Supuestos Financieros.	19
Financiamiento del proyecto.	24
Ratios Financieros	30
Conclusiones	32
Recomendaciones	32
Anexos.....	33
Anexo 1	33
Sueldos anuales desglosados.....	33
Anexo 2 Demanda anual desglosada.....	34
Anexo 3 Ventas detalladas por año.....	37
Anexo 4 Costos de ventas desglosados por año	40
Anexo 5 Gastos administrativos anuales.....	43
Bibliografía.....	48

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1. Supuestos.....	19
Tabla 2. Demanda Esperada Anual.....	20
Tabla 3. Precio de venta Individual.	21
Tabla 4. Ventas anuales por producto	21
Tabla 5. Costos unitarios por productos o servicios	22
Tabla 6. Costo de ventas anual	23
Tabla 7. Gastos Operacionales, Administrativos y Ventas.....	24
Tabla 8. Financiamiento de inversión inicial	25
Tabla 8. Condiciones de financiamiento y pago de préstamo anual.....	25
Tabla 10. Estados Financieros	26
Tabla 11. Estado financiero del Flujo de Caja	27
Tabla 12. Indicadores económicos	27
Tabla 13. Valor presente del Flujo de efectivo.....	28
Tabla 14. TIR – VAN	28
Tabla 15. Tiempo.....	29
Tabla 16. Análisis de Punto de Equilibrio	29
Tabla 17. Ratios Financieros	30

INTRODUCCIÓN.

El autor, ha identificado una oportunidad para crear una idea de negocio, basado en su experiencia en el entorno de la operación, para el control y la gestión de un inventario en grandes empresas de Retail e industriales que elaboran bienes y materiales; en donde existe un gran flujo de productos que empieza desde la materia prima y finaliza con la adquisición del producto o bien por parte del consumidor en tiendas propias de una empresa o terceras, que prestan espacios para su distribución.

Se ha logrado identificar que existen falencias en el control interno del inventario dado que en la mayoría de las empresas el mismo personal de la operación realiza el levantamiento y toma física del stock de su propia área y tiene el acceso necesario para manipular el stock o justificar su discrepancia esto al considerarlos juez y parte del proceso. otras de la falencia que destaca el autor es que no existe un análisis para determinar cuáles productos deben tener mayor control y cuales deben tener una escala menor dentro de esta clasificación; generalmente se explica que se realiza el uso de la metodología de Pareto sin considerar otros factores que inciden en la fluctuación del inventario.

El autor, desea crear un sistema mediante el cual se establezca una norma y política, para el control y que permita a una compañía tener las bases claras de la gestión integral del inventario, así mismo, se desea contar con un capital humano con conocimientos técnicos sobre el levantamiento físico de la información mediante tomas de inventarios y posteriormente determinar las incidencias que causan las discrepancias en la información que se contrasta con los sistemas y el stock físico.

Planteamiento del problema

Este proyecto surge después de identificar varias problemáticas a nivel logístico que posee las compañías, al contar con limitaciones de personal, poca experiencia en el manejo del inventario, no contar con políticas claras y elementales para el flujo del inventario y escasa comunicación entre las áreas de almacenamiento, compras y ventas; han levantado una serie de indicadores que marcan en muchos de los casos sobre stock o stock out, deterioro constante de los productos, poca salida de productos en ofertas entre otras anomalías.

Un factor importante es el no tener claro cómo implementar de manera eficiente una toma física de inventarios de acuerdo con una rotación o análisis mediante Pareto para la clasificación tipo ABC de los productos al igual que no tener experiencia para levantar procesos de inventarios a gran escala y que a su vez sean eficientes y rentables en costos.

Formulación del problema.

¿Es viable y competitivo crear una empresa de servicios de Auditoría y Control de Inventarios que se adapte a empresas pequeñas y medias con problemas en su operación, en el mercado local?

Objetivo

Objetivo General de investigación

Plantear las pautas y estrategias que nos permitirán establecer un grado de competitividad y demandas de servicios para un negocio que se dedicara a realizar Auditorías y Control de Inventarios en la ciudad Guayaquil a partir del año 2023.

Objetivos Específicos de Investigación

Analizar los factores que afectan en una correcta administración del inventario.

Determinar si se tienen conocimientos técnicos para un correcto levantamiento de información Físico de inventarios.

Examinar como son los procesos que poseen las organizaciones para tratar la información.

Plantear como se debe almacenar los productos en las áreas destinadas a este uso.

Verificar como se ha levantado la información sobre los índices de pérdidas.

Justificación e Importancia de la Investigación

En el transcurso del tiempo, el autor identifico las dificultades que poseen las compañías para poder contar con un personal que de manera efectiva logre general un control importante sobre el inventario y los procesos que interceden en esta área.

Por lo que nace la propuesta de crear un negocio que preste servicios integrales en los procesos de operación del inventario, viendo la necesidad y la poca oferta del servicio que existe a nivel nacional.

Esto nos lleva a formar una idea integral y amplia sobre los servicios que se desean prestar, al buscar ser pioneros en solventar soluciones integrales que puedan ser aplicadas a todo nivel y escala de empresas del sector local.

Inventario:

El inventario es toda aquella existencia física que posee una empresa para su uso o comercialización con el fin de obtener un beneficio económico o de productividad en el caso de que sea de consumo interno; Este inventario puede ser clasificado de acuerdo al tipo de empresa que lo requiera o lo posea.

Está familiarizado o muy apegado a las empresas de tipo comercial o empresas de tipo industrial, quienes consideran al inventario como su activo más importante o principal, ya que por el giro de negocio, la empresa de tipo comercial su inventario es adquirido para ser comercializado a los consumidores o clientes; para las empresas de tipo industrial su inventario pasa por varios ciclos, el primero es la materia prima el cual es adquirido a una empresa externa que proveerá de dicho productos para posterior a varios procesos industriales en el cual intervienen maquinarias o equipos que transforman la materia prima a un producto terminado; que luego será comercializado para que llegue el cliente final quien hará uso del producto.

El inventario puede variar en su forma física de acuerdo a las necesidades o utilidad que se le dé, como lo habíamos mencionado anteriormente nuestro inventario puede ser de materia prima o de producto terminado como categorización macro, sin embargo también puede existir aquel inventario que es de uso de una empresa el cual puede ser una maquinaria, equipos electrónicos o herramientas, muebles y enseras el cual generalmente se mantiene codificado para luego ser inventariado o conocer su estado y futura depreciación contable.

Clasificación del Inventario.

Inventario No Fabricado por la empresa

Es aquella existencia física llamada inventario el cual la empresa adquirió para venderla, es decir, no se intervino en ninguna fase de la fabricación del producto.

Producto Terminado

Los Productos terminados son adquiridos por las compañías, posterior al procesamiento y transformación de la materia prima, en esto puede intervenir la empresa fabricante o la empresa que comercializa los productos.

Producto en Proceso de Fabricación

Es aquel bien que se adquiere para ser usado como parte de la fabricación de los productos, el cual tiene como fin ser el sustento para la fabricación.

Materia Prima

Es todo aquel material que posee un origen animal, mineral o vegetal; que sirve como base fundamental para la fabricación de un bien o producto para luego ser terminado y comercializado de manera directa o con intermediarios, dependiendo el caso.

Este inventario físico para por varias etapas al cual debe ir registrándose en un sistema que nos permita llevar un control para conocer su estado, ubicación, origen o fin; a esto conocemos como historial de movimiento de productos, el cual nos dará a conocer información importante para su control y disminuir márgenes de pérdida o desfase de información.

Este flujo de información nos permite conocer cuál será la necesidad futura de contar o no con un stock para poder satisfacer la demanda a corto, mediano o largo plazo, esta información permite a varias áreas determinar el tiempo en el que producto deberá abastecerse o reponer.

Para poder llevar este control se necesita analizar su movimiento y levantar unos pronósticos el cual ayudara a generar ordenes de compras; calculando el tiempo en el que llegara de una importación considerando los tiempos de tránsito y entrega por parte del fabricante.

Administración del Inventario

Como se había planteado anteriormente por el autor; el inventario pertenece aquella cuenta clave y principal como capital de trabajo; en algunas empresas el inventario corresponde hasta el 50% de su capital invertido; y es allí donde entra la correcta administración del inventario y sus recursos. Este puede darse a que existen casos en los que puede haber mucha venta y poco inventario disponible; otro caso puede ser que exista mucho inventario disponible y muy poca demanda por parte de los clientes y este mismo stock a futuro se deteriore o genere mayor gasto para mantenerlo y rotarlo. Para evitar una pérdida en físico o en valor por su deterioro dado el escaso movimiento; con ello lo que se va a producir es una pérdida de flujo de caja.

Por ello el inventario no solo debe involucrar al personal que trabaja en primera línea en la comercialización del producto si no también es fundamental que otras áreas

se involucren como la financiera quien deberá velar por mantener e implementar políticas que ayuden a optimizar la inversión de los recursos por parte de la compañía.

Es por ello que planteamos dos puntos importantes para una correcta y eficiente administración del inventario.

- Se debe garantizar que la empresa cuente con un stock óptimo de inventario que esté disponible para la venta a los consumidores finales.
- Focalizar los recursos que se invierten en los inventarios para así no dejar de lado otra actividad de inversión que genere a la vez un flujo alternativo para mantener los recursos económicos disponibles.

Costos de Inventarios

Dentro de la administración del inventario como ya lo habíamos mencionado implica un costo; determinamos un costo a esa decisión de mantener un stock físico que es adquirido y en el cual se involucran varias etapas de procesamiento administrativo como procesos físicos que debe ser implementado por una industria o empresa para mantener de manera adecuado su inventario.

Existen varios costos que se pueden incurrir para mantener la inversión de capital en los inventarios y estos son:

- A. Costos de Mantener.
- B. Costos de Ordenar.
- C. Costos de Carecer.

Costos de Mantener:

Este costo incluye aquel gasto administrativo en el cual debemos incurrir para la compra del producto, almacenaje y manejo del inventario, estos costos generalmente no son fijos y dependerán mucho del producto, temporada, entre otras facturas que influyen de manera externa.

Entre estos influyen los más importantes como el **costo de la inversión del inventario**, el **costo de la obsolescencia**, **costo de seguros** y **costos de almacenaje**.

Costo de Ordenar:

Dicho costo es aquel gasto que se debe realizar para gestionar una orden de compra u orden de generar una producción necesaria para satisfacer varias necesidades.

Para comprender porque es un costo el ordenar una compra se debe comprender que dentro de este proceso administrativo como el tramitar con el proveedor, preparación de la documentación de compra, disponibilidad de capital humano para receptar y ordenar los materiales o productos adquiridos

Costo de Carecer:

Este es un costo más complejo de entender, al no tener un valor fijo, referencial para determinar cuál sería el impacto económico al quedarnos sin disponibilidad de stock para atender las demandas de los clientes.

Esto involucra el tiempo en el que el personal administrativo deberá solventar esta novedad contactando con los proveedores para poder lidiar con la falta de abastecimiento, en su contra parte el personal designado para el tratamiento del producto tendrá un tiempo de ocio al no verse productivo, como en el caso de usar maquinaria para la fabricación de productos deberán estar parados hasta poder regular el stock y volver a operar en un ciento por ciento.

El Almacenamiento

Es aquel lugar físico que la empresa destina para el resguardo de todo tipo de mercadería que es vital para el retorno de la inversión.

Este espacio se ha destinado para almacenar, resguardar, mantener y controlar de manera física los productos que han sido adquiridos o fabricados por la empresa para posterior ser enviados o trasladados a otros espacios donde se determinara su final, este espacio es parte fundamental de aquella política de inventarios que como ya se nos

había mencionado su principal función es de brindar la seguridad necesaria para resguardar el capital físico de la organización; es aquí donde se pueden realizar varias actividades direccionadas al control de su disponibilidad como una toma física para determinar su stock, receiptar y organizar mercadería comprada, facilitan la localización de los productos de acuerdo a su naturaleza y evitan el deterioro del producto con el fin de evitar dichas pérdidas a la compañía.

Luego de ampliar nuestro concepto sobre la importancia de un espacio para el almacenamiento de productos podemos destacar aquellos puntos que son favorables que aportan valor a la empresa.

1. Permiten al capital humano o personal acceder de manera ordenada optimizando el tiempo de trabajo.
2. Establecen normas de control sobre los productos y la importancia de un almacenamiento correcto que aportan con una mejor utilización del capital invertido (inventario)
3. Resguardar los productos de robos, incendios o daños ocasionados por factures externos como desastres naturales.
4. Permiten que la información fluya garantizando su existencia y que esta sea más precisa y pueda ser revisada de manera más organizada y poder tomar decisiones con respecto a los abastecimientos.

Dentro de los Almacenes existen un tipo de clasificación que será implementada de acuerdo con las necesidades de la empresa, a esta clasificación podemos conocerla de la siguiente manera:

Almacén de tipo Central o General:

Estos son grandes espacios donde se destina el mayor número de sus recursos, estos espacios están ubicados estratégicamente para un correcto abastecimiento y

posterior distribución, optimizando los tiempos de entrega. Generalmente estos espacios están ubicados cerca a las oficinas centrales, esto con el fin de poder tener la información más oportuna.

Sub-Almacenes

Estos espacios son más pequeños y están destinados de acuerdo a la necesidad del requerimiento de la demanda, es decir podemos cubrir de manera local los requerimientos con un lote más pequeña que básicamente busca satisfacer la necesidad de momento.

Generalmente estos espacios son usados en ciudades pequeñas o satélites ya que también sirven como espacios de tránsito corto o atención a proveedores locales.

Tipos de toma Física de Inventarios y sus Periodos

Dentro de las nuevas tendencias que se relacionan con el manejo de almacenes tanto en las dependencias como en las empresas privadas, están los postulados que hablan de “Cero Inventarios” (BELTRÁN, Mayo, 2013)

Esta tendencia dependerá de la compañía, esto determinara su giro de negocio y que es lo que busca, ya que no incurrirá en mayores gastos como el de mantener un almacén o el pago de sueldos y salarios a personal para comercializar los productos de sus proveedores, sin embargo, podría existir poco control sobre los tiempos de entrega, calidad y la negociación que se deberá llegar con el proveedor para que este se encargue de la entrega de los productos a nuestros clientes.

Con este tipo de filosofía no habría la necesidad de llevar un control de inventario cíclico o total y por lo tanto no habría la necesidad de contar con una auditoria general del stock.

Sin embargo, si la empresa decide ser quien almacene y distribuya su inventario a los clientes será necesario determinar mediante una política de inventarios como se llevara el control de stock físico y que este sea contrarrestado con el stock del sistema; para esto

se deberá determinar el ciclo en el que desea contar un producto en específico o una zona donde se almacene el inventario.

Para esto se debe conocer o reconocer la zona donde se almacenan los productos y que el capital humano lo reconozca, para optimizar el tiempo que le tomara realizar un conteo físico de los productos.

Para determinar el ciclo debemos tener clara la necesidad y conocer la existencia de perdidas, deterioro y rotación del producto, podemos levantar conteos diarios determinando los productos ya sea en cantidad o de acuerdo a la clasificación ABC (Pareto); así mismo contar con un sistema con el cual podamos contrarrestar e ingresar y de ser el caso ajustar cualquier discrepancia en el stock físico.

El capital humano destinado a este proceso debe contar con las herramientas necesarias para facilitar el trabajo y conocer de manera precisa el proceso que debe ejecutar, para esto deberá estar capacitado.

El tipo de conteo como lo habíamos mencionado dependerá de la necesidad de la empresa de conocer sus existencias físicas de inventario, este puede ser cíclico, al cual consideramos un inventario diario o puede ser un inventario general que será implementado en el caso que la operación lo requiera o el área de Auditoría.

Descripción de la empresa, actividad.

COSEN S.A. Compañía de Servicios Nacionales, es una empresa de servicios para el Control de Inventarios y sus procesos; empresa que cuenta con personal altamente calificado, herramientas tecnológicas que le permiten desarrollar a gran escala su actividad; Dentro de nuestra actividad prestamos servicios con capacidad de realizar inventarios totales a Empresas del sector Industrial y Comercial, análisis y planificación adecuado del abastecimiento de inventarios y suministros, levantamiento de procesos para los controles cíclicos del abastecimiento, capacitación y formación del personal.

Visión.

Queremos desde el año 2026 ser referentes en el mercado nacional, con oficinas en las ciudades principales del país, ofreciendo nuevos productos tecnológicos en logística y de servicios; que fomenten el desarrollo integral de procesos y productividad de nuestros clientes.

Misión.

Diseñar e implementar herramientas de control, aprovechando la tecnología y conocimiento de nuestros empleados, para entregar a nuestros clientes soluciones y formación de alto nivel que permitan generar eficiencia en sus operaciones de control.

Objetivo General

Implementar acciones que permitan a la empresa COSEN S.A. Compañía de Servicios Nacionales, crecimiento y apalancamiento de nuestros servicios que generen una rentabilidad en el negocio.

Objetivo Especifico

Alcanzar como meta cada mes una cantidad 5 nuevos clientes.

Al finalizar el año haber logrado obtener una venta de servicios de al menos \$150.000,00 dólares.

Lograr al menos un 98.9% de efectividad en nuestro trabajo operativo en el levantamiento de inventarios.

Modelo CANVAS.

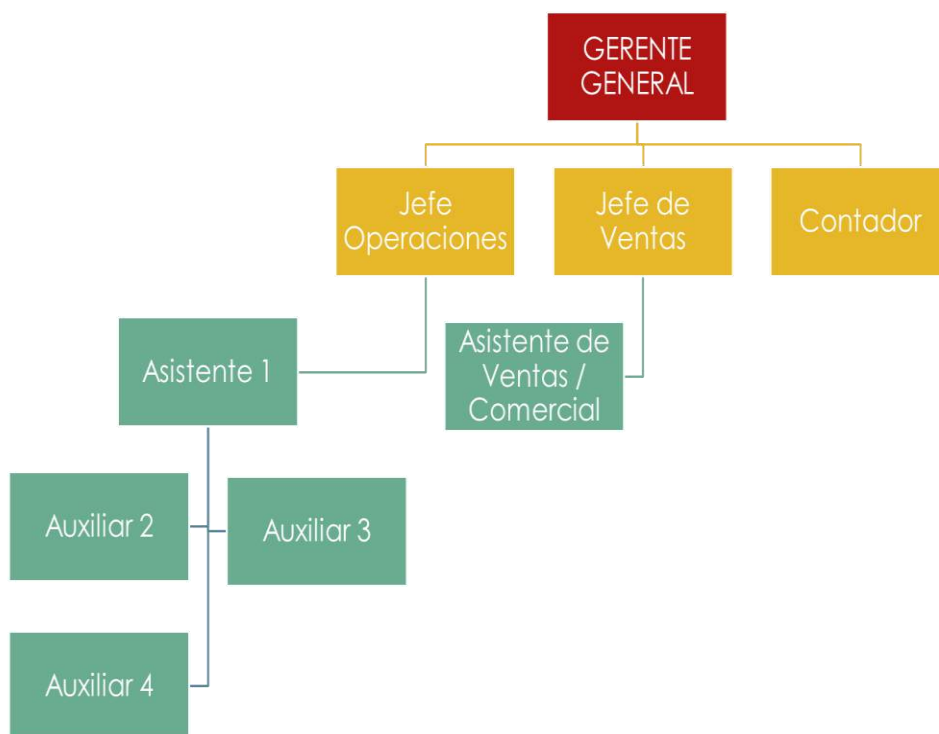
<p>Socios Clave</p> <p>Socios estrategias de software para desarrollar e implementar plataformas de control.</p> <p>Empresas importadoras o clientes internacionales que ofrecen equipos tecnológicos para el control de inventarios.</p> <p>Centros de capacitación para personal.</p> <p>Aquellos clientes que nos refieran con otras empresas y que nos permitan ampliar nuestro portafolio de clientes.</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>Bien relación con clientes</p> <p>Conoce de innstantos con herramientas tecnológicas de lectura de barras.</p> <p>Software para la fluidez de la información y lograr consolidar un informe final.</p> <p>Capacidad de control simultaneo en varios lugares de la ciudad.</p> <p>Recursos Clave</p> <p>Herramientas: termográficas de altímetro.</p> <p>Personal calificado y capacitado para ejecutar las actividades.</p> <p>Desarrollo de procesos para una correcta ejecución de las actividades con clientes.</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Proporcionar controles totales de inventarios con resultados en menor tiempo.</p> <p>Ejecutar las actividades de auditoría y control de procesos sin afectar o detener la operación de actividades de nuestros clientes.</p> <p>Herramientas de control con lector de barras.</p> <p>Capacidad de control de hasta 10 000 SKU (Stock-Keeping unit) en una sola forma de control.</p> <p>Entregar reportes inmediatos con resultados e indicadores de producción por índice de pérdidas.</p>	<p>Relación con Clientes</p> <p>Asesoría Personal.</p> <p>Asistencia personal Exclusiva.</p> <p>Adaptabilidad de acuerdo con a las características del cliente.</p> <p>Ajuste Económico de acuerdo con el tipo de cliente.</p> <p>Canales</p> <p>Redes web de la compañía.</p> <p>Publicidad en vehículos de la compañía.</p> <p>Paquetes publicitarios en Google.</p> <p>Oficina principal de la compañía con balcón de servicios.</p>	<p>Segmentos De Clientes</p> <p>Adaptabilidades de servicios de control de procesos para empresas del sector de startups.</p> <p>Servicios de Control físico de inventarios en grandes, medianas y pequeñas empresas del sector Comercial o Industriales en sus bodegas de producto terminado.</p> <p>Empresas localizadas en las ciudades de Guayaquil y Duran o sus alrededores.</p>
<p>Estructura De Costos</p> <p>Nuestros costos se basan en los pagos de sueldos y salarios a nuestros empleados.</p> <p>Pago de servicios de internet para la conectividad de los equipos.</p> <p>Pago de herramientas, equipos y tecnología para la ejecución de nuestras actividades.</p>		<p>Fuente De Ingresos</p> <p>Nuestra principal fuente de ingresos serán los pagos en ventas de servicios que logremos tener mes a mes.</p> <p>Clientes permanentes con contratos anuales.</p> <p>Ingresos por prestamos financieros para incrementar nuestra capacidad de acuerdo con la necesidad y crecimiento.</p>		

Estrategia Genérica

Somos una compañía joven, conformado con personal de alto grado de conocimiento que nos permite dar soluciones oportunas y con rapidez, adaptándolo a nuestros clientes, brindando servicios a un mejor costo de acuerdo con la cantidad de SKU que posean, característica fundamental que permitirán ajustar nuestro servicio con el uso de herramientas tecnológicas de punta.

Organigrama de la Organización

COSEN S.A. Compañía de Servicios Nacionales



Plan de Marketing

Perfil del cliente

COSEN S.A, se especializa en brindar servicios de gran valor y resultado a clientes que inicien sus operaciones o incluso aquellos que ya mantienen operaciones bien consolidadas en varios aspectos, pero con dificultad para medir o realizar actividades ya sea por su alto costo, por su influencia dentro de la operación o por recomendaciones externas para mantener un nivel de gestión óptimo y confiable.

Nuestro cliente puede pertenecer a diferentes sectores empresariales como el sector Industrial y Comercial; que se encuentre ubicado en la ciudad de Guayaquil y sus alrededores; estos clientes tienen en su poder grandes cantidades de productos que generan al finalizar sus procesos productivos o comerciales una ganancia que les permite generar una utilidad, por lo que este es su activo más importante y por el cual velarán y priorizarán su integridad y disponibilidad.

Con estos antecedentes creemos en la necesidad de ofrecerles un servicio integrado de control y gestión de su inventario, mediante técnicas especializadas para el levantamiento, seguimiento y control de cada uno de sus ítems; creando buenos hábitos y procesos que sean ajustables conforme crezca la organización.

Estrategia de Producto

Se basará en prestarle el mayor detalle al paso a paso al ejecutar nuestra actividad, nos enfocamos en presentarle soluciones adaptables y modificables de acuerdo a la necesidad, tamaño y prioridad que nuestros clientes soliciten.

El servicio estará compuesto con un grupo de personas altamente calificadas y con experiencia quienes podrán resolver problemas que surjan durante la actividad, se implementará técnicas de conteo con herramientas tecnológicas, que facilitarán y generarán confianza en nuestro resultado.

Así mismo se emitirán informes finales en conteos totales, seguimiento de grandes pérdidas (de ser necesario y solicitado por el cliente), prestar herramientas e

instalar dispositivos que permitan al personal de nuestros clientes realizar levantamientos físicos de inventarios para un control permanente; siendo capacitados y entrenados para poder llevar a cabo esta actividad.

Estrategia de Precio

Se estableció un precio base para cada ítem contado durante los inventarios totales o inventarios cíclicos de control; considerando que existirá un costo en el traslado del personal, uso de herramientas tecnológicas e internet móvil de banda ancha (de ser el caso) uso de vehículos para traslados alrededor de la ciudad en vías perimetrales.

Para esto se estableció un valor de acuerdo con el tipo de inventario a contar, ubicación del centro de conteo, cantidad de personal que se asignara a la tarea, herramientas y equipos para el conteo y de ser el caso el uso de insumos de oficina.

Se establecen, también, promociones por fidelización de clientes, descuentos especiales y aquellos ajustes que beneficien a nuestros clientes y nuestra institución.

Basados en un análisis del mercado nuestros precios se encuentran en un nivel medio – alto con respecto a nuestra competencia, pudiendo captar mayor cantidad de clientes. Menciona cifras.

Estrategia de Distribución

Nuestro servicio puede ser solicitado por varias vías de comunicación o en físico; contaremos con una oficina principal en la ciudad de Guayaquil ubicada de manera estratégica, en donde se encontrara todo nuestro centro de operación para cubrir varios sectores y facilitar la ubicación a nuestros clientes.

Contaremos con vehículos que permitirán movilizar nuestra operación a cualquier sector de la ciudad donde sea requerido por parte de nuestros clientes.

Estrategia de Promoción

Se realizará promoción en paquetes de difusión en internet, como ejemplo: publicidad en Google; se promocionará servicios vía mails, contactándonos con empresas especializadas y con grandes bases de datos de empresas.

Se promocionará nuestros servicios creando un perfil empresaria en la red social LinkedIn, en el cual promocionaremos vía publicidad nuestros servicios de acuerdo al tipo de cliente y sector empresarial.

Nuestros vehículos contarán con el logo e información sobre nuestros servicios, dirección de oficinas y página web de la compañía.

Estrategia de Personas:

Se contará con personal altamente capacitado, con experiencia en el área de inventarios, el cual permitirá resolver novedades que se presenten durante la ejecución de las actividades, a su vez generar recomendaciones a nuestros clientes para mejorar el control del inventario en todas sus cadenas.

Se Prioriza y enfoca grandes esfuerzos por mantener un equipo altamente calificado, que se ajuste a las necesidades actuales y de nuestros clientes. Capacitándolos constantemente, actualizando sus conocimientos en técnicas y herramientas nuevas para el control y ejecución de sus actividades.

Procesos

Este es uno de los puntos importantes para lograr el éxito y la confianza de los clientes, tener claros como, cuando y donde se deben ejecutar las actividades; todos los procesos deben estar bien levantados y todo el personal debe conocerlos para una correcta ejecución de las actividades, que como ya hemos mencionada se busca un resultado de alto nivel.

La empresa contará con la documentación necesaria de cada proceso que se debe ejecutar en nuestra actividad y todo aquel personal que ingrese deberá contar con el portafolio completo de procesos y deberá aprender y ejecutarlos sin saltarse el paso a paso.

Planificación:



Organización:



Ejecución:



Evidencia Física

Dentro de la inversión prevista, se espera que los accionistas realizaran un inversión para el arranque de las operaciones, el cual estará destinado para alquilar una oficina donde se atenderá a los clientes y se mantendrá como base de operaciones para el personal, así mismo, dentro de la inversión prevista se contara con equipos y herramientas tecnológicas que permitan al personal operativo realizar correctamente sus actividades diarias, ya sea en las oficinas de nuestros clientes o en otras actividades asignadas de acuerdo a su rol dentro de la compañía.

Ubicación prevista de la oficia base.

Dirección: Dr Emilio Romero Menéndez 332, Guayaquil 090501

Edificio City Office, piso 5, oficina 2

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

Planes de Acción

Alcanzar como meta cada año de un 2% anual durante los 5 años						
MEDIDAS ¿Cómo?	Resultado esperado ¿Por qué o para qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión ¿Cómo vamos a medir?
			Inicio	Fin		
Desarrollar un portafolio de clientes potenciales a visitar.	Captar clientes.	Ventas	ene-23	mar-23	Teléfonos celulares. Salas de Capacitación. Medios Electrónicos	# de clientes captados.
Implementar visitas demostrativas a clientes.	Obtener el interés de clientes y compra de nuestros servicios.	Ventas	mar-23	Permanente	Recurso Humano Equipos técnicos. Herramientas de trabajo Vehículos	% Cierre en ventas por clientes interesados.
Desarrollar servicios o productos ajustables a cada cliente.	Impulsar ventas.	Gerente - Ventas	ene-23	Permanente	Equipos técnicos. Sistemas Promociones	# de negocios concretados

Al finalizar el año 5 haber logrado obtener una venta de servicios de al menos \$110.000,00 dólares.						
Medidas ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por qué o para qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión ¿Cómo vamos a medir?
			Inicio	Fin		
Implementar un control de negocios cerrados	Lograr obtener información sobre el avance de cierre de negocios	Jefe Operaciones	mar-23	Permanente	Sistemas. Recurso humano de ventas. Metodología de ventas y Marketing	% de Avance en las ventas de servicios versus la meta propuesta.
Desarrollar herramientas que permitan consolidar información de negocios ejecutados	Obtener resultados favorables en los cierres de ventas.	Jefe de operación - Jefe de Ventas	mar-23	Permanente	Sistemas. Recurso humano de ventas. Metodología de ventas y Marketing	% Cuantificación de acciones concretas para el cierre de ventas.
Implementar indicadores sobre los de acuerdo a su estado (visita, negociación, cierre)	Lograr un plan de avances para medir y cumplir las metas propuestas	Jefe de Ventas	mar-23	Permanente	Sistemas. Recurso humano de ventas. Metodología de ventas y Marketing	% efectividad de planes de acciones implementados.

Al finalizar el año 5, lograr una eficiencia operativa y de gasto.						
Medidas ¿Cómo?	Resultado Esperado ¿Por qué o para qué?	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de Gestión ¿Cómo vamos a medir?
			Inicio	Fin		
Desarrollar indicadores de cuentas con índice alto de gastos	Lograr identificar las cuentas claves.	Contador	mar-23	Permanente	Sistemas Presupuestos Dinero asignado	% de indicadores de cuentas con gastos altos.
Implementar un control efectivo sobre las cuentas con alto gasto	Ejecutar un enfoque directo sobre los gastos altos y su incidencia en la operación	Gerente - Jefes	mar-23	Permanente	Sistemas Balances de cajas Bienes	# de cuentas identificadas con problemas financieros
Plantear y ejecutar los correctivos, midiendo la efectividad de los mismos.	Lograr invertir recursos en aquellas cuentas necesarias para la operación	Jefes	mar-23	Permanente	Proyección Inversión de recursos económicos	% de efectividad de correctivos y decisiones que mejoren la dirección de

Capítulo III: Análisis Financiero del Proyecto

Principales Supuestos Financieros.

Antes de iniciar las operaciones de la compañía; se ha considerado realizar una proyección de a un plazo de 5 años, donde se establece una base de sueldo, partiendo de un sueldo básico para los empleados contratados; se determinó un incremento salarial, un comportamiento de la demanda y un comportamiento que establecerá el incremento de gastos anual.

En la Tabla 1 se observa la información antes mencionada.

Tabla 1. Supuestos

	2023	2024	2025	2026	2027
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflación proyectada					
Salarios básicos proyectados	450,00	475,00	500,00	525,00	550,00
Incremento anual de sueldos		5%	5%	5%	5%
Comportamiento de la demanda esperada		2%	2%	3%	3%
Comportamiento de los gastos		10%	10%	10%	10%

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 1

En esta tabla se logra observar que el incremento salarial por año se estima sería de un 5%; que en valores monetario significaría de un aumento alrededor de \$25.00, esto considerando que su valor base se establece dese un Salario Básico Unificado para cada colaborador de la compañía; el cual podrá verse reflejado de manera detallada en el **anexo 1**.

Así mismo se estableció un comportamiento de la demanda en el cual se toma un porcentaje previsto del 2% anual, y el comportamiento del gasto anual se ha establecido en un rango del 10% anual como lo observamos en la tabla 1.

A continuación, se detalla una predicción de la venta que se proyecta como venta por año que tendría la empresa; se detalla en la tabla 2.

Tabla 2. Demanda Esperada Anual

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	72	72	72	72	72
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	84	84	84	84	84
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	152	228	228	306	450
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SKU	127	192	192	192	192
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 SKU	180	276	276	354	498
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 SKU	60	60	60	60	60
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	139	204	204	282	426
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	127	192	192	192	192
	941	1.308	1.308	1.542	1.974

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 2

Como se observa en esta tabla, se realizó el análisis previsto anualmente que tendría la oferta y demanda de los servicios que prestara la compañía, donde se espera que la demanda se productos y ser vicios aumente cada año; se detalla de manera mensualizada el aumento de cada productos y servicio en el **anexo 2**.

Por otro lado, se muestra el valor que tendrá cada servicio que oferta la compañía y por el cual percibirán sus ingresos económicos; detallando de manera anual cual será el valor a precio unitario por productos o servicio; a continuación, se visualiza en la siguiente tabla.

Tabla 3. Precio de venta Individual.

PRECIOS DE VENTA INDIVIDUALES

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	250,00	262,50	275,63	289,41	303,88
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SKU	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 SKU	150,00	157,50	165,38	173,64	182,33
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 SKU	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	90,00	94,50	99,23	104,19	109,40
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	40,00	42,00	44,10	46,31	48,62

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 3

Como se observa en la tabla anterior; se detalla el precio unitario por cada productos o servicio el cual vera un incremento anual de al menos el 5% con respecto al año anterior.

Una vez establecidos el precio unitario de cada producto o servicio, se logra obtener un valor en ventas anuales; esto se calcula con la demanda estimada por el valor del productos y servicio que se determina de manera anual, los cuales se han detallado en las tablas 2 y 3.

La estimación de ingresos por ventas anuales se detallan en la tabla 4.

Tabla 4. Ventas anuales por producto

VENTAS TOTALES (RESUMEN)					
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	21.600,00	22.680,00	23.814,00	25.004,70	26.254,94
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	21.000,00	22.050,00	23.152,50	24.310,13	25.525,63
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	18.240,00	18.728,00	19.164,40	19.507,99	19.837,34
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SKU	25.400,00	26.320,00	27.236,00	28.145,80	29.045,44
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 SKU	27.000,00	28.070,00	29.143,50	30.216,89	31.288,32
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 SKU	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	12.510,00	13.137,00	13.771,90	14.414,52	15.064,51
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	5.080,00	5.334,00	5.595,20	5.863,56	6.139,09
TOTAL	136.830,00	142.114,00	147.434,50	152.762,34	158.122,30

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 4

Esta tabla muestra los valores de cada productos o servicio ofertados; el cual nos muestra cual será el valor por ingresos que tendrá la compañía de manera anual; estos valores se justifican de manera mensualizada en el **anexo 3** donde detallaremos cada uno.

Una vez que tenemos el valor monetario por cada producto o servicio; se estableció un costo para cada uno; el cual detallaremos por cada año vendido; en la siguiente tabla.

Tabla 5. Costos unitarios por productos o servicios

COSTOS DE VENTA INDIVIDUALES

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	90,00	94,50	99,23	104,19	109,40
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	75,00	78,75	82,69	86,82	91,16
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	36,00	37,80	39,69	41,67	43,76
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SKU	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 SKU	45,00	47,25	49,61	52,09	54,70
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 SKU	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	27,00	28,35	29,77	31,26	32,82
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	12,00	12,60	13,23	13,89	14,59

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 5

Esta tabla muestra los costos de cada producto o servicio; el cual nos muestra que tendrá un incremento aproximado del 5% cada año, el cual se contrasta con el incremento que tendrá el valor de venta unitario anual; por lo tanto, se mantiene justificado el aumento del costo de cada uno de ellos.

Concluido el desglose de costo de venta de cada uno de los productos y servicio, se muestra de manera anual, con esto se contrasta con la estimación de venta anual detallada en la **tabla 3**.

Tabla 6. Costo de ventas anual

COSTOS DE VENTA TOTALES

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	6.480,00	6.804,00	7.144,20	7.501,41	7.876,48
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	7.657,69
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	5.472,00	8.618,40	9.049,32	12.752,40	19.691,20
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SKU	7.620,00	12.096,00	12.700,80	13.335,84	14.002,63
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 SKU	8.100,00	13.041,00	13.693,05	18.440,97	27.239,50
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 SKU	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	3.753,00	5.783,40	6.072,57	8.814,16	13.980,75
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	1.524,00	2.419,20	2.540,16	2.667,17	2.800,53
SUELDOS	20.868,30	23.452,65	24.687,00	25.921,35	27.213,67
TOTAL	61.917,30	80.719,65	84.817,35	98.810,05	122.650,36

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 6

Como observamos; detallamos de manera anual el costo total que tendría cada productos o servicio que sea ofertado por la compañía; el cual justificaremos en el desglose a detalle que se adjuntara en el **anexo 4**.

Una vez concluidos los costos de cada productos y servicio pasamos a mostrar cada uno de los gastos que mantendrá la compañía con respecto a cada año que hemos proyectado.

Dentro de los gastos que hemos detallado destaca el gasto por alquileres de oficinas para que sea atienda a clientes y este sea la base de operaciones de la compañía; otro de los gastos considerables es el de movilización, el cual se destina a los trabajadores que se desplazan hacia las instalaciones de los clientes y gastos de publicidad que se destinan para promover la marca y los servicios que se ofertan. Esta información detallaremos en la siguiente tabla.

Tabla 7. Gastos Operacionales, Administrativos y Ventas.

GASTOS OPERACIONALES: ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	38.306,45	42.883,02	45.032,17	47.283,78	49.642,97
ALQUILER	14.400,00	15.840,00	17.424,00	19.166,40	21.083,04
HONORARIOS PROFESIONALES	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	5.400,00	5.940,00	6.534,00	7.187,40	7.906,14
SEGURIDAD	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	3.000,00	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30
CAPACITACIÓN	-	-	-	-	-
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23
MOVILIZACIÓN	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
SUMINISTROS DE OFICINA	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
COMISIONES	-	-	-	-	-
REFRIGERIOS	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
EQUIPOS CELULARES	-	-	-	-	-
TOTAL	64.406,45	71.593,02	76.613,17	82.022,88	87.855,98

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 7

El detalle de los gastos mensualizados será detallado para contrastar el valor final de gastos por año; esta información estará adjunta en el **anexo 5**.

Para iniciar las operaciones se requiere un valor de \$65.000,00, cantidad requerida para invertirse como capital de trabajo; adicional se requieren otras inversiones para la adquisición de activos necesarios para operar en la oficina y dar atención a clientes; para completar toda esta inversión se requiere un valor total de \$75.260,00 dólares.

Financiamiento del proyecto.

Para financiar este proyecto se requiere un valor total de \$20.260,00 el cual recibirá un aporte del socio por un valor de \$12.156,00 y la diferencia será financiada mediante un préstamo de una institución financiera local, quien oferta una tasa de interés adecuada; valores que se pueden observar en la tabla 9

Tabla 8. Financiamiento de inversión inicial

Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$45.156,00	60%
Aportes de terceros (Bancos)	\$30.104,00	40%

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 8

Como se observa el financiamiento en un 60% por aportes propios a los socios y la diferencias que corresponde al 40% que corresponderá a un préstamo que se realiza al Banco Produbanco, el cual otorga un 15% de interés a un plazo de 3 años.

En la tabla se muestra una tasa por periodo al 1,25%, a 3 años plazos con una cantidad en cuotas de 36 meses, plazo en el cual se deberá pagar un valor por \$1.043,57 durante los meses que dura el crédito otorgado por la institución financiera. Los pagos finales por años se detallarán en el siguiente recuadro, el cual contara con la información en resumen por año del préstamo.

Tabla 9. Condiciones de financiamiento y pago de préstamo anual

Préstamo	\$30.104,00
Tasa anual	15,00%
Pagos por año	12
Tasa por período	1,25%
Plazo Deuda (años)	3
Cuotas (número)	36
Dividendo	\$1.043,57

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$3.941,51	\$2.562,03	\$960,80	-\$897,84	-\$3.055,27
Capital Pagado		\$8.581,27	\$9.960,75	\$11.561,98	\$13.420,62	\$15.578,05
Dividendos		\$12.522,78	\$12.522,78	\$12.522,78	\$12.522,78	\$12.522,78
Saldo	\$30.104,00	\$21.522,73	\$11.561,98	\$0,00	-\$13.420,62	-\$28.998,67

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 9

Análisis de Estados Financieros

A continuación, utilizando los datos obtenidos de la sección de supuestos financieros y de financiamiento del proyecto, se realizó un estado financiero y flujo de caja con el fin de predecir el estado en el que se encontrará la empresa una vez que se ponga en marcha el proyecto. El estado financiero y flujo de efectivo se puede visualizar en la tabla 10.

Tabla 10. Estados Financieros

ESTADOS FINANCIEROS						
	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		136.830,00	190.890,00	200.434,50	242.962,34	318.122,30
- Costo de Ventas		61.917,30	80.719,65	84.817,35	98.810,05	122.650,36
Utilidad Bruta en Ventas		74.912,70	110.170,35	115.617,15	144.152,28	195.471,94
- Gastos desembolsables		64.406,45	71.593,02	76.613,17	82.022,88	87.855,98
- Gastos no desembolsables		3.440,00	1.340,00	1.340,00	1.340,00	1.340,00
Utilidad Operacional		7.066,25	37.237,33	37.663,98	60.789,40	106.275,96
- Gastos financiamiento		3.941,51	2.562,03	960,80	897,84	3.055,27
+/- Ing/Eg. No operacionales						
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		3.124,74	34.675,29	36.703,18	61.687,25	109.331,23
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		468,71	5.201,29	5.505,48	9.253,09	16.399,68
Utilidad antes de Impuesto Renta		2.656,03	29.474,00	31.197,70	52.434,16	92.931,54
- 25% Impuesto Renta		664,01	7.368,50	7.799,43	13.108,54	23.232,89
Utilidad antes de Reserva Legal		1.992,02	22.105,50	23.398,28	39.325,62	69.698,66
- 10% Reserva Legal		199,20	2.210,55	2.339,83	3.932,56	6.969,87
Utilidad del ejercicio		1.792,82	19.894,95	21.058,45	35.393,06	62.728,79
+ Gastos no desembolsables		3.440,00	1.340,00	1.340,00	1.340,00	1.340,00
+ Reserva Legal		199,20	2.210,55	2.339,83	3.932,56	6.969,87
+ Deudas no pagadas en el periodo		1.132,72	12.569,79	13.304,90	22.361,63	39.632,57
- Deudas pagadas			- 1.132,72	- 12.569,79	- 13.304,90	- 22.361,63
- Amortización (cap.pagado)		- 8.581,27	- 9.960,75	- 11.561,98	- 13.420,62	- 15.578,05
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	- 75.260,00					
Préstamo a largo plazo	30.104,00					
Flujo de Caja	- 45.156,00	- 2.016,53	24.921,83	13.911,40	36.301,72	72.731,55

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 10

Una vez obtenida la utilidad del ejercicio en el estado financiero, se puede observar que, el primer y segundo año, la empresa no tendrá utilidad sino pérdida debido a que los gastos de ese año superaran al valor de los ingresos, lo cual resulta negativo. Sin embargo, es necesario recordar que la empresa cuenta con un préstamo bancario que ayudará a mantener la economía de la compañía.

En el flujo de caja que se encuentra en la parte inferior de la tabla se puede observar un resultado similar debido a que el resultado es negativo el primer y segundo año. Sin embargo, los demás años los ingresos superaran a los costos y gastos y se puede observar resultados cada vez mejores con el pasar de los años.

A continuación, en la tabla 11 se muestra un balance general que indica el estado de la empresa tomando en cuenta los activos y pasivos de la empresa.

Tabla 11. Estado financiero del Flujo de Caja

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
EFFECTIVO	65.000,00	62.983,47	87.905,30	101.816,70	138.118,42	210.849,97
A/F NETOS	10.260,00	6.820,00	5.480,00	4.140,00	2.800,00	1.460,00
ACTIVOS	75.260,00	69.803,47	93.385,30	105.956,70	140.918,42	212.309,97
CTAS.DOC. X PAGAR		1.132,72	12.569,79	13.304,90	22.361,63	39.632,57
PRÉSTAMO BCARIO.	30.104,00	21.522,73	11.561,98	-	13.420,62	28.998,67
PASIVOS	30.104,00	22.655,45	24.131,78	13.304,90	8.941,00	10.633,90
CAPITAL SOCIAL	45.156,00	45.156,00	45.156,00	45.156,00	45.156,00	45.156,00
RESERVA LEGAL		199,20	2.409,75	4.749,58	8.682,14	15.652,01
UTILIDADES RETENIDAS		1.792,82	21.687,77	42.746,22	78.139,27	140.868,07
PATRIMONIO	45.156,00	47.148,02	69.253,52	92.651,80	131.977,42	201.676,07
PASIVOS + PATRIMONIO	75.260,00	69.803,47	93.385,30	105.956,70	140.918,42	212.309,97

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 11

Evaluación del proyecto

Para evaluar el proyecto se plantearon indicadores económicos específicos. Entre estos están el VAN, TIR y WACC. Principalmente se obtuvo el valor del WACC. Esto puede ser visualizado en la tabla 12 que se muestra a continuación

Tabla 12. Indicadores económicos

% Tasa de retorno esperada	30%	% Aportes Propios	60%
% Interes del Banco	15,00%	% Aportes otros	40%
Impuestos	36,25%	WACC	22%

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 12

En esta tabla se puede observar que se obtuvo el valor del coste promedio ponderado del capital (WACC) de 22%. Para obtenerlo, se tuvieron en cuenta valores correspondientes a porcentajes de deudas y de capital como son el porcentaje de retorno esperado, el porcentaje de tasa de interés del Banco, el porcentaje de los aportes propios, el porcentaje de los aportes de otros y el porcentaje de los impuestos.

Una vez obtenido el WACC, se puede obtener el valor presente del flujo para cada año. Para ello, se tomaron en cuenta los valores del flujo de caja correspondientes a la tabla 13. Esta información puede ser observada en la tabla 15 que se presenta a continuación.

Tabla 13. Valor presente del Flujo de efectivo

	0	1	2	3	4	5
FLUJO	-\$ 45.156,00	-\$ 2.016,53	\$ 24.921,83	\$ 13.911,40	\$ 36.301,72	\$ 72.731,55
VALOR PRESENTE FLUJO	-\$ 45.156,00	-\$ 1.655,27	\$ 16.792,18	\$ 7.694,17	\$ 16.480,92	\$ 27.104,46
PAYBACK	-\$ 45.156,00	-\$ 46.811,27	-\$ 30.019,09	-\$ 22.324,92	-\$ 5.844,00	\$ 21.260,46

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 13

En esta tabla se pueden observar los valores del flujo de efectivo presentado anteriormente y los valores presentes de ese mismo flujo. De esa manera, se puede observar que fue posible obtener el PAYBACK que muestra la sumatoria de los valores presentes del flujo hasta el año 5.

Una vez obtenidos estos valores, es posible obtener los valores de los indicadores económicos (VAN y TIR). Estos pueden ser visualizados en la tabla 14.

Tabla 14. TIR – VAN

TIR	35%
VAN	\$ 21.260,46

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 14

Esta tabla muestra que el Valor Actual Neto (VAN) corresponde al valor del PAYBACK del año 5 presentado. Esta muestra un valor muy elevado, por lo que se espera una ganancia de efectivo muy alta para la empresa, lo cual garantiza la utilidad de esta y la viabilidad del proyecto.

Además, se presenta el valor de la Tasa Interna de Retorno (TIR), el cual es muy alto, por lo que se esperan resultados positivos. De esa manera, se demuestran los beneficios de llevar a cabo este proyecto.

Adicionalmente a los indicadores económicos obtenidos, se realizó el cálculo correspondiente para conocer la cantidad de tiempo que necesita la empresa para empresa a tener un flujo de efectivo positivo. Dicho cálculo puede ser observado a continuación en la tabla 15.

Tabla 15. Tiempo

TIEMPO	VALOR
4	-5.844
n = ?	CERO
5	21.260

1	27.104
n - 4	5.844

n = 4,22

AÑOS	4
MESES	3

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 15

En esta tabla se puede observar que el tiempo requerido para que la empresa tenga un flujo de efectivo positivo es de 4.22 años, lo cual equivale a un valor de 4 años con 3 meses. Como parte de los indicadores económicos, se realizó un análisis de punto de equilibrio con el fin de conocer el valor mínimo de ventas con el cual la empresa se encontraría sin pérdidas ni ganancias. Este análisis puede ser observado en la tabla 18 que se encuentra a continuación.

Tabla 16. Análisis de Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 68.347,96	\$ 74.155,06	\$ 77.573,97	\$ 81.125,04	\$ 84.800,71
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 74.912,70	\$ 110.170,35	\$ 115.617,15	\$ 144.152,28	\$ 195.471,94
% Equilibrio	91%	67%	67%	56%	43%
VENTAS	\$ 136.830,00	\$ 190.890,00	\$ 200.434,50	\$ 242.962,34	\$ 318.122,30
COSTOS VARIABLES	\$ 61.917,30	\$ 80.719,65	\$ 84.817,35	\$ 98.810,05	\$ 122.650,36
COSTOS FIJOS	\$ 68.347,96	\$ 74.155,06	\$ 77.573,97	\$ 81.125,04	\$ 84.800,71
UTILIDAD	\$ 6.564,74	\$ 36.015,29	\$ 38.043,18	\$ 63.027,25	\$ 110.671,23
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 124.839,33	\$ 128.487,01	\$ 134.482,65	\$ 136.732,69	\$ 138.009,56
COSTOS VARIABLES	\$ 56.491,37	\$ 54.331,95	\$ 56.908,67	\$ 55.607,65	\$ 53.208,85
COSTOS FIJOS	\$ 68.347,96	\$ 74.155,06	\$ 77.573,97	\$ 81.125,04	\$ 84.800,71
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Investigación de Mercado; Jose E 16

En esta tabla se puede observar que el porcentaje de equilibrio del año 1 es menor a 100% lo cual resulta negativo, puesto que indica que ese año la empresa no deberá incrementar sus ventas en un 91% solo para encontrar el punto de equilibrio. Sin embargo, este porcentaje disminuye con el pasar de los años hasta llegar a 43% en el año 5. Por lo que cada vez es mayor la probabilidad de que la empresa obtenga utilidad bruta.

Ratios Financieros

Para concluir con el estudio financiero del proyecto, se realiza un análisis de los ratios; este es detallado en la tabla 17.

Tabla 17. Ratios Financieros

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.		\$ 6,99	\$ 7,65	\$ 6,18	\$ 5,32
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. C - PAS. C.	\$ 61.850,75	\$ 75.335,50	\$ 88.511,80	\$ 115.756,79	\$ 171.217,40
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS	196%	204%	189%	172%	150%
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	32%	32%	26%	13%	6%
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	48%	35%	14%	7%	5%
COBERTURA PASIVO FINANCIER	PAS. FIN. / VENTAS	17%	13%	7%	4%	3%
COBERTURA GASTO FINANCIER	UT. OP. / GTO. FIN.	179%	1453%	3920%	-6771%	-3478%
MARGEN BRUTO	UT. BR/ VENTAS	55%	58%	58%	59%	61%
MARGEN OPERATIVO	UT. OP. /VENTAS	5%	20%	19%	25%	33%
MARGEN NETO	UT. NE. /VENTAS	1%	10%	11%	15%	20%
ROA	UT NE/ ACTIVOS	3%	21%	20%	25%	30%
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	4%	29%	23%	27%	31%

En esta tabla se encuentran los valores de los ratios de cada uno de los años de la empresa. El valor de la razón corriente en cada año, esto muestra que la empresa podrá cubrir a corto plazo las deudas adquiridas, por lo que es positivo.

El capital de trabajo va en aumento cada año, por lo que es positivo. La rotación total de activos muestra que esta deberá ir disminuyendo cada año que se proyecta, lo cual resulta negativo y deberá ser aumentada significativamente.

El endeudamiento de la empresa muestra un valor alto durante los primeros 3 años; sin embargo, este deberá ir disminuyendo progresivamente hasta alcanzar un rango positivo. Por ende, se demuestra que, aunque **CONSE SA.** mantenga un nivel alto de deuda los primeros años del proyecto, este debe ser capaz de poder aumentar su capital propia para disminuir la porción de financiación proveniente de fuentes externas a los accionistas.

El leverage total muestra un indicador elevado los 2 primeros años esto se debe a que se observa un valor elevado del financiamiento obtenido en el patrimonio. Incluso se muestra un valor muy elevado el tercer año, por lo que se debe definir una nueva fuente de financiamiento al cabo de los primeros años. Sin embargo, posterior al tercer año este indicador mostrara una drástica disminución al gran esfuerzo de la empresa de mantener un buen equilibrio en la financiación del proyecto.

La cobertura del pasivo financiero se obtiene que al pasar los años este debería ir disminuyendo con comparación a la porción de los ingresos por ventas, el cual deberá ser reinvertido o utilizado para saldar la deuda financiera; por otro lado, la cobertura del gasto financiero es cada vez mayor y tiene una tendencia a ser negativo, esto nos indica que se deberá trabajar con mayor énfasis en el aumento de las ventas y la disminución de gastos en proporción al crecimiento anual.

Los ratios de margen de ganancia bruta, operacional y neta se mantiene positivos y se muestra que se mantiene una mayor retención de las ventas después de los costos.

Para finalizar el RAO se encuentra positivo, esto debido a que hay suficiente retorno por parte del patrimonio; el ROE muestra que cada vez se requieren menos recursos propios necesarios para producir utilidad.

Para concluir podemos determinar que el proyecto al finalizar los 5 años proyectados tendrá de manera creciente mejores resultados que como conclusión permiten dar el ok de la ejecución del proyecto al ser viable.

Conclusiones

Al finalizar el proyecto se concluye que tiene buenos indicadores económicos que permitirán a los inversionistas recibir el retorno de su inversión dentro de los plazos y condiciones para la proyección del crecimiento propuesto en el plan de negocio para la creación de una empresa de servicios para auditoría y control de inventarios, en la ciudad de Guayaquil a partir del año 2023.

Se concluye que el proyecto es viable y será de gran aporte para los sectores a los cuales venderá sus servicios, ya que oferta un portafolio de productos y servicios que permitirán marcar el camino a futuro con productos innovadores y de calidad.

Recomendaciones

Se deberá mejorar la proyección de gastos de la compañía, disminuir costos y aumentar la oferta de servicios posterior a los 5 años para incrementar la utilidad y mejorar el flujo de efectivo de caja.

Se debe implementar nuevos procesos que permitan incrementar el portafolio de servicios que de acuerdo con el proyecto durante los 5 primeros años son estables, pero para aumentar el ingreso de dinero deberá ser incrementado de manera progresiva, así mismo incrementar su personal para poder llegar a empresas grandes y poder realizar trabajos fuera de la ciudad sede.

Ejecutar acciones que permitan de manera sistemática aumentar la inversión de los accionistas y buscar por fuera inversión para aumentar los equipos y herramientas de trabajo, para así cumplir con la demanda que deberá ir en aumento.

Simplificar y enfocar los gastos administrativos necesarios para la operación, buscando la eficiencia en las cuentas.

Anexos

Anexo 1

Sueldos anuales desglosados

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente de Operaciones	\$1.000,00	\$83,33	\$37,50		\$121,50	\$1.242,33
Contador	\$500,00	\$41,67	\$37,50		\$60,75	\$639,92
Jefe de Ventas	\$600,00	\$50,00	\$37,50		\$72,90	\$760,40
Asistente de Ventas	\$425,00	\$35,42	\$37,50		\$51,64	\$549,55
Total mensual	\$2.525,00	\$210,42	\$150,00		\$306,79	\$3.192,20

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente de Operaciones	\$1.050,00	\$87,50	\$39,58	\$87,50	\$127,58	\$1.392,16
Contador	\$525,00	\$43,75	\$39,58	\$43,75	\$63,79	\$715,87
Jefe de Ventas	\$630,00	\$52,50	\$39,58	\$52,50	\$76,55	\$851,13
Asistente de Ventas	\$446,25	\$37,19	\$39,58	\$37,19	\$54,22	\$614,43
Total mensual	\$2.651,25	\$220,94	\$158,33	\$220,94	\$322,13	\$3.573,59

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente de Operaciones	\$1.102,50	\$91,88	\$41,67	\$91,88	\$133,95	\$1.461,87
Contador	\$551,25	\$45,94	\$41,67	\$45,94	\$66,98	\$751,77
Jefe de Ventas	\$661,50	\$55,13	\$41,67	\$55,13	\$80,37	\$893,79
Asistente de Ventas	\$468,56	\$39,05	\$41,67	\$39,05	\$56,93	\$645,25
Total mensual	\$2.783,81	\$231,98	\$166,67	\$231,98	\$338,23	\$3.752,68

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente de Operaciones	\$1.157,63	\$96,47	\$43,75	\$96,47	\$140,65	\$1.534,96
Contador	\$578,81	\$48,23	\$43,75	\$48,23	\$70,33	\$789,36
Jefe de Ventas	\$694,58	\$57,88	\$43,75	\$57,88	\$84,39	\$938,48
Asistente de Ventas	\$493,99	\$41,00	\$43,75	\$41,00	\$59,78	\$677,52
Total mensual	\$2.923,00	\$243,58	\$175,00	\$243,58	\$355,14	\$3.940,32

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Gerente de Operaciones	\$1.215,51	\$101,25	\$45,83	\$101,29	\$147,08	\$1.611,61
Contador	\$607,75	\$50,65	\$45,83	\$50,65	\$73,84	\$828,72
Jefe de Ventas	\$729,30	\$60,78	\$45,83	\$60,78	\$88,61	\$985,30
Asistente de Ventas	\$516,59	\$43,05	\$45,83	\$43,05	\$62,77	\$711,29
Total mensual	\$3.069,15	\$255,76	\$183,33	\$255,76	\$372,90	\$4.136,91

Anexo 2

Demanda anual desglosada.

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 1 (continuidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	8	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	19	152
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	6	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	127
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 \$	9	10	11	12	13	14	15	16	17	19	21	23	180
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 \$	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	7	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	139
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	6	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	127
TOTAL	54	55	60	65	70	75	80	85	90	96	102	109	941
COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 2													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	228
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 \$	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	276
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 \$	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	204
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
TOTAL	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	1.308

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	228
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	276
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	204
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
TOTAL	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	1.308

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	306
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	354
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	282
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
TOTAL	112	115	118	121	124	127	130	133	136	139	142	145	1.542

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 5													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	450
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	498
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	426
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
TOTAL	148	151	154	157	160	163	166	169	172	175	178	181	1.974

Anexo 3

Ventas detalladas por año

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Coneo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	21.600,00
Coneo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	1750,00	21.000,00
Coneo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	960,00	960,00	1080,00	1200,00	1320,00	1440,00	1560,00	1680,00	1800,00	1920,00	2.040,00	2.280,00	18.240,00
Coneo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 S	1200,00	1200,00	1400,00	1600,00	1800,00	2.000,00	2.200,00	2.400,00	2.600,00	2.800,00	3.000,00	3.200,00	25.400,00
Coneo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 S	1350,00	1500,00	1650,00	1800,00	1950,00	2.100,00	2.250,00	2.400,00	2.550,00	2.650,00	2.800,00	3.450,00	27.000,00
Coneo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00
Coneo Parcial de inventario por muestreo mensual	630,00	630,00	720,00	810,00	900,00	990,00	1080,00	1170,00	1260,00	1.350,00	1.440,00	1.530,00	12.510,00
Coneo Parcial de inventario por muestreo semanal	240,00	240,00	280,00	320,00	360,00	400,00	440,00	480,00	520,00	560,00	600,00	640,00	5.060,00
TOTAL	8.430,00	8.580,00	9.180,00	9.780,00	10.380,00	10.980,00	11.580,00	12.180,00	12.780,00	13.330,00	14.280,00	15.150,00	136.830,00

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 2

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Coneo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	22.680,00
Coneo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	1837,50	22.050,00
Coneo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	2.394,00	28.726,00
Coneo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 S	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	40.320,00
Coneo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 S	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	3.622,50	43.470,00
Coneo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	6.300,00
Coneo Parcial de inventario por muestreo mensual	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	1606,50	19.276,00
Coneo Parcial de inventario por muestreo semanal	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	672,00	8.064,00
TOTAL	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	15.907,50	190.890,00

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	1.984,50	23.814,00
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	1.929,38	23.152,50
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	2.513,70	30.164,40
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	3.528,00	42.336,00
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 \$	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	3.803,63	45.643,50
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 \$	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	6.615,00
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	1.686,83	20.241,90
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	705,60	8.467,20
TOTAL	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	16.702,88	200.434,50

VENTAS PROYECTADAS: AÑO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	2.083,73	25.004,70
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	2.025,84	24.310,13
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	2.778,30	2.917,22	3.056,13	3.195,05	3.333,96	3.472,88	3.611,79	3.750,71	3.889,62	4.028,54	4.167,45	4.306,37	42.507,39
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	3.704,40	44.452,80
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 \$	4.167,45	4.341,09	4.514,74	4.688,38	4.862,03	5.035,67	5.209,31	5.382,96	5.556,60	5.730,24	5.903,89	6.077,53	61.469,89
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 \$	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	6.945,75
Conteo Parcial de Inventario por muestreo mensual	1.875,35	1.979,54	2.083,73	2.187,91	2.292,30	2.396,68	2.501,07	2.605,46	2.709,84	2.814,23	2.918,62	3.023,01	29.380,52
Conteo Parcial de Inventario por muestreo semanal	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	740,88	8.880,56
TOTAL	17.954,76	18.371,51	18.788,25	19.205,00	19.621,74	20.038,49	20.455,23	20.871,98	21.288,72	21.705,47	22.122,21	22.538,96	242.962,34

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

VENTAS PROYECTADAS AÑOS													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑOS
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	2.187,91	26.254,34
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	2.127,14	25.525,63
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	4.667,54	4.833,40	4.959,27	5.105,13	5.250,99	5.366,85	5.542,71	5.688,57	5.834,43	5.980,29	6.126,15	6.272,01	65.637,34
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 \$	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	3.889,62	46.675,44
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 \$	6.563,73	6.746,06	6.928,39	7.110,71	7.293,04	7.475,36	7.657,69	7.840,02	8.022,34	8.204,67	8.386,99	8.569,32	90.790,32
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	7.293,04
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	3.281,87	3.391,26	3.500,66	3.610,05	3.719,45	3.828,84	3.938,24	4.047,64	4.157,03	4.266,43	4.375,82	4.485,22	46.602,51
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	9.335,08
TOTAL	24.103,49	24.544,07	24.978,65	25.416,24	25.853,82	26.291,40	26.728,98	27.166,56	27.604,15	28.041,73	28.479,31	28.916,89	318.122,30

Anexo 4

Costos de ventas desglosados por año

COSTOS PROYECTADOS: AÑO 1													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	6.480,00
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	6.300,00
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	288,00	288,00	324,00	360,00	396,00	432,00	468,00	504,00	540,00	576,00	612,00	648,00	5.472,00
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SK	360,00	360,00	420,00	480,00	540,00	600,00	660,00	720,00	780,00	840,00	900,00	960,00	7.620,00
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 S	405,00	450,00	495,00	540,00	585,00	630,00	675,00	720,00	765,00	810,00	855,00	900,00	8.100,00
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 S	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	189,00	189,00	216,00	243,00	270,00	297,00	324,00	351,00	378,00	405,00	432,00	459,00	3.753,00
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	72,00	72,00	84,00	96,00	108,00	120,00	132,00	144,00	156,00	168,00	180,00	192,00	1.524,00
SUELDOS	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	1.739,03	20.868,30
TOTAL	4.268,03	4.313,03	4.493,03	4.673,03	4.853,03	5.033,03	5.213,03	5.393,03	5.573,03	5.753,03	6.023,03	6.284,03	61.917,30
COSTOS PROYECTADOS: AÑO 2													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	567,00	6.804,00
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	551,25	6.615,00
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	718,20	8.618,40
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SK	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	1.008,00	12.096,00
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 S	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	1.086,75	13.041,00
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 S	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	1.890,00
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	481,95	5.783,40
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	201,60	2.419,20
SUELDOS	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	1.954,39	23.452,85
TOTAL	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	6.726,64	80.719,65

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

COSTOS PROYECTADOS, AÑO 3													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	595,35	7.144,20
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	578,81	6.945,75
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	754,11	9.049,32
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SK	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	1.058,40	12.700,80
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 S	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	1.141,09	13.693,05
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 S	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	1.984,50
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	506,05	6.072,57
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	211,68	2.540,16
SUELDOS	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	2.057,25	24.687,00
TOTAL	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	7.068,11	84.817,35

COSTOS PROYECTADOS, AÑO 4													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	625,12	7.501,41
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	607,75	7.293,04
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	833,49	875,16	916,84	958,51	1.000,19	1.041,86	1.083,54	1.125,21	1.166,89	1.208,56	1.250,24	1.291,91	12.752,40
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SK	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	1.111,32	13.335,84
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 S	1.250,24	1.302,33	1.354,42	1.406,51	1.458,61	1.510,70	1.562,79	1.614,89	1.666,98	1.719,07	1.771,17	1.823,26	18.440,97
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 S	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	173,64	2.083,73
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	582,61	593,86	625,12	656,37	687,63	718,89	750,14	781,40	812,65	843,91	875,16	906,42	8.814,16
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	222,26	2.667,17
SUELDOS	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	2.160,11	25.921,35
TOTAL	7.546,54	7.671,57	7.796,59	7.921,61	8.046,64	8.171,66	8.296,68	8.421,71	8.546,73	8.671,75	8.796,78	8.921,80	98.810,05

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

COSTOS PROYECTADOS: AÑOS													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑOS
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 8000 SKU	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	656,37	7.876,48
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 5000 SKU	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	638,14	7.657,69
Conteo Total de Inventarios de Bodegas hasta 3000 SKU	1.400,26	1.444,02	1.487,78	1.531,54	1.575,30	1.619,05	1.662,81	1.706,57	1.750,33	1.794,09	1.837,85	1.881,60	19.691,20
Conteo Total de Inventarios de Local Grande - Hasta 5000 SK	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	1.166,89	14.002,63
Conteo Total de Inventarios de Local Mediano - Hasta 3500 S	1.969,12	2.023,82	2.078,52	2.133,21	2.187,91	2.242,61	2.297,31	2.352,00	2.406,70	2.461,40	2.516,10	2.570,80	27.239,50
Conteo Total de Inventarios de Local Pequeño - Hasta 2000 S	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	182,33	2.187,91
Conteo Parcial de inventario por muestreo mensual	984,56	1.017,36	1.050,20	1.083,02	1.115,83	1.148,65	1.181,47	1.214,29	1.247,11	1.279,93	1.312,75	1.345,57	13.980,75
Conteo Parcial de inventario por muestreo semanal	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	233,36	2.800,53
SUELDOS	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	2.267,81	27.213,67
TOTAL	9.498,85	9.630,13	9.761,40	9.892,68	10.023,95	10.155,23	10.286,50	10.417,78	10.549,05	10.680,32	10.811,60	10.942,87	122.650,36

Anexo 5

Gastos administrativos anuales

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 1													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	3.192,20	38.306,45
ALQUILER	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00
HONORARIOS PROFESIONALES													.
SERVICIOS BÁSICOS	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5.400,00
SEGURIDAD													.
PUBLICIDAD	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
CAPACITACIÓN													.
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00
MOVILIZACIÓN	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
SUMINISTROS DE OFICINA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
COMISIONES													.
REFRIGERIOS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
EQUIPOS CELULARES													.
TOTAL	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	5.367,20	64.406,45

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 2													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SUELDOS	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	3.573,59	42.883,02
ALQUILER	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	1.320,00	15.840,00
HONORARIOS PROFESIONALES
SERVICIOS BÁSICOS	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00	5.940,00
SEGURIDAD
PUBLICIDAD	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	275,00	3.300,00
CAPACITACIÓN
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	330,00
MOVILIZACIÓN	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	1.320,00
SUMINISTROS DE OFICINA	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
COMISIONES
REFRIGERIOS	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	1.320,00
EQUIPOS CELULARES
TOTAL	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	5.966,09	71.593,02

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 3													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
SUELDOS	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	3.752,68	45.032,17
ALQUILER	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	1.452,00	17.424,00
HONORARIOS PROFESIONALES
SERVICIOS BÁSICOS	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	544,50	6.534,00
SEGURIDAD
PUBLICIDAD	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50	3.630,00
CAPACITACIÓN
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	30,25	363,00
MOVILIZACIÓN	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	1.452,00
SUMINISTROS DE OFICINA	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	726,00
COMISIONES
REFRIGERIOS	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	1.452,00
EQUIPOS CELULARES
TOTAL	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	6.384,43	76.613,17

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 4													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	3.940,32	47.283,78
ALQUILER	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	1.597,20	19.166,40
HONORARIOS PROFESIONALES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	598,95	7.187,40
SEGURIDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	332,75	3.993,00
CAPACITACION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	33,28	399,30
MOVILIZACIÓN	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	1.597,20
SUMINISTROS DE OFICINA	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	798,60
COMISIONES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
REFRIGERIOS	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	1.597,20
EQUIPOS CELULARES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	6.835,24	82.022,88

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS PARA AUDITORIA Y CONTROL DE INVENTARIOS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A PARTIR DEL AÑO 2023

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 5													
GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	4.136,91	49.642,97
ALQUILER	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	1.756,92	21.083,04
HONORARIOS PROFESIONALES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERVICIOS BÁSICOS	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	658,85	7.906,14
SEGURIDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PUBLICIDAD	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	366,03	4.392,30
CAPACITACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	36,60	439,23
MOVILIZACIÓN	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	1.756,92
SUMINISTROS DE OFICINA	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	878,46
COMISIONES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
REFRIGERIOS	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	1.756,92
EQUIPOS CELULARES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	7.321,33	87.855,98

Bibliografía

- Corma, F. (2019). *The Business Model Canvas* (Primera ed.). Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=oh9zDwAAQBAJ&dq=LIBRO+CANVAS+PDF&source=gbs_navlinks_s
- García, H. (2010). *Business Lifestyle. Emprendimiento & Marketing*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Espíritu Santo.
- La Rosa, M. (2013). *Hay que educar a las empresas en el mundo digital de las web 2.0*. Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2019). *Business Model Generation* (Primera ed.). New York, Estados Unidos: Business Model Canvas. Obtenido de https://miro.com/templates/business-model-canvas/?utm_source%3Dgoogle%26utm_medium%3Dcpc%26utm_campaign%3DDSA|GOO|NB|Tier4|N|EN-EN|Exp%26utm_adgroup=%26utm_custom%3D11859956810%26utm_content%3D476074421244%26utm_term%3D%26matchtype=b%26device=c%26location
- Schmidt, E. (2017). *Ética y negocios para América Latina* (Tercera ed.). Lima, Perú: Universidad del Pacífico.
- AMERICAS, U. D. (s.f.). COSTOS II. Obtenido de <http://ual.dyndns.org/biblioteca/>: http://ual.dyndns.org/biblioteca/costos_ii/Pdf/Unidad_07.pdf
 - AMERICAS, U. D. (s.f.). COSTOS II. Obtenido de <http://ual.dyndns.org/biblioteca/>: http://ual.dyndns.org/biblioteca/costos_ii/Pdf/Unidad_07.pdf
 - BELTRÁN, D. M. (Mayo, 2013). ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS Y ALMACENES. En D. M. BELTRÁN.
 - Conceptos basicos de los inventarios. (2006). En B. A. Fernandez L, Conceptos basicos de los inventarios. (pág. 6). Merida - venezuela : UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA.
 - Muzquiz Beltran, D. (2013). Administracion de Inventarios y Almacen. En D. Muzquiz Beltran, Administracion de Inventarios y Almacen (págs. 05-10). Mazatlan.