



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE  
GUAYAQUIL**

---

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA:** ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**SEMINARIO DE GRADUACIÓN 2009-2010**

**PROYECTO:**

HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

**INTEGRANTES:** VIRGINIA E. AMADOR Z.

EMILIO C. SANDOVAL CH.

## INDICE

	<b>Paginas</b>
<b>Resumen ejecutivo</b>	
<b><u>DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO/PRODUCTO/SERVICIO</u></b>	
❖ Razón social	1
❖ Descripción del Servicio:	1
❖ Objetivos del proyecto:	2
❖ Necesidad del mercado:	3
❖ Etapa en el ciclo de la vida del producto:	3
❖ Segmento del mercado	4
❖ Competidores Directos e Indirectos	4
❖ Aliados estratégicos:	6
❖ Aspectos Económicos:	6
<b><u>ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO</u></b>	
❖ Descripción de la infraestructura necesaria:	7
❖ Situación actual de la empresa en el mercado.	13
❖ Diseño de planta:	17
<b><u>ESTUDIO DE MERCADO: PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</u></b>	
<b><u>INFORMACIÓN SECUNDARIA (RECOPIACIÓN DE INTERNET, REVISTAS, PERIÓDICOS, VISITAS A SUPERMERCADOS):</u></b>	
	18
❖ Análisis de la competencia	18
❖ Diagnostico Actual del marketing mix	22
<b><u>INFORMACIÓN PRIMARIA</u></b>	
	23
❖ Definición del problema de investigación	23

❖	Objetivos/hipótesis de la investigación	23
❖	Diseño metodológico de la investigación:	23
❖	Estudio exploratorio: Técnicas cualitativas	24
❖	Diseño del cuestionario	28
❖	Muestreo	28
❖	Presentación de resultados	30

## **PLAN DE MARKETING PARA EL LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS**

	<b><u>ANÁLISIS ESTRATÉGICO</u></b>	41
❖	Estructura de la cultura corporativa:	41
❖	Planteamiento de Objetivos: de marketing y de posicionamiento:	42
❖	Desarrollo de la cartera de productos:	42

	<b><u>ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR</u></b>	46
❖	Análisis del cliente:	46
❖	Segmentación del mercado:	47
❖	Perfil del consumidor:	47
❖	Tamaño del mercado potencial:	47

	<b><u>POSICIONAMIENTO</u></b>	48
❖	Estrategias de posicionamiento	48
❖	Estrategias de diferenciación	48

	<b><u>MARKETING MIX</u></b>	49
❖	Estrategias de producto	49
❖	Estrategias de Branding	50
❖	Estrategias de precio	51
❖	Estrategias de promoción de ventas y motivación pacientes	52
❖	Estrategias de comunicación	53

❖ Estrategias de distribución:	56
❖ Estrategias de E-Marketing	57
<b><u>ANÁLISIS FINANCIERO</u></b>	58
❖ Vida Útil del Proyecto	58
❖ Requerimientos de Inversión Inicial	59
❖ Estructura del financiamiento: Propio y/o Préstamo	59
❖ Amortización	60
❖ Determinación de los Ingresos	63
❖ Determinación de Gastos	64
❖ Estado de Resultados	65
❖ Flujo de Caja	67
❖ Evaluación Financiera	69
❖ Análisis de Sensibilidad	70
<b><u>BENEFICIO SOCIAL</u></b>	72
❖ Impacto Social	72
❖ Empleo	72
❖ Efectos Multiplicadores	72
❖ ¿Qué le está entregando el proyecto a la Sociedad?	72
<b><u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u></b>	74



# **HUMAN GROUP CONSULTING S.A.**

## **1.- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO/PRODUCTO/SERVICIO**

### **❖ Razón Social:**

### **HUMAN GROUP CONSULTING S.A.**



### **❖ Descripción del Servicio:**

La empresa **HUMAN GROUP CONSULTING** brinda asesoramiento a los empresarios en cuanto al Recurso Humano con el que cuentan dentro de la Organización, por medio de actividades individuales y en equipo donde desarrollan sus habilidades y se determinen sus puntos fuertes y débiles para conocer en que es necesario mejorar en el ambiente laboral y en el empleado.

Estas actividades que brinda la empresa pueden ser tanto IN-DOOR como OUT-DOOR de acuerdo al presupuesto del cliente y a la preocupación por su talento humano, dispuesto a desarrollarlo a través de la experiencia, habilidades, desarrollo y talento de nuestros asesores por darle al empleado todas las herramientas necesarias para que esté dispuesto a trabajar a gusto y de todo su potencial para el bienestar de la empresa en la cual labora.



HUMAN GROUP CONSULTING S.A. es una empresa intermediaria que busca la relación WIN TO WIN por parte de la empresa y de los empleados, a través de una relación cordial, saludable, dinámica y de mutuo interés.

En definitiva, convertir el grupo de trabajo en un equipo altamente eficaz. Estas actividades que parecen de lo más sencillas nos aportan unos datos realmente significativos gracias a un tratamiento adecuado de la información obtenida.



❖ **Objetivos del Proyecto:**

- **Objetivos Generales:**

- Desarrollar un proyecto de asesoramiento al empresario innovador nunca antes visto en la república del Ecuador, que ayude a desarrollar profesionales y hombres de bien por medio de nuestras consultorías y conocimiento como Ingenieros Comerciales y víctimas de la falta de interés por parte del empresario a su empleado.



- **Objetivos Específicos:**

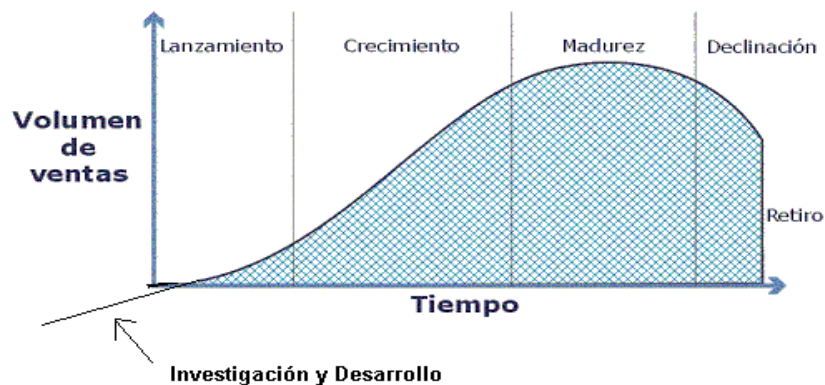
- Explotar las destrezas y habilidades del trabajador ecuatoriano, ya sea de alto o de bajo nivel de jerarquía de una organización.
- Cambiar la forma de pensar del empresario ecuatoriano.
- Ser innovadores y ser reconocidos como los pioneros del desarrollo del factor humano en el Ecuador.

❖ **Necesidad del mercado:**

En la situación actual del mercado, se ha incrementado la necesidad por parte de las empresas de revalorizar sus productos y realizar una oferta cada vez más competitiva. Esta exigente necesidad tiene como contrapartida una serie de estrategias y recursos que comparten una misma premisa: la continua y creciente formación de sus empleados y directivos.

❖ **Etapas en el ciclo de vida del producto:**

El servicio que brinda **HUMAN GROUP CONSULTING** se encuentra en la primera etapa de **Investigación y Desarrollo** ya que es un servicio relativamente nuevo en nuestro país que se está evaluando si es factible o no desarrollarlo en el país con un mercado que no ha sido explotado.



Cuadro1.1. Etapa del ciclo de vida del producto

❖ **Segmento del mercado**

Todo tipo de empresas Grandes y Medianas, tanto industriales como comerciales y manufactureras que cuenten con un gran número de trabajadores tanto operativos como administrativos; cuyos dirigentes estén preocupados de una mayor rentabilidad, invirtiendo en el bienestar, entretenimiento y resolviéndole problemas cotidianos a sus empleados.

❖ **Competidores Directos e Indirectos:**

**Competidores Directos:** Dentro del mercado nacional no existe competidor directo que realice este tipo de consultorías, sino más bien existen empresas que dan cursos y capacitaciones sobre este tema.

**Competidores Indirectos:** Este tipo de competencia se la ha dividido por secciones:





- **Centros de Capacitación.-** Son empresas que realizan capacitaciones esporádicas tales como:
  - Deloitte
  - Price Waterhouse
  - IDEPRO
  - CORCEM
  - Montepiedra
  - Ramos y Asociados
  - ESPOL.- Centro de Educación Continua
  - RG Rodríguez Galán & Asociados
  - INTELLECTUM
  - ASCAE
  
- **Colocadoras de Personal.-** Son empresas que se dedican a encontrar personas idóneas para un puesto específico, como las siguientes:
  - Manpower
  - Absesa S.A.
  - Deloitte
  - Price Waterhouse
  - Consorcio Expertpersonal
  - Multitrabajo
  - Computrabajo
  
- **Manejo de Nómina.-** Empresas que no tienen relación alguna con el talento humano, sino mas bien se dedican al pago de sueldos y salarios a los empleados de una empresa determinada, tales como:
  - Manpower
  - Absesa S.A.

Cabe recalcar que las empresas antes mencionadas brindan un servicio muy generalizado el cual no logra determinar cuáles son las falencias de los empleados.



#### ❖ Aliados Estratégicos:

La empresa **HUMAN GROUP CONSULTING** tendría como aliados estratégicos a empresas que alquilen su área de recreación, tales como:

- Lago Capeira
- Dolce Far Niente
- Campo Club Chino
- Guayaquil Tenis Club
- Club del Valle, entre otras empresas de recreación.
- Arquitectos, para elaboración de planos.
- Diseñadores, para adecuación de espacios dentro de las organizaciones.

#### ❖ Aspectos Económicos:

En la actualidad estos son los indicadores macroeconómicos y datos estadísticos del país.

INDICADORES		
Producto Interno Bruto	3,15%	31-Oct
Tasa de Inflación Anual	3,50%	31-Oct
	8,36%	01-Ene
Tasa de Interés Activa	9,19%	31-Oct
Tasa de Interés Pasiva	5,44%	31-Oct
Tasa de Inflación Mensual	0,24%	31-Oct
Precio del barril de petróleo	\$ 59,69	13-Jul
Población del Ecuador	14.083.633	Habitantes
Población de Hombres	6.984.074	Habitantes
Población de Mujeres	7.099.559	Habitantes
Población que realiza alguna actividad	4.585.575	Habitantes
Tasa Trimestral de Desempleo	9,10%	30-Sep
Tasa Trimestral de Ocupación Plena	37,10%	30-Sep
Tasa Trimestral de Subempleo	51,70%	30-Sep
Número de compañías en el país	47.418	Empresas

Cuadro 1.2 Indicadores Macroeconómicos  
Fuente: Banco Central del Ecuador e INEC



## 2.- ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TECNICA DEL PROYECTO.

### ❖ Descripción de la Infraestructura necesaria:

- **Equipos.-** Este proyecto por estar en una etapa de introducción todos los equipos que se adquieran ser nuevos por ende no poseen depreciación

<b>HUMAN GROUP CONSULTING S.A.</b>			
<b>CUADRO DE INVERSIONES</b>			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>CANT</b>	<b>EQUIPO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
5	Computadoras	\$ 750,00	\$ 3.750,00
5	Aires Acondicionado	\$ 500,00	\$ 2.500,00
3	Escritorios	\$ 400,00	\$ 1.200,00
2	Infocus	\$ 700,00	\$ 1.400,00
	Muebles	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
3	Impresoras	\$ 120,00	\$ 360,00
3	Sillas para escritorio	\$ 40,00	\$ 120,00
2	mesas de espera	\$ 80,00	\$ 160,00
	Varios	\$ 600,00	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12.090,00</b>

- **Espacio Físico.-** La empresa se encontrará dividida en dos partes. El lugar donde se realizarán las capacitaciones INDOOR y las oficinas de los consultores.
- **Ubicación.-** La ubicación será en la ciudadela Urdesa en la calles ya que el servicio ofrecido será a empresas comerciales y aunque también a las industriales, las cuales se encuentran en las afueras de la ciudad, es por esto que nuestros aliados estratégicos se encuentran ubicados en lugares retirados donde las calles y el tráfico no son escuchados.



○ **Permisos.-**

0920964434

**SUPERINTENDENCIA**

**DE COMPAÑIAS**

RESOLUCION No. 02-G-IJ-0008463

**MARIA ANAPHA JIMÉNEZ TORRES**

**SUBDIRECTORA JURIDICO DE COMPAÑIAS DE LA INTENDENCIA DE COMPAÑIAS DE  
GUAYAQUIL**

**CONSIDERANDO:**

QUE el 23 de Noviembre del 2009, se ha otorgado ante el Notario Décimo Sexto del cantón Guayaquil, la Escritura Pública de constitución simultánea de la compañía anónima **HUMAN GROUP CONSULTING S.A.**;

QUE el abogado Xavier Estrada Perlaza, ha presentado copias de dicha escritura, la misma que reúne los requisitos de Ley:

QUE se ha presentado certificado de afiliación a la Cámara Ecuatoriana del Libro, Núcleo del Guayas;

QUE el Departamento Jurídico de Compañías, ha emitido informe favorable para la aprobación solicitada:

En ejercicio de las atribuciones delegadas por el señor Superintendentes de Compañías mediante Resoluciones Nos. ADM-01074 de 14 de junio del 2001; y, ADM-9814 de 18 de Agosto del 1998;

**RESUELVE:**

ARTICULO PRIMERO.- APROBAR la constitución simultánea de **HUMAN GROUP CONSULTING S.A.**, con domicilio en la ciudad de Guayaquil, con un capital autorizado de **VEINTE Y CINCO MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA** y un capital suscrito de **VEINTE Y CINCO MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA**, dividido en **MIL** acciones de **DOS DÓLARES** cada una de ellas, de conformidad con los términos constantes de la referida escritura pública.



ARTICULO SEGUNDO.- DISPONER que el Notario Décimo Sexto del cantón de Guayaquil, tome nota al margen de la matriz de le escritura pública que se aprueba, del contenido de la presente Resolución y siente razón de esta anotación.

ARTICULO TERCERO.- DISPONER que el Registrador Mercantil del cantón de Guayaquil: a) inscriba, la indicada escritura pública junto con la presente resolución; b) cumpla con las demás prescripciones contenidas en la Ley de Registro.

ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER que el extracto de la indicada escritura pública se publique, por una vez, en uno de lo periódicos de mayor circulación en Guayaquil, Un ejemplar de la publicación deberá entregarse a este Despacho.

CUMPLIDO, vuelva el expediente.



COMUNIQUESE.- DADA y firmada en la Superintendencia de Compañías en Guayaquil

Ab. María Anapha Jiménez Torres

**SUBDIRECTORA JURIDICO DE COMPAÑÍAS DE LA INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DE  
GUAYAQUIL**

CPM/DOS.

**REPUBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS  
ABSOLUCION DE DENOMINACIONES  
OFICINA: GUAYAQUIL**



**NUMERO DE TRÁMITE:** 7087918

**TIPO DE TRÁMITE:** CONSTITUCION

**SEÑOR:** GISELA CRUZ MEDINA PRECIADO

**FECHA DE RESERVACION:** 23/11/09 9:42:47AM

**PRESENTE:**

A FIN DE ATENDER SU PETICION PREVIA REVISION DE NUESTROS ARCHIVOS LE INFORMO QUE SU CONSULTA PARA RESERVA DE NOMBRE DE COMPAÑÍA HA TENIDO EL SIGUIENTE RESULTADO:

**1.- HUMAN GROUP CONSULTING S.A.**

**APROBADO**

**ESTA RESERVA DE DENOMINACION SE ELIMINARA EL: 23/11/15**

**APARTIR DEL 23/11/09 DE ACUERDO A RESOLUCION ADMINISTRATIVA No. ADM-031367**

**DE FECHA 10/10/09 LA RESERVA DE DENOMINACIÓN TENDRA UNA DURACIÓN DE 30 DIAS.**

PARTICULAR QUE COMUNICO A USTED PARA LOS FINES CONSIGUIENTES.



**SR. EDISON BECERRA HERRERA**

**DELEGADO DEL SECRETARIO GENERAL**



**REPÚBLICA DEL ECUADOR**  
**REGISTRO MERCANTIL**  
**CANTON GUAYAQUIL**

1.- En cumplimiento de lo ordenado de la Resolución No. 02-G-IJ-0008463 dictada el 1ero. de Noviembre del 2009, por la **Subdirectora Jurídico de Compañías de la Intendencia de Compañías de Guayaquil**, queda inscrita la presente Escritura Pública junto con la resolución antes mencionada, la misma que contiene la Constitución de la compañía denominada: **HUMAN GROUP CONSULTING S.A.**, de fojas 146.624 a 146.640, número 22.255 del Registro Mercantil y anotada bajo el número 34.279 del Repertorio.- 2.- Certifico: que con fecha de hoy, he archivado una copia autentica de esta escritura,. Guayaquil, Veinte y tres de Noviembre del dos mil nueve.-



**DRA. NORMA PLAZA DE GARCIA**  
**REGISTRADORA MERCANTIL**  
**CANTON GUAYAQUIL**



# SRI

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

NUMERO RUC: 0921268249  
RAZÓN SOCIAL: HUMAN GROUP CONSULTING S.A  
NOMBRE COMERCIAL: HUMAN GROUP CONSULTING S.A  
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS  
REP. LEGAL/ AGENTE DE RETENCIÓN: VIRGINIA AMADOR ZAMBRANO  
FEC. INSCRIPCIÓN: 01/12/09  
FEC. INICIO ACTIVIDADES.: 01/12/09

---

**ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:**

---

ASESORAMIENTOS Y CAPACITACIONES ENFOCADOS AL TALENTO HUMANO DE LAS EMPRESAS

**DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:**

---

**PROVINCIA:** GUAYAS **CANTÓN:** GUAYAQUIL **CIUDADELA:** Cdla Urdesa Av. Victor Emilio Estrada **MANZANA:** S/N **NÚMERO:** S/N

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

- 
- ◆ DECLARACIÓN DE IMPUESTOS SOCIEDADES
  - ◆ DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
  - ◆ DECLARACION MENSUAL DE IVA

---

# ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: DEL 001 AL 001  
JURISDICCIÓN: REGIONAL LITORAL SUR / GUAYAS

---

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE  
INTERNAS

---

SERVICIO DE RENTAS





- **Capacidad de la Atención.-** La Organización cuenta con un excelente servicio de atención ya que cuenta con vendedores especializados en atención al cliente y venta directa. Además de tener un gran conocimiento sobre los servicios y asesoramientos que ofrece HUMAN GROUP CONSULTING, con el fin de lograr una mejora administrativa en nuestros clientes.

Es por esto que la empresa cuenta con una capacidad de atención del 80%, siendo un mercado nuevo, los cuales estarán a la disponibilidad a través de varias herramientas sean estas: Correo electrónicos y llamadas telefónicas.

❖ **Situación actual de la empresa en el mercado.**

- **Aspectos Legales**

- **Tipo de empresa:**

La empresa **HUMAN GROUP CONSULTING S.A.** será una empresa constituida de carácter privado con una figura de Sociedad Anónima, se encontrará en la Ciudad de Guayaquil, tendrá por objeto ofrecer asesoramiento y capacitación a las Empresas bajo la conducción de profesionales que logrará encaminar los objetivos de las empresas hacia el éxito.

Existirán dos accionistas dentro de la empresa, cuyas personas son:

- Virginia Elizabeth Amador Zambrano (50% de las acciones), realizando una aportación de \$ ( )
- Emilio César Sandoval Chalén (50% de las acciones), realizando una aportación de \$ ( )

Se espera que esta empresa sea participe de la Bolsa de Valores, es decir que se cotice en el mercado después de un año, cuando la empresa sea sólida y reconocida a nivel nacional.

El capital autorizado de la Empresa será de **xxxxxx DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA** dividido en **# acciones** ordinarias y nominativas de \$ dólares de los estados unidos de América cada una, capital que podrá ser aumentado por resolución de las Junta General de accionista.



El plazo por el cual se constituye esta sociedad es de CINCO AÑOS, que se contarán a partir de la fecha de inscripción de esta escritura en el Registro Mercantil.

Las acciones se anotaran en el Libro de acciones y Accionistas donde se registraran también los traspasos de dominio o pignoración de las mismas. La empresa no emitirá los títulos definitivos de las acciones mientras estas no estén totalmente pagadas, entre tanto solo se les dará a los accionistas certificados profesionales y nominativos.

La Junta General se reunirá extraordinariamente en cualquier tiempo previa a la convocatoria del Gerente General, por su iniciativa o a pedido de un número de accionista que represente por lo menos el veinticinco por ciento del capital social. Las convocatorias deberán ser hechas en la misma forma que las ordinarias.

En las Juntas Generales Ordinarias, luego de verificar el quórum, se dará lectura y discusión de los informes del administrador y comisarios. Luego se conocerá y aprobará el Balance General y el estado de pérdidas y ganancias y se discutirá sobre el reparto de utilidades líquidas, constitución de reservas, proposiciones de los accionistas, y, por último, se efectuarán las elecciones si es que corresponden hacerlas en ese periodo según los estatutos.

Son atribuciones de la Junta General Ordinaria o Extraordinaria:

- a) Elegir al Presidente, al Gerente General y Vicepresidente de la Empresa quienes duraran cinco años en el ejercicio de sus funciones pudiendo ser reelegidos indefinidamente;
- b) Elegir uno o más comisarios quienes duraran dos en sus funciones;
- c) Aprobar los estados Financieros, los que deberán ser presentados con el informe del Comisario en la forma establecida en el artículo doscientos setenta y nueve de la Ley de Compañías vigente;
- c) Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales;
- d) Acordar al aumento o disminución del capital social de la Empresa:
- f) Autorizar la transferencia, enajenación y gravamen, a cualquier título de los bienes inmuebles de propiedad de la empresa;



g) Acordar la disolución o liquidación de la empresa antes del vencimiento del plazo señalado o del prorrogado, en su caso, de conformidad con la Ley;

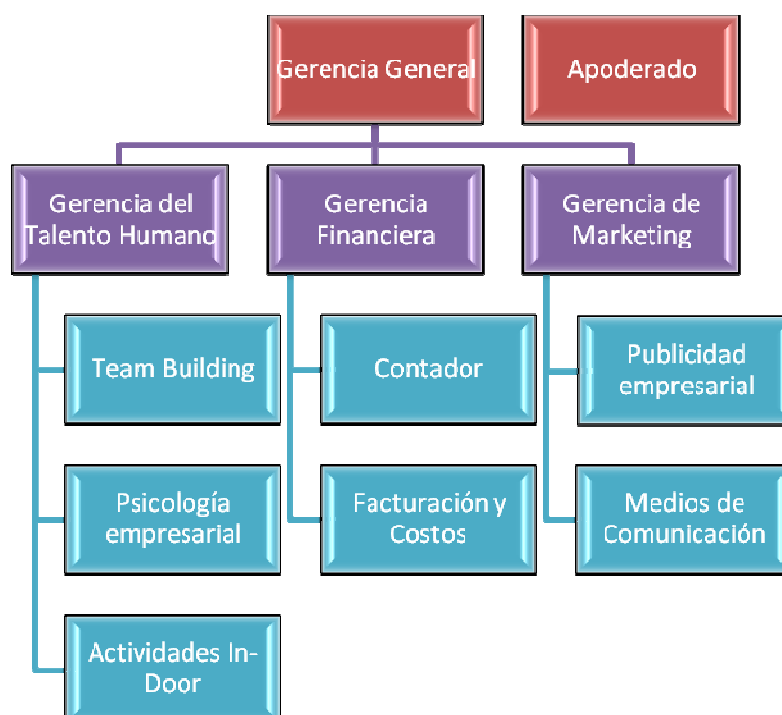
h) Elegir al liquidador de la sociedad;

- Conocer de los asuntos que sometan a su consideración, de conformidad con los presentes estatutos.; y,

j) Resolver los asuntos que le corresponden por la ley, por los presentes estatutos o reglamentos de la empresa.

o **Parte Administrativa: Organización, Organigrama, Personas y Funciones**

▪ **Estructura Organizacional:**





- **Descripción de los cargos dentro de la Estructura Organizacional:**

### **Apoderado**

Socio de la empresa encargado de negociar directamente con el cliente.

### **Gerente General**

Representante legal de la empresa encargado de administrar y dirigir de manera eficiente las actividades y el cuidado del personal idóneo para la organización.

### **Gerencia del Talento Humano**

Persona encargada de escoger las mejores estrategias o recomendaciones para las asesorías que la empresa hará en el futuro, capaz de desarrollar una estrategia para cada uno de los casos que el Apoderado o el Gerente General hayan conseguido con algún cliente (empresa) interesada en nuestros servicios; siempre y cuando este cargo tenga a personas idóneas y capaces como subordinados.

### **Gerencia Financiera**

Persona encargada de realizar el análisis financiero de la empresa, sus estados financieros revisados, proyecciones financieras a corto y largo plazo, flujos de caja actuales y proyectados de la empresa; con sus respectivos índices e interpretaciones para la toma de decisiones tanto del Apoderado como del Gerente General.

### **Gerencia de Marketing**

Esta gerencia se encargará de realizar las gestiones para que la empresa sea reconocida bajo cierto nivel por todas las empresas guayaquileñas en primera instancia, y posteriormente a nivel nacional; enfocados en una publicidad y relaciones públicas empresarial y por medio de los medios de comunicación pertinentes para que la empresa alcance un renombre en el

país y un prestigio empresarial acompañado de buenos resultados en las consultorías que se realicen a través del tiempo.

❖ **Diseño de planta:**



### 3.- ESTUDIO DE MERCADO: PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

#### 3.1. INFORMACIÓN SECUNDARIA (RECOPIACION DE INTERNET, REVISTAS, PERIODICOS, VISITAS A SUPERMERCADOS):

##### ❖ Análisis de la competencia

Dentro de la competencia a nivel de país se encuentra con la novedad de que no existe una competencia directa porque este servicio de acuerdo a las investigaciones e indagaciones previas a la factibilidad del proyecto no hay dentro del país.

En lo que respecta a competencia extranjera (fuera del país), la gran mayoría se encuentra en el continente europeo por excelencia, con empresas de renombre como **SANKARA** cuya matriz se encuentra en la ciudad de Madrid – España donde cuenta con una gran infraestructura, además de una capacidad empresarial envidiable en todo punto de vista, donde esta empresa solo se dedica única y exclusivamente al desarrollo del talento humano de los empleados de cada una de las empresas que requieran sus servicios, con actividades o unidades de negocio como:

- Esta empresa diseña un programa llamado In-Company, para toda organización en conjunto por áreas, o enfoques puntuales en Convenciones de Integración o de Ventas, regionales, nacionales e internacionales.



- La empresa SANKARA ofrece aprendizaje experiencial, esta metodología fundamenta la transferencia de conocimientos y experiencias mediante la aplicación de actividades lúdicas a través de Dinámicas de Grupo para la conformación de Equipos de Alto Rendimiento en un marco creativo, dinámico, interactivo y

divertido. Metodología que aplicamos en desde hace más de una década.



Las metodologías que utilizamos enriquecen las jornadas, haciéndolas interactivas, competitivas, amenas y productivas para los participantes, logrando compromisos de acción con excelentes resultados para su organización.



En cuanto a nivel latinoamericano, existe una competencia directa para este proyecto de consultoría de Recursos Humanos, como es la empresa **Ernesto Yturralde y Asociados S.A.** cuya matriz se encuentra en territorio mexicano, esta empresa ha tratado de abarcar con toda Latinoamérica en su afán de realizar el cambio en el empresario a nivel latinoamericano, a continuación se detalla la metodología que usa esta empresa para el team building:

- Aprendizaje Experiencial. Esta metodología fundamenta la transferencia de conocimientos y experiencias mediante la aplicación de actividades lúdicas a través de dinámicas de grupo para la conformación de Equipos de Alto Rendimiento en un marco creativo, dinámico, interactivo y divertido. Metodología que aplicamos en desde hace más de una década.



- Las metodologías que utiliza enriquecen las jornadas, haciéndolas interactivas, competitivas, amenas y productivas para los participantes, logrando compromisos de acción con excelentes resultados para su organización.
- El Proceso del Aprendizaje como un proceso permanente, permite mejorar aspectos concretos de nuestras conductas, habilidades y destrezas. Todo proceso de aprendizaje supone una evolución para mejorar las competencias de cada persona en un área específica, por medio de la adquisición de nuevos conocimientos y destrezas prácticas, así como el mejoramiento de actitudes que permiten el despliegue de comportamientos para aplicar estas nuevas capacidades en nuestra vida diaria.
- El aprendizaje evoluciona desde la Incompetencia Inconsciente, pasando por la Incompetencia Consciente, pasando hacia la Competencia Consciente, para evolucionar en la Competencia Consciente.
- Incompetencia Inconsciente.- En principio todo se parte desde este punto, pues no se tiene conciencia de que se requiere mejorar en las habilidades y destrezas ya adquiridas. Ciertamente cada uno tiene un inventario con una serie de conocimientos, habilidades y destrezas que se exteriorizan mediante actitudes, aspectos que son los que conforman las competencias, sin embargo, no se es consciente de ciertas necesidades sobre otras áreas de desarrollo. En esta etapa se da cuenta de esta falta de aptitudes y conocimientos. Todo comienza a partir de la incompetencia inconsciente.
- En todo proceso de aprendizaje, es fundamental el momento en que nos damos cuenta que nos hace falta desarrollar nuestras competencias, adquiriendo nuevas capacidades, donde hacemos consciente una necesidad. Esta fase del proceso se denomina incompetencia consciente. Este es el paso crítico, sin el cual, sería imposible avanzar para adquirir nuevas competencias.
- Competencia Consciente.- Una vez que se logra llegar a esta etapa, se llega a tener conciencia de la necesidad de adquirir nuevos conocimientos con una actitud que ayude a poner en funcionamiento





los nuevos conocimientos. En ese instante se ha llegado a la etapa de la competencia consciente.

- Competencia Inconsciente.- Una vez adquiridas las nuevas competencias, se las pone en práctica, de manera repetida, hasta que los nuevos conocimientos y competencias surgen automáticamente en las aplicaciones. En esta etapa comienza la competencia, sin darse cuenta, inconscientemente. Cuando se llega a esta etapa, se ha llegado a la competencia inconsciente.

Todo ese proceso se lo realiza por el **aprendizaje experiencial**, Esta metodología fundamenta la transferencia de conocimientos y experiencias mediante la aplicación de actividades lúdicas a través de Dinámicas de Grupo para la conformación de integrantes y equipos de alto desempeño, en un marco creativo, dinámico, interactivo y divertido. Metodología que se aplica en esta consultoría desde hace más de una década.

#### **FRASES CELEBRES DEL GRUPO YTURRALDE:**

¡Dímelo y quizás me olvide!

¡Enséñame y lo recordaré!

¡Involúcrame y lo entenderé!

**Los 3 elementos básicos que promueven el Aprendizaje Experiencial son Acción, Reto y Diversión, provocando en su interacción: Emoción, Enfoque y Creatividad.**



#### ❖ **Diagnostico actual del marketing mix de la competencia**

**Producto.-** La empresa HGC ofrece al cliente un servicio variado de consultorías al empresario en cuanto al talento humano se refiere donde se mezcla una serie de actividades y destrezas para fomentar el trabajo en equipo y aumentar la productividad y la efectividad dentro del trabajo y así se ofrece una relación Win – Win para el empresario y para el empleado.

**Precio.-** De acuerdo a los productos a ofrecer por parte de la empresa HGC, las tarifas para las consultorías varían de acuerdo a la complejidad del problema de cada cliente, evaluándolo y dando una tarifa que se ajuste al presupuesto de la empresa y a los recursos utilizados por parte de HGC. Las tarifas son las siguientes:

- Construcción de una sala de dispersiones \$10,000 a \$12,000.
- Convivencias por un fin de semana \$700 a \$1,500
- Desarrollo de programas \$300 a \$1,000
- Terapias por grupos \$150 por empleado
- Idoneidad de cargos (evaluación) \$200 a \$500
- Motivación al empleado \$120 por persona
- Desarrollo Empresarial (capacitación) \$700 a \$1,000.

**Plaza.-** La empresa HGC se encontrará situada en el Norte de la Ciudad de Guayaquil, específicamente en las localidades de Urdesa, en la avenida principal Víctor Emilio Estrada. Se escoge esta plaza debido a su reconocimiento de que empresas de nivel alto se encuentran situadas en esta parte de la ciudad, demostrando exclusividad y confianza hacia el cliente (el empresario ecuatoriano), además de dar un toque de seriedad por el tipo de actividad a la que se dedica la empresa HGC.



**Promoción.-** Como apertura del negocio en la ciudad de Guayaquil, la empresa HGC contará con grandes paquetes promocionales para el empresario que se espera sea del agrado de estos. Dentro de las promociones a brindar, se encuentra un incentivo muy innovador como es el mostrar mensualmente en la página web “**Las 100 empresas ecuatorianas donde todo ecuatoriano quisiera trabajar**” donde un grupo especialista dirá sin ningún tipo de compromiso que empresas son las que mejor trata al empleado aquí en el Ecuador.

### **3.2. INFORMACIÓN PRIMARIA**

#### **❖ Definición del problema de investigación**

Aprender cómo mejorar el rendimiento, el trabajo en equipo y otra serie de valores a través de actividades, juegos y experiencias comunes que ayuden a crear equipos de trabajo efectivos que generen un valor agrado al producto que se ofrece en el mercado.

#### **❖ Objetivos/hipótesis de la investigación**

Determinar si es factible la introducción al mercado de una empresa consultora del factor humano de una empresa, generando una mayor satisfacción laboral en el empleador y al empleado.

#### **❖ Diseño metodológico de la investigación:**

- **Tipo de estudio: explorativo, concluyente descriptivo y/o concluyente causal**

Por el servicio que ofrecemos al mercado el tipo de estudio que se aplicará es el exploratorio por todo lo que este implica, como el lanzamiento de un nuevo producto o servicio innovador jamás hecho en el país, donde se espera que por medio de este estudio sea factible y del agrado de la sociedad la consultoría exclusiva hacia el talento humano dentro de las empresas ecuatorianas..

- **Métodos de recolección de datos: cualitativos y cuantitativos**

Para conocer si es factible o no el lanzamiento de este nuevo servicio como fin del proyecto en mención, se espera obtener datos de dos maneras:



- Datos cualitativos, al realizarse en la ciudad de Guayaquil, un Focus Group y dos entrevistas a profundidad.
- Datos cuantitativos, al realizarse en esta ciudad cien encuestas preguntando a la persona o empleado común sus gustos y preferencias con relación al talento humano.

#### ❖ Estudio exploratorio: Técnicas cualitativas

##### ○ Grupo focal

##### ***Guía de Focus Group***

Moderador: Emilio Sandoval

##### **Introducción:**

- Buenos días como están? Mi nombre es Emilio Sandoval, espero que esta sesión les sea de su agrado. Primeramente me gustaría conocer el nombre de cada uno de ustedes y a que se dedican.
- Presentación de cada integrante.
- Luego de habernos presentado, me gustaría explicarles el motivo de esta sesión que básicamente trata sobre el ambiente laboral y el trabajo en equipo que existe en las organizaciones y qué grado de interés tienen los empresarios sobre este tema tan importante pero muchas veces ignorado.

##### **Preguntas:**

##### **Generales**

- Cuéntenme ¿Qué opinan del Dpto. de Recursos Humanos?
- Me gustaría conocer si ¿En las empresas que han laborado existió el Dpto. de Recursos Humanos?
- Ustedes creen que el Dpto. RRHH ha hecho más por los empleados que pagarles su sueldo de acuerdo a la ley?. Cuéntenos sus experiencias.



- ¿Las empresas le han brindado a usted la oportunidad de explotar sus capacidades? ¿Cómo? y ¿en qué sentido?.
- ¿Qué les gustaría que la empresa haga por ustedes además de los beneficios que se encuentran contemplados en la ley? Describámelos por favor.
- ¿Cuándo están trabajando se sienten motivados? ¿Qué los hace sentir a gusto en su puesto de trabajo?

### **Específicas**

- ¿Si la empresa estuviera dispuesta a invertir en la mejora del ambiente laboral, cuáles serían sus recomendaciones para lograrlo?
- ¿De esta forma podría cambiarse el ambiente laboral y el trabajo en equipo?
- ¿Qué les parece la idea de conocer las virtudes y defectos de sus compañeros de trabajo?
- Conociendo estos antecedentes, ustedes creen que ayudarían a la formación de un equipo más eficiente?
- ¿Cuáles son los aspectos más importantes que deben tomarse en cuenta para un clima laboral más agradable que ayude a un mejor trabajo y a una fuerza laboral que genere un valor agregado a la empresa?

### **o Entrevista a profundidad**

En lo que respecta a las entrevistas a profundidad, se realizó una entrevista a profundidad realizada en la ciudad de Guayaquil; el entrevistado fue:

- El CPNV-SP Ángel Valencia, Gerente General de la empresa MULTIMODAL OPERADORES PORTUARIOS S.A.

Cabe recalcar que esta investigación, es para conocer cuanto el empresario ecuatoriano está dispuesto a invertir, cual es su presupuesto anual para el recurso humano y cuáles son las razones principales para que haya tanto descuido a nivel nacional en mantener al empleado contento aparte de sus sueldos y salarios.



○ **Estudio concluyente: Técnicas cuantitativas**

○ **Encuesta**

**HUMAN GROUP CONSULTING  
ENCUESTA**

1.- Entre que edad se encuentra?

- 18 a 25 años       36 a 45 años       mayor de 55 años  
 26 a 35 años       de 46 a 55 años

2.- Género:

- Masculino       Femenino

3.- Seleccione en qué modalidad de trabajo se encuentra:

- Estudiante       Microempresario  
 Empleado       Empresario

4.- En la escala del 1 al 5 indique con una X qué considera usted lo más importante dentro de una organización.

	1	2	3	4	5
(1) Nada importante					
(2) Poco importante					
(3) Indiferente					
(4) Importante					
(5) Muy importante					
Financiero					
Logística y Compras					
Producción					
Factor Humanos					
Ventas y Publicidad					

5.- Si usted fuera o es el dueño de una empresa invertiría en el Recurso Humano?

- Si       No       Es indiferente

6.-Cuál considera usted la razón principal por la cual las organizaciones no ven como prioridad invertir en el Talento Humano?

- Idiosincrasia       Presupuesto  
 Desinterés       Otros  
 Cuál? \_\_\_\_\_

7.-Cuál es a su criterio la mejor forma de motivar a un empleado?

- Clima laboral       Desarrollo profesional  
 Incentivos económicos       Estabilidad laboral  
 Trabajo en equipo       Otros  
 Cuál? \_\_\_\_\_

8.- Alguna vez usted ha escuchado sobre el team building?

- Si       No

○



9.- Conoce usted empresas donde su función principal es formar equipos de trabajo eficaces según la capacidad de los empleados?

Si

No

Enumere algunas de ellas:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nota: Si su respuesta es No ha culminado su encuesta.

10.- De las empresas antes mencionadas indicar si estas cumplen con los objetivos relacionados al desarrollo personal y profesional de los empleados de una organización?

Si

No

Por qué? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

11.- Cuáles serían las tareas principales que usted considera debería realizar Recursos Humanos?

Motivación al empleado

Desarrollo empresarial

Comunicación y Relaciones personales

Idoneidad de cargos

12.- Qué tipo de actividades le gustaría realizar con el personal de la empresa en la que labora?

Enumere del 1 al 10 donde el orden es ascendente

Convivencias

Readecuación de espacios

Concursos

Trabajo en equipo

Áreas de esparcimiento

Fiestas y eventos sociales

Metas interdepartamentales

Deportes extremos

Vacaciones conjuntas

Incentivos del empleador

## ❖ Diseño del cuestionario

El cuestionario, hecho especialmente para el empleado ecuatoriano, está enfocado en las necesidades insatisfechas y para analizar y conocer cuáles son sus molestias y resentimientos hacia el empresario, tomando en cuenta que quisieran en sus trabajos y numerosas recomendaciones como lo son incentivos y team building tanto in-door como out-door.

## ❖ Muestreo

### ○ Tipo de muestreo: probabilísticos o no probabilísticos.

El muestreo realizado para conocer la factibilidad de este proyecto fue un muestro no probabilístico debido a que fue un muestreo por conveniencia ya que las encuestas realizadas en este proyecto fueron a través de conocidos como en el trabajo de los realizadores del proyecto, familiares, amigos, compañeros universitarios y profesores; recalcando que toda persona consultada o encuestada es persona capacitada a llenar la encuesta y forma parte del segmento de mercado a que el proyecto está destinado.

### ○ Selección del tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra para la investigación de mercado es de 100 personas, debido a que se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}$$

Donde:

z = valor de desviaciones estándares expresadas en tabla z.

p = probabilidad de ocurrencia del evento (si no se conoce, es 0.5)

q = probabilidad de no ocurrencia del evento (1-p)

N = universo

e = margen de error muestra vs. Universo





Esta fórmula se utilizó debido a que es una población infinita ya que es desconocida para el proyecto en sí.

- Además se utilizó un margen de error del 9,84%.
- También se procedió a calcular el valor de la muestra con una probabilidad de éxito del 50%.
- Se utilizó para el cálculo un Nivel de Confianza del 95% (para el valor de z).

#### ○ **Área geográfica del estudio**

El estudio para la investigación de mercado fue hecho en la ciudad de Guayaquil, en los siguientes sitios específicos:

- Multimodal Operadores Portuarios S.A.
- Astilleros Navales Ecuatorianos
- Dirección de Empresas de la Armada Nacional
- Scrimplast S. A.
- Banco General Rumiñahui

Cabe recalcar que se escogieron estos sitios debido a que en todas las empresas antes mencionadas se tuvo la apertura de las empresas en realizar dicha investigación de mercado.

#### ○ **Tiempo**

La investigación de mercado en cuanto a las encuestas se refiere tuvo una duración de trabajo de la semana del 16 de Noviembre al 22 del mismo del año 2009 en la ciudad de Guayaquil.

Para efectos del Focus Group la duración de esta investigación fue de aproximadamente una hora.

Cada entrevista a profundidad tuvo una duración de 30 minutos aproximadamente.



## ❖ Presentación de resultados

### ○ Resultados cualitativos

#### FOCUS GROUP

El Focus Group fue realizado el día Martes 17 de Noviembre del 2009 en la ciudad de Guayaquil, específicamente en las instalaciones de la empresa MULTIMODAL OPERADORES PORTUARIOS S.A. donde asistieron seis personas de diferentes empresas, empleados todos donde expusieron sus ideas según lo acordado y entre lo más importante de esta investigación de mercado se puede resaltar lo siguiente:

- Durante el Focus Group se pudo denotar una gran indignación por parte de los participantes como empleados, ya que en ninguno de los seis casos su departamento de Recursos Humanos se preocupó por el bienestar de sus empleados, ni por brindarles algún beneficio adicional más que el de ley, por lo que cada uno de los integrantes se sintieron muy decepcionados de la valoración que tiene el empresario hacia sus personas.
- Adicionalmente, el moderador del Focus Group le hizo conocer todas las bondades y procesos del team building, poniendo de ejemplo las áreas de diversión y esparcimiento que tiene la empresa Google y el mecanismo de vacaciones mensuales que tiene 3M, pareciéndoles un gran incentivo y aseverando que si eso sucede en sus empresas respectivas dieran mucho más de sí de lo que hacen actualmente mejorando su productividad, sus ganas y deseos de trabajar.
- Por otra parte, los integrantes aseveraron que falta mucho tiempo y hasta generaciones para que suceda lo del párrafo anterior; pero que les bastaba con un espaldarazo, una palmada de espalda de parte de sus superiores, pero sobretodo de las cabezas dirigenciales de la empresa, para ellos es algo ponderable y que les hace saber que están realizando de buena manera su labor.
- El Focus Group mostró como los empresarios de distinto nivel jerárquico y de diferente personalidad se sienten solos y necesitados de que su empleador lo conozca un poco mas de fondo y que no solo lo tome como un objeto que lo ayuda a producir, sino mas bien la razón principal y la herramienta fundamental para que la empresa sea la mejor.



- El empleado se siente desmotivado, se siente falta de fuerza debido a que se encuentra solo sin respaldo empresarial, eso fue lo que sintió cada uno de los integrantes del grupo focal que asistieron ese día a las instalaciones de MULTIMODAL.
- Cada integrante del grupo focal se entusiasma de la idea de que existiese una consultora especializada en el talento humano capaz de desarrollar sus capacidades al máximo y hacer de que el cliente interno (el empleado) se sienta a gusto, primeramente con lo que está haciendo y también por la empresa en que está laborando (clima laboral),

### **ENTREVISTA A PROFUNDIDAD**

La entrevista a profundidad fue realizada el viernes 20 de Noviembre del 2009.

Esta entrevista fue realizada hacia el CPNV-SP Ángel Valencia, Gerente General de la empresa MULTIMODAL OPERADORES PORTUARIOS S.A. en sus instalaciones.

La entrevista busca enfocar desde el punto de vista empresarial su opinión y criterio acerca del talento humano dentro de la empresa, verificar que han hecho por este factor importante y que están dispuestos a hacer por el empleado.

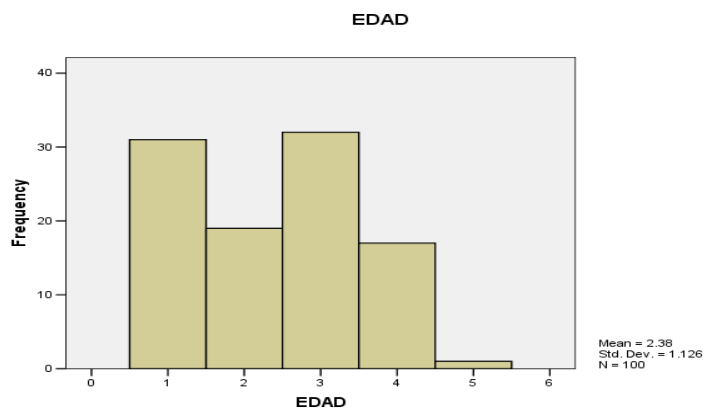
El gerente nos dio la razón en cuanto a la preocupación y a la campaña de concienciación empresarial que agote todos los recursos necesarios para que su cliente interno se sienta a gusto dentro de la organización que cada empresario maneje.

Además, se llegó a la conclusión que presupuesto hay, siempre y cuando esté bien estructurado, pues nos encontramos con la novedad de que no es que se invierta mucho en el talento humano, sino más bien se presupuesta poco para este rubro tan pequeño pero tan importante y fundamental para la empresa.

- Resultados cuantitativos.- VER ANEXO A

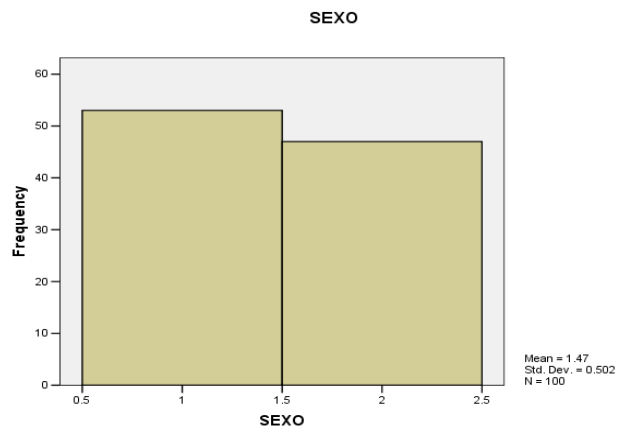
## ENCUESTAS

### 1. Entre que edad se encuentra?



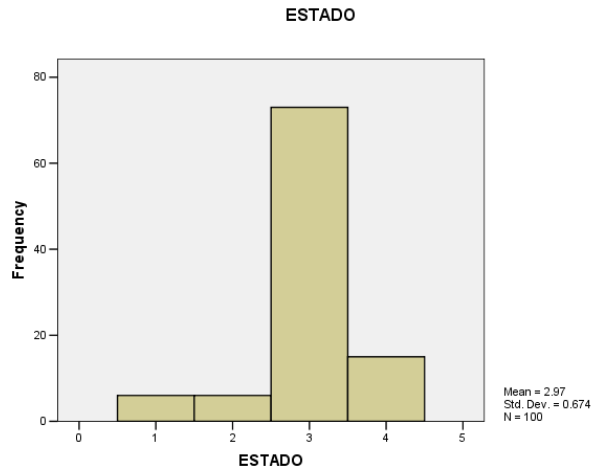
De acuerdo a nuestros resultados de la encuesta la mayoría de las personas que la realizaron oscila entre las edades de 18 a 35 años.

### 2. Género:



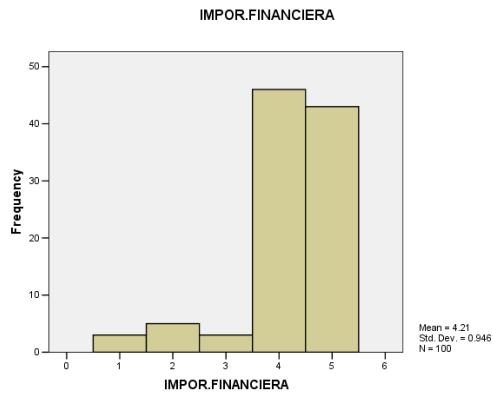
De acuerdo a nuestro resultado la mayoría de los encuestados son hombres, resultando 53 hombres.

### 3. Seleccione en qué modalidad de trabajo se encuentra?

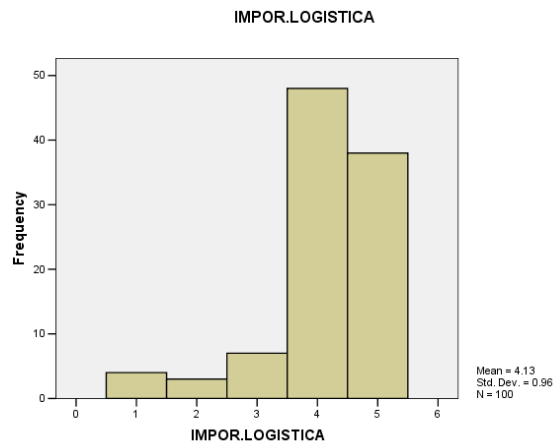


La mayoría de los encuestados son empleados obteniendo el 73% de participación y en segundo lugar los microempresarios.

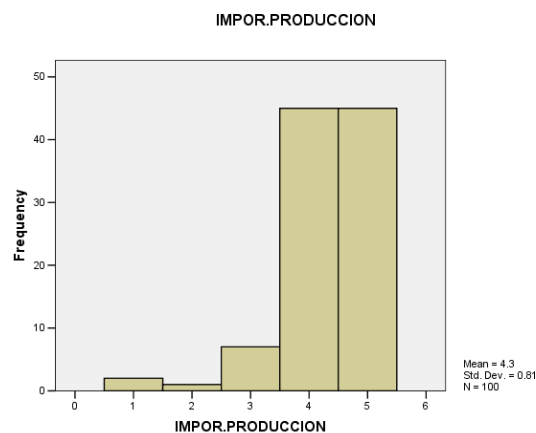
### 4. En la escala del 1 al 5, indique con una x que considera usted lo más importante dentro de una organización?



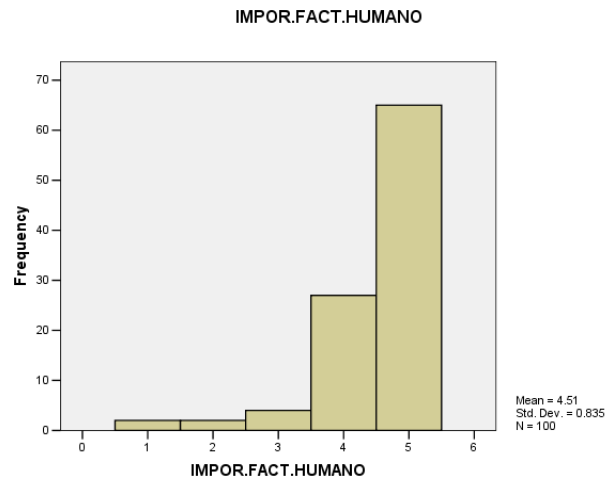
Para la mayoría de los encuestados el departamento Financiero es muy importante en una organización y solo para el 3% de las personas opinan lo contrario.



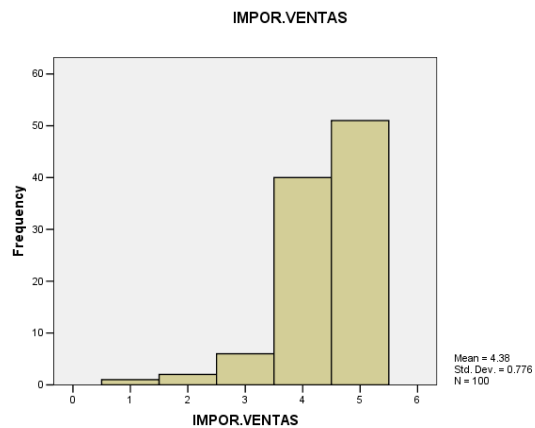
Para la mayoría de los encuestados es importante el departamento de Logística, y el 4 % opina que no es importante.



El 45 % de las personas encuestadas opinan que el Departamento de Producción es importante y el 45% de los encuestados opinan que es muy importante, por tanto damos a denotar que es un departamento de gran importancia para las compañías.

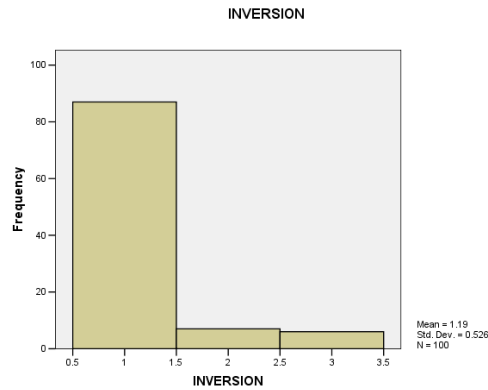


El 65 % de las personas opinan que es muy importante el departamento de Recursos Humanos.



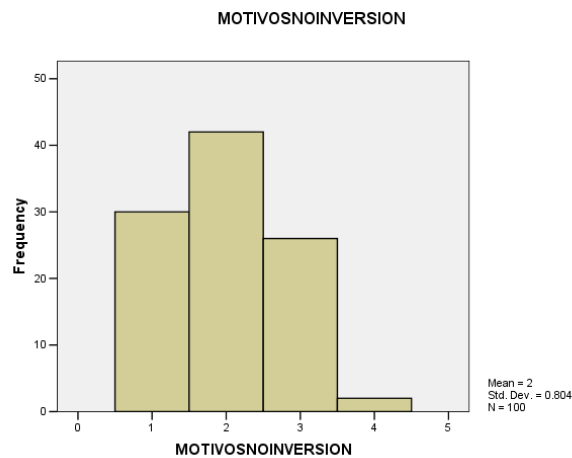
El 51% de las personas opinan que es muy importante el departamento de Ventas y solo el 1% opina lo contrario.

**5. Si usted fuera o es el dueño de una empresa, invertiría en el Recurso Humano?**



La mayoría de los encuestados indicaron que si están de acuerdo en invertir en el recurso humano.

**6. ¿Cuál considera usted la razón principal por la cual las organizaciones no ven como prioridad invertir en el Talento Humano?**



El 42% de los encuestados comparten que los motivos que las organización no ven como prioridad el talento humano es debido al presupuesto de la empresa, seguido con el 30% por idiosincrasia y con el 26% por desinterés de la empresa.

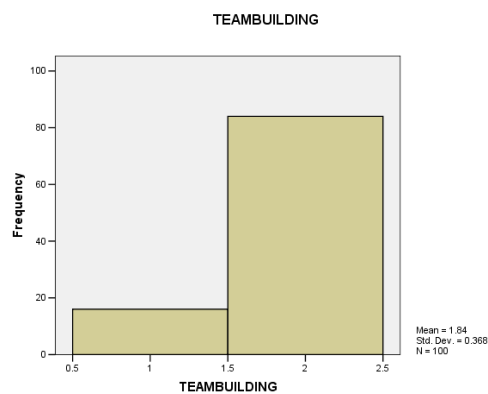


**7. ¿Cuál es a su criterio la mejor forma de motivar a un empleado?**



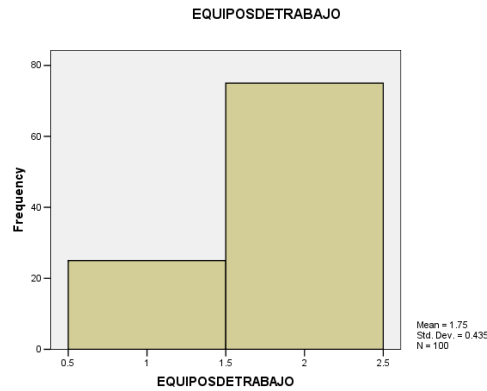
Para la mayoría de los encuestados la mejor forma de poder incentivar al cliente interno es ofreciendo incentivos económicos seguido con el 27% creando un clima laboral bueno.

**8. Alguna vez usted ha escuchado sobre el team building?**



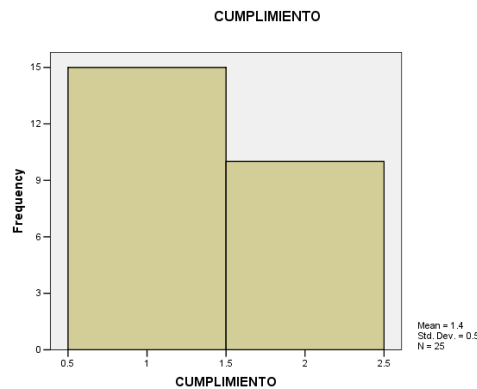
Solo el 16% de los encuestados conocen sobre el team building.

**9. ¿Conoce usted empresas donde su función principal es formar equipos de trabajo eficaces, según la capacidad de los empleados?**



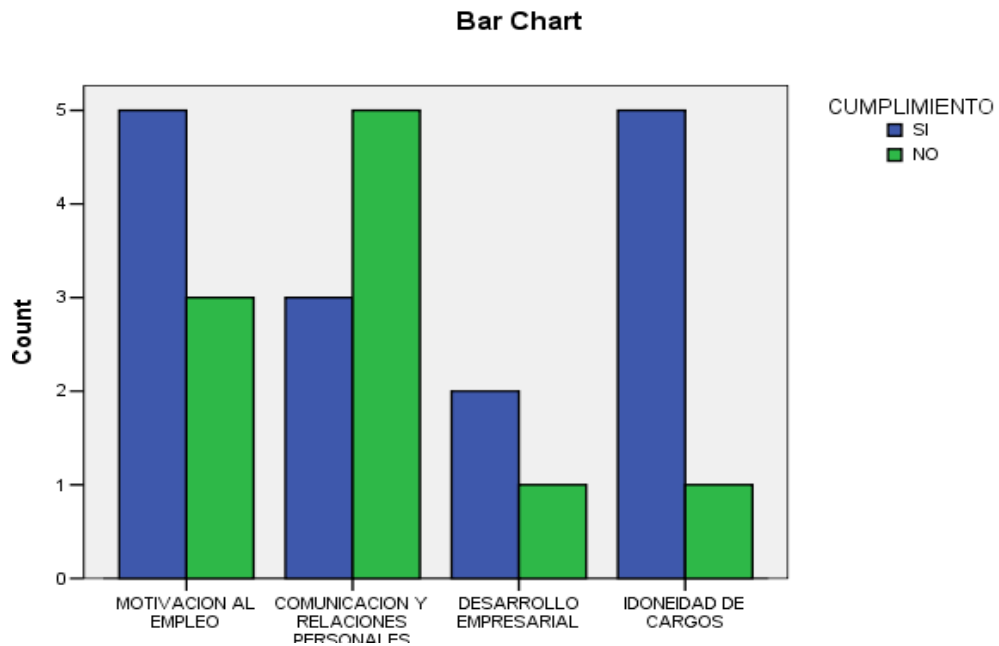
La mayoría de las personas no conocen a compañía que se dedican a formar equipos de trabajo eficaces según la capacidad de los empleados. Solo el 25% conocen empresas tales como: El banco Bolivariano, Deloitte, Iturralde y asociados de Latinoamérica y Junta de Beneficencia, etc.

**10. De las empresas antes mencionadas indicar si éstas cumplen con los objetivos relacionados al desarrollo personal y profesional de los empleados de una organización.**



El 15% de las personas acuerdan que las empresas si están cumpliendo con respecto al desarrollo personal y profesional de los empleados.

**11. ¿Cuáles serían las tareas principales que usted considera debería realizar Recursos Humanos?**



De las 15 personas que opinan que estas empresas están cumpliendo a través de la motivación personal y idoneidad de cargos, seguido por una buena comunicación y relación personal entre empleado y empleador y al final por desarrollo empresarial.

**12. ¿Qué tipo de actividades le gustaría realizar con el personal de la empresa en la que labora?**



De acuerdo a las respuestas de los encuestados denotaron que la incentivación hacia los empleados sería una de las principales actividades que sería de mayor agrado a los empleados, seguido por el trabajo en equipo y en última instancia se encuentra los deportes extremos y los concursos.



## 4.- PLAN DE MARKETING PARA EL LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS

### 4.1.- ANALISIS ESTRATÉGICO

#### ❖ Estructura de la cultura corporativa:

#### MISIÓN

Brindar a las empresas un enfoque innovador hacia sus colaboradores más cercanos con armonía laboral y trabajo en equipo, explotando el talento y las capacidades de cada una de las personas que forman parte de las organizaciones, adaptándose de forma continua al ambiente dinámico y competitivo que se mueve hoy en día el mundo empresarial.

#### VISIÓN

Ser la empresa de consultoría de Recursos Humanos con mayor reconocimiento a nivel nacional, por su grado de contribución al empresario nacional, al bienestar de su compañía y al de sus empleados.

#### PRINCIPIOS Y VALORES

- **Compromiso.-** Empresa seria que brinda un trabajo garantizado donde los clientes estarán satisfechos con los resultados obtenidos.
- **Veracidad.-** Los resultados serán entregados en el tiempo previsto con la información requerida y las respectivas sugerencias.



- **Confiabilidad.-** La organización tendrá un sigilo ya que no divulgará información alguna sobre las empresas que requieran nuestros servicios.
- **Responsabilidad Social.-** Concienciación sobre los problemas actuales y del mundo en cuanto a factores socio-económicos.
- **Trabajo en Equipo.-** Damos ejemplo de lo que queremos realizar con cada una de las empresas, mostrando unión desinteresada y todos unidos logrando un mismo objetivo, desarrollar al colaborador ecuatoriano.
- **Armonía laboral.-** Cada vez que alguien entre a nuestras instalaciones sentirá el clima que esta persona va a querer sentir en su organización.
- **Empatía.-** Tener una relación directa con nuestros clientes aplicando un feedback para obtener los mejores resultados.

❖ **Planteamiento de Objetivos: de marketing y de posicionamiento:**

- **Objetivos de Marketing:**
  - Por medio de un marketing agresivo con campañas publicitarias y llegando al empresario ecuatoriano con charlas informativas, propagandas televisivas

❖ **Desarrollo de la cartera de productos:**

- **ANÁLISIS FODA**

**Fortalezas:**

- Enfoque netamente hacia el empleado y la convivencia laboral.
- Empresa innovadora forjando cultura empresarial.
- Contar con personas expertas en el recurso humano.



### **Oportunidades:**

- Potencial de mercado virgen en el Ecuador.
- Existencia de problemas graves en empresas debido al factor humano.
- El rol del Departamento de Recursos Humanos en general es muy limitado y no se preocupa por el empleado.

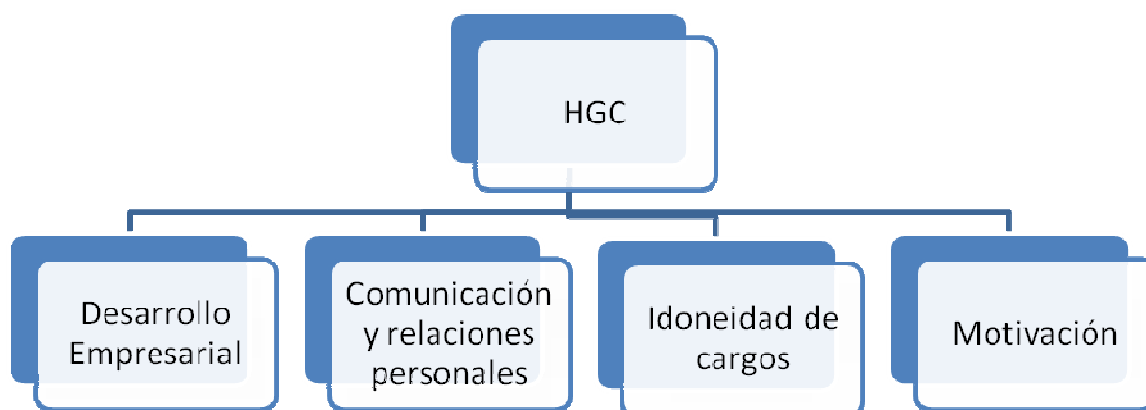
### **Debilidades:**

- Empresa nueva que no es reconocida en el mercado.
- Falta de reconocimiento empresarial.

### **Amenazas:**

- Grandes consultoras internacionales como la Price Waterhouse y la Deloitte.
- Idiosincrasia del empresario ecuatoriano

### **- Unidades Estratégicas de Negocio:**





**Desarrollo Empresarial.-** Unidad de negocio que va enfocada en el empresario del mañana, asesorándolo con ideas innovadoras sobre qué hacer con su empresa para que su factor más importante que es el factor humano se sienta bien trabajando en su compañía, tales como:

- Mejora de sueldos
- Mayor relación con su cliente interno (ser uno más).
- Cambio de instalaciones en el mismo lugar (readecuación de espacios) o cambio de planta (por obsolescencia o imagen institucional).
- Área de dispersión en la misma compañía para todos los colaboradores de la empresa.
- Manejo eficiente de tomas de decisiones.

**Comunicación y relaciones personales.-** Unidad estratégica de negocio que se enfoca a la comunicación interna de la empresa ya sea de manera vertical u horizontal, con la siguiente asesoría:

- Mejorar el sistema de información de la empresa en cuestión.
- Desarrollar un programa informático donde la comunicación sea más fluída electrónicamente, tal es el caso del programa PSI.
- Realizar reuniones sociales solo para los miembros de la empresa de forma periódica ya sea integralmente o departamentalmente.

**Idoneidad de cargos.-** En ocasiones los colaboradores de las compañías no están en el cargo idóneo o donde mejor se pudieran desarrollar todas sus habilidades y destrezas; HGC lo evaluará mediante algunas terapias didácticas al personal de nuestra clientela designando nuevos puestos, eliminando cargos, ascendiendo personal, y respetando siempre al empresario, hacerle conocer todas las novedades encontradas en nuestras terapias, ya sean personales o individuales.

**Motivación.-** Las empresas ecuatorianas siguen una cultura organizacional antigua en su mayoría, sin mayor motivación o incentivo; mediante HGC se

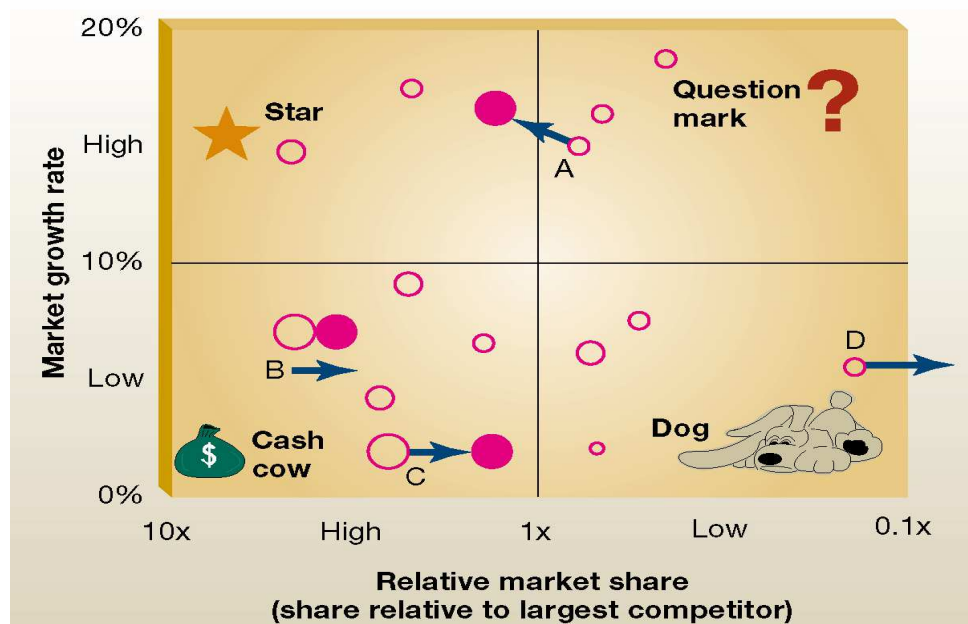


priorizará la motivación de cada uno de los miembros que forman parte de una empresa; mediante:

- Charlas motivacionales.
- Concursos internos de excelencia laboral.
- Cultura organizacional bien definida.
- Interesante paquete de ascensos, este proceso será elástico, adaptable a la empresa por actividad, organigrama y funcionalidades.

#### - **MATRIZ Boston Consulting Group**

Dentro de la Matriz BOSTON CONSULTING GROUP el servicio que ofrece la Organización se encuentra en una etapa de signo de interrogación ya que es un producto nuevo y no conocemos a ciencia cierta si en el futuro este servicio se mantenga rentable y en auge a través del tiempo o se convierta en un servicio que no genera mayor rentabilidad ni expectativa en el mercado, esto debido a la idiosincracia del empresario.





## - **MATRIZ DE EXPANSION (ANSOFF)**

En la matriz de expansión HGC se encuentra en la Estrategia de desarrollo de productos debido a que es un producto nuevo e innovador que se lo ha desarrollado para un mercado ya existente creándole una necesidad al consumidor (empresas) donde se le permite brindar un asesoramiento que contribuya al desarrollo de los empresarios y motivación de los empleados creando equipos de trabajo eficientes, que generarán un valor agregado a la empresa.

### **4.2.- ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

#### **❖ Análisis del cliente:**

- El cliente o consumidor del servicio que va a ofrecer **HUMAN GROUP CONSULTING S.A.** son todas aquellas empresas ecuatorianas cuyas gerencias se preocupen de su talento humano, y quieran que este factor (el más importante dentro de una organización) se desarrolle con un alto nivel profesional, creando de esto un valor agregado a la organización.
- El cliente compra un servicio de asesoramiento el cual le sugerirá las distintas soluciones que existen para entablar una relación más agradable con el empleado.
- Las empresas que requieran el servicio de **HGC** será cuando estén decididos a perfeccionar su cultura organizacional y cuando se den cuenta que la empresas no va a poder ser la mejor o producir lo que debe cuando su cliente interno no es incentivado ni motivado para trabajar de forma más eficiente.



❖ **Segmentación de mercado:**

El mercado esta segmentado entre las medianas y grandes empresas donde el presupuesto para inversión en el capital humano sea de un mínimo de \$10,000 anuales; debido a que la empresa HGC no es una empresa de capacitación, sino una empresa de consultoría donde el proceso debe de ser periódico y constante y donde su recurso humano sea el más importante entre todos los componentes del capital de trabajo.

❖ **Perfil del consumidor:**

El perfil del consumidor para el servicio que ofrece la empresa HGC es el siguiente:

- Las empresas que cuenten con un número mayor de 30 empleados, debido a que es muy posible que exista conflictos laborales entre las personas por sus distintos niveles sociales.
- Empresarios con visión y competitivos, que sepan que el contar con un mejor clima laboral ayudará a crear un valor agregado hacia la misma empresa.
- Empresas donde el cliente interno es un punto importante porque pueden llegarse a convertir en clientes externos, y esta persona sino está a gusto donde trabaja, primeramente no consumirá lo que produce y también le dará mala publicidad al producto ya sea un bien o servicio.
- Las empresas de servicio donde es necesario que los empleados sean altamente capacitados y entrenados para que puedan desarrollarse dentro de su trabajo de una manera profesional y armónica.

❖ **Tamaño del mercado potencial:**

Son todas las empresas del Ecuador que según los datos de la Superintendencia de Compañías son alrededor de 47.418 empresas.



### **4.3 POSICIONAMIENTO**

- **Estrategias de posicionamiento**
  - La estrategia de posicionamiento de la empresa HGC será de estar siempre en la mente del consumidor (empresas) al momento de preocuparse por el talento humano de sus organizaciones.
  - La estrategia en sí a utilizar es la estrategia de posicionamiento con respecto al uso o beneficios que reporta el producto; es decir, ser la primera solución a un problema o problemas que un empresario tenga con su organización. Estar tan arraigado a la mente del empresario que la relación con este, llegue a un nivel de ser indispensable para que su productividad aumente con el método de incentivar a su factor humano dentro de su organización.
  - Esta estrategia de posicionamiento se logra a través de resultados inmediatos en las empresas que se brinden los servicios de consultoría a corto plazo, puesto que el posicionamiento va de la mano con el prestigio, la imagen y la publicidad de boca a boca que los empresarios le darán a la compañía HGC.
  
- **Estrategias de diferenciación**

#### **VENTAJAS COMPETITIVAS**

Mejora de la imagen de la empresa ante el trabajador al ofrecerle actividades atractivas y al aire libre.

- Fomento de la cohesión de grupos de trabajo. aumento y mejora de la comunicación entre los trabajadores (y si pertenecen a distintos Secciones de la Relación Interdepartamental)
- La actividad física, el contacto y la estrecha colaboración en las actividades facilitan la reducción del estrés laboral y los conflictos entre los participantes.
- Mejora de competencias tanto individuales como grupales propiciando situaciones para el entrenamiento en solución de problemas en un entorno divertido y agradable.



#### **4.4 MARKETING MIX**

##### **❖ Estrategias de producto**

###### **○ Presentación**

Human Group Consulting se perfila como una empresa de servicios sería que brinda asesoramiento especializado en el área de Recursos Humanos a todas las empresas del Ecuador.

Es por esto que su penetración en el mercado es de una empresa seria y confiable, comenzando desde el personal capacitado que atenderá de forma agradable al cliente, y dando a conocer el servicio como una opción significativa para la toma de decisiones, y que ayude al talento humano.

###### **○ Características/Atributos**

El servicio de consultoría a ofrecer por parte de HUMAN GROUP CONSULTING es la siguiente cartera de portafolio:

- Desarrollo de directivos
- Manejo de situaciones de presión y/o riesgo
- Motivación de equipos
- Desarrollo de equipos de trabajo
- Toma de decisiones
- Comunicación y relaciones personales
- Gestión de conflictos
- Idoneidad de cargos

## ❖ Estrategias de Branding

### ○ Marca

Esta nueva marca que queremos imponer a nivel empresarial se basa en ser la Primera Consultora enfocada en el Talento Humano y en el Desarrollo Empresarial, contribuyendo al crecimiento de las empresas, formando empleados y empresarios satisfechos con las actividades que realizan.

### ○ Slogan

**“El empresario y sus colaboradores, hacen la diferencia y generan eficiencia”**

### ○ Logotipo



**El empresario y sus colaboradores,  
hacen la diferencia y generan eficiencia**



- **Isotipo**



**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.**

- **Personalidad de la marca**

- Servicio que brinda confianza al empresario con resultados transparentes y eficaces para la toma de decisiones.
- Empresa con colaboradores profesionales y agradables que ayudan a un ambiente amigable entre el consultor y el cliente.
- Resultados inmediatos y calidad en el servicio.

- ❖ **Estrategias de precio**

- **Precios basados en la Competencia.**

Los precios de Venta se basan en la competencia internacional con una adaptación al mercado nacional y al presupuesto que cada empresa mediana y grande tienen destinado al Talento Humano.

La utilidad esperada según las proyecciones es del 20%.

A continuación se detallarán los precios de las distintas unidades de negocio:



HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

	<b>Precio de Venta</b>
Infraestructura de dispersión	\$16,000.00
Asesoría Empresarial Completa	\$5,000.00
Convivencias	\$3,000.00
Evaluación de Idoneidad de Cargos	\$1,500.00
Motivación hacia los colaboradores	\$1,500.00
Relaciones y Comunicaciones	\$1,700.00
Desarrollo de programas	\$1,000.00

#### ❖ Estrategias de promoción de ventas y motivación pacientes

##### ○ Sorteos, Regalos, Premios

HUMAN GROUP CONSULTING S.A. contará con paquetes promocionales en todas sus Unidades de Negocios, es decir:

- Si el cliente acepta construir las áreas de esparcimientos recomendadas en el informe técnico, esto incluirá además un charla de motivación a todos los empleados del cliente.
- En el caso de que el cliente sea una empresa industrializada la cual cuenta con un gran número de empleados, HGC entregará un Asesoramiento Técnico acerca de las funciones que realizan todos los empleados en las distintas áreas que existan.
- Las empresas que deseen aplicar para la **Unidad de Idoneidad de cargos** en más de 3 departamentos con más de 100 empleados podrán tener una cuarta consulta en el área que HGC considere necesario.





## ❖ Estrategias de comunicación

### ○ **Identificación de la audiencia, objetivo y diseño del mensaje**

HGC se encuentra dirigida a todas las empresas que consideran un factor importante el recurso humano y que necesitan contar con el personal idóneo para convertirse en una empresa altamente competitiva.

El objetivo es que el empresario conozca que las personas son un elemento de gran importancia dentro de una organización, donde actualmente en el país no es tomada en cuenta con la ponderación que debería dársele.

Es por esto que de acuerdo a la investigación de mercado realizada podemos decir que el servicio estará destinado a las grandes y medianas que cuenten con un presupuesto asignado para el elemento humano.

#### **Diseño del Mensaje**

La forma en que llegaremos hacia el consumidor será a través de vallas publicitarias, venta directa, trípticos donde se dará a conocer los servicios que ofrece la empresa.

### ○ **Selección de los canales de comunicación: Plan de Medios**


Los canales de comunicación que se emplearán en este proyecto serán los que se detalla a continuación:

- Página web: [www.hgc.com.ec](http://www.hgc.com.ec)
- Comerciales Electrónicos (páginas de bancos, casas comerciales, empresas transnacionales )
- Vallas publicitarias
- Trípticos
- Venta directa (de puerta a puerta)
- Stand en centros comerciales
- Comerciales en las radios locales
- Revistas y Periódicos locales



- **Diseño Material Pop**

**Díptico**

 <p>La empresa <b>HUMAN GROUP CONSULTING</b> brinda asesoramiento a los empresarios en cuanto al Recurso Humano con el que cuentan dentro de la Organización, por medio de actividades individuales y en equipo donde desarrollan sus habilidades y se determinen sus puntos fuertes y débiles para conocer en que es necesario mejorar en el ambiente laboral y en el empleado.</p>	<p><b>MISIÓN</b></p> <p>Brindar a las empresas un enfoque innovador hacia sus colaboradores más cercanos con armonía laboral y trabajo en equipo, explotando el talento y las capacidades de cada una de las personas que forman parte de las organizaciones, adaptándose de forma continua al ambiente dinámico y competitivo que se mueve hoy en día el mundo empresarial.</p> <p><b>VISIÓN</b></p> <p>Ser la empresa de consultoría de Recursos Humanos con mayor reconocimiento a nivel nacional, por su grado de contribución al empresario nacional, al bienestar de su compañía y al de sus empleados.</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

## Tríptico

El empresario y sus colaboradores,  
hacen la diferencia y generan eficiencia

La empresa **HUMAN GROUP CONSULTING** brinda asesoramiento a los empresarios en cuanto al Recurso Humano con el que cuentan dentro de la Organización, por medio de actividades individuales y en equipo donde desarrollan sus habilidades y se determinen sus puntos fuertes y débiles para conocer en que es necesario mejorar en el ambiente laboral y en el empleado.

### MISIÓN

Brindar a las empresas un enfoque innovador hacia sus colaboradores más cercanos con armonía laboral y trabajo en equipo, explotando el talento y las capacidades de cada una de las personas que forman parte de las organizaciones, adaptándose de forma continua al ambiente dinámico y competitivo que se mueve hoy en día el mundo empresarial.

### VISIÓN

Ser la empresa de consultoría de Recursos Humanos con mayor reconocimiento a nivel nacional, por su grado de contribución al empresario nacional, al bienestar de su compañía y al de sus empleados.

## ORGANIGRAMA

```
graph TD; GG[Gerencia General] --- AP[Apoderado]; GG --- GT[Gerencia del Talento Humano]; GG --- GF[Gerencia Financiera]; GG --- GM[Gerencia de Marketing]; GT --- TB[Team Building]; GT --- PE[Psicología empresarial]; GT --- AI[Actividades In-Door]; GF --- C[Contador]; GF --- FC[Facturación y Costos]; GM --- PEmp[Publicidad empresarial]; GM --- MC[Medios de Comunicación];
```

- **Diseño de Vallas**

**ENCUENTRA UNA NUEVA FORMA DE CONOCER SI REALMENTE TUS COLABORADORES SE SIENTEN A GUSTO EN TU EMPRESA**



El empresario y sus colaboradores, hacen la diferencia y generan eficiencia

**EL GRAN SECRETO DEL EXITO ES ESTAR PREPARADO PARA CUANDO LLEGA LA OPORTUNIDAD.**



**EL FRACASO COMIENZA CUANDO CESA EL ESFUERZO**

**Empresa Consultora del Recurso Humano**  
**Dirección: Cdla. Urdesa Av. Victor Emilio Estrada**  
**Teléfonos: 2887569**

❖ **Estrategias de distribución:**

HUMAN GROUP CONSULTING no cuenta con estrategias de distribución ya que es una empresa que mantiene una relación de forma directa con los clientes, es decir que los clientes son atendidos en las oficinas de HGC.



## ❖ Estrategias de E-Marketing

- Web Site (Home Page)



# HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

Quiénes  
somos?

Misión,  
Visión

Servicio  
On-line

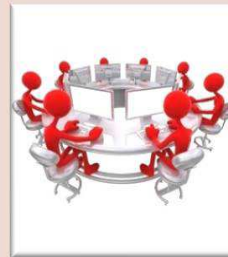
Paquetes de  
Servicio

Ranking

Contactos y  
Sugerencias

Desarrollo  
Empresarial

Idoneidad  
de cargo



Comunicación  
y Relaciones  
Personales

Motivación

- Dirección o URL

El URL es [www.hgc.com.ec](http://www.hgc.com.ec) con una cuota de \$120.00 + IVA pagada de forma anual el cual durará 5 años según las políticas de NIC.EC y una cuota por mantenimiento de \$50 anuales.



- **Beneficios**

1. La página web está diseñada para que los clientes puedan realizar sus consultas sobre los distintos asesoramientos y capacitaciones que ofrece HGC, sin necesidad de acercarse a las oficinas o vía telefónica.
2. Además por este medio se podrán realizar las inscripciones para cualquier asesoramiento que necesiten, luego de esto HGC se encargará de contactar al cliente.
3. Adicionalmente la página contará con actualizaciones acerca de las mejores empresas a nivel mundial y local, que brindan un excelente servicio a los clientes internos y sus distintas maneras de motivarlos.
4. También por este medio podrán realizar sus pagos a través de transferencias bancarias y con las tarjetas de crédito que a continuación se detallan:

VISA

MASTERCARD

AMERICAN EXPRESS

DINNERS

## **5. ANÁLISIS FINANCIERO**

- ❖ **Vida Útil del Proyecto**

La vida útil del proyecto es de 10 años.



❖ **Requerimientos de Inversión Inicial**

<b>HUMAN GROUP CONSULTING S.A.</b>			
<b>CUADRO DE INVERSIONES</b>			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>CANT</b>	<b>EQUIPO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
5	Computadoras	\$ 750,00	\$ 3.750,00
5	Aires Acondicionado	\$ 500,00	\$ 2.500,00
3	Escritorios	\$ 400,00	\$ 1.200,00
2	Infocus	\$ 700,00	\$ 1.400,00
	Muebles	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
3	Impresoras	\$ 120,00	\$ 360,00
3	Sillas para escritorio	\$ 40,00	\$ 120,00
2	mesas de espera	\$ 80,00	\$ 160,00
	Varios	\$ 600,00	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12.090,00</b>

❖ **Estructura del Financiamiento: Propio y/o Préstamo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO (6 MESES)</b>			
<b>CANT</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SUELDO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
5	Asesores	\$ 700,00	\$ 21.000,00
1	Gerente General	\$ 2.000,00	\$ 12.000,00
1	Gerente Financiero	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
1	Gerente de Talento Humano	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
1	Gerencia de Marketing	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
1	Contador	\$ 700,00	\$ 4.200,00
3	Publicista y Vendedores (3)	\$ 786,00	\$ 14.148,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 69.348,00</b>

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Permisos, Abogados, etc	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 86.438,00</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL CAPITAL PROPIO</b>	<b>\$ 25.931,40</b>	<b>30%</b>
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ 60.506,60</b>	<b>70%</b>



❖ Amortización

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
TABLA DE AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO**

**Capital** \$ **60.506,60**  
**Tasa de interés** **0,88%** mensual (10,5% anual)  
**Plazo** **120** meses

Mes	Amortización	Interés	Dividendos	Saldo Capital
1	\$ 504,22	\$ 529,43	\$ 1.033,65	\$ 60.002,38
2	\$ 504,22	\$ 525,02	\$ 1.029,24	\$ 59.498,16
3	\$ 504,22	\$ 520,61	\$ 1.024,83	\$ 58.993,94
4	\$ 504,22	\$ 516,20	\$ 1.020,42	\$ 58.489,71
5	\$ 504,22	\$ 511,78	\$ 1.016,01	\$ 57.985,49
6	\$ 504,22	\$ 507,37	\$ 1.011,59	\$ 57.481,27
7	\$ 504,22	\$ 502,96	\$ 1.007,18	\$ 56.977,05
8	\$ 504,22	\$ 498,55	\$ 1.002,77	\$ 56.472,83
9	\$ 504,22	\$ 494,14	\$ 998,36	\$ 55.968,61
10	\$ 504,22	\$ 489,73	\$ 993,95	\$ 55.464,38
11	\$ 504,22	\$ 485,31	\$ 989,54	\$ 54.960,16
12	\$ 504,22	\$ 480,90	\$ 985,12	\$ 54.455,94
13	\$ 504,22	\$ 476,49	\$ 980,71	\$ 53.951,72
14	\$ 504,22	\$ 472,08	\$ 976,30	\$ 53.447,50
15	\$ 504,22	\$ 467,67	\$ 971,89	\$ 52.943,28
16	\$ 504,22	\$ 463,25	\$ 967,48	\$ 52.439,05
17	\$ 504,22	\$ 458,84	\$ 963,06	\$ 51.934,83
18	\$ 504,22	\$ 454,43	\$ 958,65	\$ 51.430,61
19	\$ 504,22	\$ 450,02	\$ 954,24	\$ 50.926,39
20	\$ 504,22	\$ 445,61	\$ 949,83	\$ 50.422,17
21	\$ 504,22	\$ 441,19	\$ 945,42	\$ 49.917,95
22	\$ 504,22	\$ 436,78	\$ 941,00	\$ 49.413,72
23	\$ 504,22	\$ 432,37	\$ 936,59	\$ 48.909,50
24	\$ 504,22	\$ 427,96	\$ 932,18	\$ 48.405,28
25	\$ 504,22	\$ 423,55	\$ 927,77	\$ 47.901,06
26	\$ 504,22	\$ 419,13	\$ 923,36	\$ 47.396,84
27	\$ 504,22	\$ 414,72	\$ 918,94	\$ 46.892,62
28	\$ 504,22	\$ 410,31	\$ 914,53	\$ 46.388,39
29	\$ 504,22	\$ 405,90	\$ 910,12	\$ 45.884,17
30	\$ 504,22	\$ 401,49	\$ 905,71	\$ 45.379,95
31	\$ 504,22	\$ 397,07	\$ 901,30	\$ 44.875,73
32	\$ 504,22	\$ 392,66	\$ 896,88	\$ 44.371,51
33	\$ 504,22	\$ 388,25	\$ 892,47	\$ 43.867,29
34	\$ 504,22	\$ 383,84	\$ 888,06	\$ 43.363,06
35	\$ 504,22	\$ 379,43	\$ 883,65	\$ 42.858,84
36	\$ 504,22	\$ 375,01	\$ 879,24	\$ 42.354,62





HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

Mes	Amortizaci3n	Inter3s	Dividendos	Saldo Capital
37	\$ 504,22	\$ 370,60	\$ 874,82	\$ 41.850,40
38	\$ 504,22	\$ 366,19	\$ 870,41	\$ 41.346,18
39	\$ 504,22	\$ 361,78	\$ 866,00	\$ 40.841,96
40	\$ 504,22	\$ 357,37	\$ 861,59	\$ 40.337,73
41	\$ 504,22	\$ 352,96	\$ 857,18	\$ 39.833,51
42	\$ 504,22	\$ 348,54	\$ 852,76	\$ 39.329,29
43	\$ 504,22	\$ 344,13	\$ 848,35	\$ 38.825,07
44	\$ 504,22	\$ 339,72	\$ 843,94	\$ 38.320,85
45	\$ 504,22	\$ 335,31	\$ 839,53	\$ 37.816,63
46	\$ 504,22	\$ 330,90	\$ 835,12	\$ 37.312,40
47	\$ 504,22	\$ 326,48	\$ 830,71	\$ 36.808,18
48	\$ 504,22	\$ 322,07	\$ 826,29	\$ 36.303,96
49	\$ 504,22	\$ 317,66	\$ 821,88	\$ 35.799,74
50	\$ 504,22	\$ 313,25	\$ 817,47	\$ 35.295,52
51	\$ 504,22	\$ 308,84	\$ 813,06	\$ 34.791,30
52	\$ 504,22	\$ 304,42	\$ 808,65	\$ 34.287,07
53	\$ 504,22	\$ 300,01	\$ 804,23	\$ 33.782,85
54	\$ 504,22	\$ 295,60	\$ 799,82	\$ 33.278,63
55	\$ 504,22	\$ 291,19	\$ 795,41	\$ 32.774,41
56	\$ 504,22	\$ 286,78	\$ 791,00	\$ 32.270,19
57	\$ 504,22	\$ 282,36	\$ 786,59	\$ 31.765,97
58	\$ 504,22	\$ 277,95	\$ 782,17	\$ 31.261,74
59	\$ 504,22	\$ 273,54	\$ 777,76	\$ 30.757,52
60	\$ 504,22	\$ 269,13	\$ 773,35	\$ 30.253,30
61	\$ 504,22	\$ 264,72	\$ 768,94	\$ 29.749,08
62	\$ 504,22	\$ 260,30	\$ 764,53	\$ 29.244,86
63	\$ 504,22	\$ 255,89	\$ 760,11	\$ 28.740,64
64	\$ 504,22	\$ 251,48	\$ 755,70	\$ 28.236,41
65	\$ 504,22	\$ 247,07	\$ 751,29	\$ 27.732,19
66	\$ 504,22	\$ 242,66	\$ 746,88	\$ 27.227,97
67	\$ 504,22	\$ 238,24	\$ 742,47	\$ 26.723,75
68	\$ 504,22	\$ 233,83	\$ 738,05	\$ 26.219,53
69	\$ 504,22	\$ 229,42	\$ 733,64	\$ 25.715,31
70	\$ 504,22	\$ 225,01	\$ 729,23	\$ 25.211,08
71	\$ 504,22	\$ 220,60	\$ 724,82	\$ 24.706,86
72	\$ 504,22	\$ 216,19	\$ 720,41	\$ 24.202,64
73	\$ 504,22	\$ 211,77	\$ 715,99	\$ 23.698,42
74	\$ 504,22	\$ 207,36	\$ 711,58	\$ 23.194,20
75	\$ 504,22	\$ 202,95	\$ 707,17	\$ 22.689,98
76	\$ 504,22	\$ 198,54	\$ 702,76	\$ 22.185,75
77	\$ 504,22	\$ 194,13	\$ 698,35	\$ 21.681,53
78	\$ 504,22	\$ 189,71	\$ 693,94	\$ 21.177,31
79	\$ 504,22	\$ 185,30	\$ 689,52	\$ 20.673,09
80	\$ 504,22	\$ 180,89	\$ 685,11	\$ 20.168,87
81	\$ 504,22	\$ 176,48	\$ 680,70	\$ 19.664,65
82	\$ 504,22	\$ 172,07	\$ 676,29	\$ 19.160,42
83	\$ 504,22	\$ 167,65	\$ 671,88	\$ 18.656,20
84	\$ 504,22	\$ 163,24	\$ 667,46	\$ 18.151,98



HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

Mes	Amortizaci3n	Inter3s	Dividendos	Saldo Capital
85	\$ 504,22	\$ 158,83	\$ 663,05	\$ 17.647,76
86	\$ 504,22	\$ 154,42	\$ 658,64	\$ 17.143,54
87	\$ 504,22	\$ 150,01	\$ 654,23	\$ 16.639,32
88	\$ 504,22	\$ 145,59	\$ 649,82	\$ 16.135,09
89	\$ 504,22	\$ 141,18	\$ 645,40	\$ 15.630,87
90	\$ 504,22	\$ 136,77	\$ 640,99	\$ 15.126,65
91	\$ 504,22	\$ 132,36	\$ 636,58	\$ 14.622,43
92	\$ 504,22	\$ 127,95	\$ 632,17	\$ 14.118,21
93	\$ 504,22	\$ 123,53	\$ 627,76	\$ 13.613,99
94	\$ 504,22	\$ 119,12	\$ 623,34	\$ 13.109,76
95	\$ 504,22	\$ 114,71	\$ 618,93	\$ 12.605,54
96	\$ 504,22	\$ 110,30	\$ 614,52	\$ 12.101,32
97	\$ 504,22	\$ 105,89	\$ 610,11	\$ 11.597,10
98	\$ 504,22	\$ 101,47	\$ 605,70	\$ 11.092,88
99	\$ 504,22	\$ 97,06	\$ 601,28	\$ 10.588,66
100	\$ 504,22	\$ 92,65	\$ 596,87	\$ 10.084,43
101	\$ 504,22	\$ 88,24	\$ 592,46	\$ 9.580,21
102	\$ 504,22	\$ 83,83	\$ 588,05	\$ 9.075,99
103	\$ 504,22	\$ 79,41	\$ 583,64	\$ 8.571,77
104	\$ 504,22	\$ 75,00	\$ 579,22	\$ 8.067,55
105	\$ 504,22	\$ 70,59	\$ 574,81	\$ 7.563,33
106	\$ 504,22	\$ 66,18	\$ 570,40	\$ 7.059,10
107	\$ 504,22	\$ 61,77	\$ 565,99	\$ 6.554,88
108	\$ 504,22	\$ 57,36	\$ 561,58	\$ 6.050,66
109	\$ 504,22	\$ 52,94	\$ 557,16	\$ 5.546,44
110	\$ 504,22	\$ 48,53	\$ 552,75	\$ 5.042,22
111	\$ 504,22	\$ 44,12	\$ 548,34	\$ 4.538,00
112	\$ 504,22	\$ 39,71	\$ 543,93	\$ 4.033,77
113	\$ 504,22	\$ 35,30	\$ 539,52	\$ 3.529,55
114	\$ 504,22	\$ 30,88	\$ 535,11	\$ 3.025,33
115	\$ 504,22	\$ 26,47	\$ 530,69	\$ 2.521,11
116	\$ 504,22	\$ 22,06	\$ 526,28	\$ 2.016,89
117	\$ 504,22	\$ 17,65	\$ 521,87	\$ 1.512,67
118	\$ 504,22	\$ 13,24	\$ 517,46	\$ 1.008,44
119	\$ 504,22	\$ 8,82	\$ 513,05	\$ 504,22
120	\$ 504,22	\$ 4,41	\$ 508,63	\$ 0,00

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
CUADRO DE INGRESOS DEL AÑO 2010**

❖ **Determinación de los Ingresos**

<b>INGRESOS</b>	<b>Ene</b>	<b>Feb</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>May</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>	<b>Nov</b>	<b>Dic</b>	<b>TOTAL AÑO 1</b>
Infraestructura de dispersión	\$ -	\$ -	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 56,000.00
Asesoría Empresarial	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Comunicaciones	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 36,000.00
Iconocidad de Cargos	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Motivación al empleado	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Relación y Comunicación Personal	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 20,400.00
Desarrollo de programas	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 13,700.00</b>	<b>\$ 13,700.00</b>	<b>\$ 13,700.00</b>	<b>\$ 21,700.00</b>	<b>\$ 13,700.00</b>	<b>\$ 29,700.00</b>	<b>\$ 13,700.00</b>	<b>\$ 21,700.00</b>	<b>\$ 21,700.00</b>	<b>\$ 13,700.00</b>	<b>\$ 21,700.00</b>	<b>\$ 21,700.00</b>	<b>\$ 220,400.00</b>



HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
CUADRO DE EGRESOS DEL AÑO 2010**



❖ **Determinación de Gastos**

EGRESOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL AÑO 1
Operativos	\$ 7.550,00	\$ 6.650,00	\$ 6.650,00	\$ 7.550,00	\$ 6.650,00	\$ 9.250,00	\$ 6.650,00	\$ 6.650,00	\$ 7.105,66	\$ 6.205,66	\$ 6.205,67	\$ 7.105,66	\$ 84.222,65
Infraestructura de dispersión													
Planos	\$ 900,00			\$ 900,00		\$ 900,00			\$ 900,00			\$ 900,00	\$ 4.500,00
Ingeniería	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Construcción	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 3.400,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.255,66	\$ 1.255,66	\$ 1.255,67	\$ 1.255,66	\$ 20.322,65
Asesoría Empresarial													
Asesores (3)	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 25.200,00
Convivencias													
Pago a sector estratégico	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 6.120,00
Suministros a utilizar	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Alimento y bebidas	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Asesores (2)	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 16.800,00
<b>Administrativos</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 8.600,17</b>	<b>\$ 103.202,00</b>
Sueldos y Salarios													
2 Secretarías	\$ 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
Gerente General	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00
Gerente Financiero	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Gerente de Talento Humano	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Gerencia de Marketing	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Contador	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Publicista y Vendedores (3)	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 786,00	\$ 9.432,00
Servicios Básicos	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Publicidad	\$ 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
Servicios Varios	\$ 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
Gastos de Mantenimiento	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 1.920,00
Gastos de alquiler	\$ 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
Gastos de Depreciación	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 104,17	\$ 1.250,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 16.150,17</b>	<b>\$ 15.250,17</b>	<b>\$ 15.250,17</b>	<b>\$ 16.150,17</b>	<b>\$ 15.250,17</b>	<b>\$ 17.850,17</b>	<b>\$ 15.250,17</b>	<b>\$ 15.250,17</b>	<b>\$ 15.705,83</b>	<b>\$ 14.805,83</b>	<b>\$ 14.805,84</b>	<b>\$ 15.705,83</b>	<b>\$ 187.424,65</b>

❖ Estado de Resultados

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL AÑO 2010**

RUBROS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agosto	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL AÑO 1
Ventas	\$ 13,700.00	\$ 13,700.00	\$ 13,700.00	\$ 29,700.00	\$ 13,700.00	\$ 29,700.00	\$ 13,700.00	\$ 13,700.00	\$ 29,700.00	\$ 13,700.00	\$ 13,700.00	\$ 29,700.00	\$ 228,400.00
Infraestructura de dispersión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16,000.00	\$ -	\$ 16,000.00	\$ -	\$ -	\$ 16,000.00	\$ -	\$ -	\$ 16,000.00	\$ 64,000.00
Asesoría Empresarial	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Convivencias	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 36,000.00
Idoneidad de Cargos	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Motivación al empleado	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Relación y Comunicación Personal	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 20,400.00
Desarrollo de programas	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
<b>(-) Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 16,150.17</b>	<b>\$ 15,250.17</b>	<b>\$ 15,250.17</b>	<b>\$ 16,150.17</b>	<b>\$ 15,250.17</b>	<b>\$ 17,850.17</b>	<b>\$ 15,250.17</b>	<b>\$ 15,250.17</b>	<b>\$ 15,705.83</b>	<b>\$ 14,805.83</b>	<b>\$ 14,805.83</b>	<b>\$ 15,705.83</b>	<b>\$ 187,424.65</b>
Sueldos y Salarios	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 10,486.00	\$ 125,832.00
Servicios Básicos	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Servicios Generales	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 5,880.00
Gastos de Mantenimiento	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 1,920.00
Gastos de Depreciación	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 104.17	\$ 1,250.00
Planos	\$ 900.00	\$ -	\$ -	\$ 900.00	\$ -	\$ 900.00	\$ -	\$ -	\$ 900.00	\$ -	\$ -	\$ 900.00	\$ 4,500.00
Ingeniería	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 7,200.00
Gastos de construcción	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 3,400.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,255.66	\$ 1,255.66	\$ 1,255.67	\$ 1,255.66	\$ 20,322.65
Gastos de Publicidad	\$ 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
Gastos de Alquiler	\$ 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
Proveedores Varios	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 6,120.00
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ (2,450.17)</b>	<b>\$ (1,550.17)</b>	<b>\$ (1,550.17)</b>	<b>\$ 13,549.83</b>	<b>\$ (1,550.17)</b>	<b>\$ 11,849.83</b>	<b>\$ (1,550.17)</b>	<b>\$ (1,550.17)</b>	<b>\$ 13,994.17</b>	<b>\$ (1,105.83)</b>	<b>\$ (1,105.83)</b>	<b>\$ 13,994.17</b>	<b>\$ 40,975.35</b>
(-) Gastos Financieros	\$ 1,033.65	\$ 1,029.24	\$ 1,024.83	\$ 1,020.42	\$ 1,016.01	\$ 1,011.59	\$ 1,007.18	\$ 1,002.77	\$ 998.36	\$ 993.95	\$ 989.54	\$ 985.12	\$ 12,112.66
<b>Utilidad Antes de Impuestos y Participación a los Trabajadores</b>	<b>\$ (3,483.82)</b>	<b>\$ (2,579.41)</b>	<b>\$ (2,575.00)</b>	<b>\$ 12,529.41</b>	<b>\$ (2,566.17)</b>	<b>\$ 10,838.24</b>	<b>\$ (2,557.35)</b>	<b>\$ (2,552.94)</b>	<b>\$ 12,995.81</b>	<b>\$ (2,099.77)</b>	<b>\$ (2,095.37)</b>	<b>\$ 13,009.05</b>	<b>\$ 28,862.69</b>
(-) 15% Participación Trabajadores													\$ 4,329.40
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>													<b>\$ 24,533.28</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta													\$ 6,133.32
<b>Utilidad del Ejercicio</b>													<b>\$ 18,399.96</b>

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A 10 AÑOS**



HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

RUBROS	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5	TOTAL AÑO 6	TOTAL AÑO 7	TOTAL AÑO 8	TOTAL AÑO 9	TOTAL AÑO 10
Ventas	\$ 228.400,00	\$ 235.252,00	\$ 242.309,56	\$ 249.578,85	\$ 257.066,21	\$ 264.778,20	\$ 272.721,54	\$ 280.903,19	\$ 289.330,29	\$ 298.010,20
Infraestructura de dispersión	\$ 64.000,00	\$ 65.920,00	\$ 67.897,60	\$ 69.934,53	\$ 72.032,56	\$ 74.193,54	\$ 76.419,35	\$ 78.711,93	\$ 81.073,29	\$ 83.505,48
Asesoría Empresarial	\$ 60.000,00	\$ 61.800,00	\$ 63.654,00	\$ 65.563,62	\$ 67.530,53	\$ 69.556,44	\$ 71.643,14	\$ 73.792,43	\$ 76.006,20	\$ 78.286,39
Convivencias	\$ 36.000,00	\$ 37.080,00	\$ 38.192,40	\$ 39.338,17	\$ 40.518,32	\$ 41.733,87	\$ 42.985,88	\$ 44.275,46	\$ 45.603,72	\$ 46.971,83
Idoneidad de Cargos	\$ 18.000,00	\$ 18.540,00	\$ 19.096,20	\$ 19.669,09	\$ 20.259,16	\$ 20.866,93	\$ 21.492,94	\$ 22.137,73	\$ 22.801,86	\$ 23.485,92
Motivación al empleado	\$ 18.000,00	\$ 18.540,00	\$ 19.096,20	\$ 19.669,09	\$ 20.259,16	\$ 20.866,93	\$ 21.492,94	\$ 22.137,73	\$ 22.801,86	\$ 23.485,92
Relación y Comunicación Personal	\$ 20.400,00	\$ 21.012,00	\$ 21.642,36	\$ 22.291,63	\$ 22.960,38	\$ 23.649,19	\$ 24.358,67	\$ 25.089,43	\$ 25.842,11	\$ 26.617,37
Desarrollo de programas	\$ 12.000,00	\$ 12.360,00	\$ 12.730,80	\$ 13.112,72	\$ 13.506,11	\$ 13.911,29	\$ 14.328,63	\$ 14.758,49	\$ 15.201,24	\$ 15.657,28
<b>(-) Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 187.424,65</b>	<b>\$ 190.236,02</b>	<b>\$ 193.089,56</b>	<b>\$ 195.965,90</b>	<b>\$ 198.925,69</b>	<b>\$ 201.909,58</b>	<b>\$ 204.938,22</b>	<b>\$ 208.012,29</b>	<b>\$ 211.132,48</b>	<b>\$ 214.299,47</b>
Sueldos y Salarios	\$ 125.832,00	\$ 127.719,48	\$ 129.635,27	\$ 131.579,80	\$ 133.553,50	\$ 135.556,80	\$ 137.590,15	\$ 139.654,01	\$ 141.748,82	\$ 143.875,05
Servicios Básicos	\$ 2.400,00	\$ 2.436,00	\$ 2.472,54	\$ 2.509,63	\$ 2.547,27	\$ 2.585,48	\$ 2.624,26	\$ 2.663,63	\$ 2.703,58	\$ 2.744,14
Servicios Generales	\$ 5.880,00	\$ 5.968,20	\$ 6.057,72	\$ 6.148,59	\$ 6.240,82	\$ 6.334,43	\$ 6.429,45	\$ 6.525,89	\$ 6.623,78	\$ 6.723,13
Gastos de Mantenimiento	\$ 1.920,00	\$ 1.948,80	\$ 1.978,03	\$ 2.007,70	\$ 2.037,82	\$ 2.068,39	\$ 2.099,41	\$ 2.130,90	\$ 2.162,87	\$ 2.195,31
Gastos de Depreciación	\$ 1.250,00	\$ 1.268,75	\$ 1.287,78	\$ 1.307,10	\$ 1.326,70	\$ 1.346,61	\$ 1.366,80	\$ 1.387,31	\$ 1.408,12	\$ 1.429,24
Planes	\$ 4.500,00	\$ 4.567,50	\$ 4.636,01	\$ 4.705,55	\$ 4.776,14	\$ 4.847,78	\$ 4.920,49	\$ 4.994,30	\$ 5.069,22	\$ 5.145,25
Ingeniería	\$ 7.200,00	\$ 7.308,00	\$ 7.417,62	\$ 7.528,88	\$ 7.641,82	\$ 7.756,44	\$ 7.872,79	\$ 7.990,88	\$ 8.110,75	\$ 8.232,41
Gastos de construcción	\$ 20.322,65	\$ 20.627,49	\$ 20.936,90	\$ 21.250,96	\$ 21.569,72	\$ 21.893,27	\$ 22.221,66	\$ 22.554,99	\$ 22.893,31	\$ 23.236,71
Gastos de Publicidad	\$ 6.000,00	\$ 6.090,00	\$ 6.181,35	\$ 6.274,07	\$ 6.368,18	\$ 6.463,70	\$ 6.560,66	\$ 6.659,07	\$ 6.758,96	\$ 6.860,34
Gastos de Alquiler	\$ 6.000,00	\$ 6.090,00	\$ 6.181,35	\$ 6.274,07	\$ 6.368,18	\$ 6.463,70	\$ 6.560,66	\$ 6.659,07	\$ 6.758,96	\$ 6.860,34
Proveedores Varios	\$ 6.120,00	\$ 6.211,80	\$ 6.304,98	\$ 6.399,55	\$ 6.495,54	\$ 6.592,98	\$ 6.691,87	\$ 6.792,25	\$ 6.894,13	\$ 6.997,55
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 40.975,35</b>	<b>\$ 45.015,98</b>	<b>\$ 49.220,00</b>	<b>\$ 53.592,94</b>	<b>\$ 58.140,52</b>	<b>\$ 62.868,62</b>	<b>\$ 67.783,32</b>	<b>\$ 72.890,90</b>	<b>\$ 78.197,81</b>	<b>\$ 83.710,73</b>
(-) Gastos Financieros	\$ 12.112,66	\$ 11.477,35	\$ 10.842,03	\$ 10.206,71	\$ 9.571,39	\$ 8.936,07	\$ 8.300,75	\$ 7.665,43	\$ 7.030,11	\$ 6.394,79
<b>Utilidad Antes de Impuestos y Participación a los Trabajadores</b>	<b>\$ 28.862,69</b>	<b>\$ 33.538,63</b>	<b>\$ 38.377,97</b>	<b>\$ 43.386,24</b>	<b>\$ 48.569,13</b>	<b>\$ 53.932,55</b>	<b>\$ 59.482,57</b>	<b>\$ 65.225,47</b>	<b>\$ 71.167,70</b>	<b>\$ 77.315,94</b>
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 4.329,40	\$ 5.030,80	\$ 5.756,70	\$ 6.507,94	\$ 7.285,37	\$ 8.089,88	\$ 8.922,39	\$ 9.783,82	\$ 10.675,15	\$ 11.597,39
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 24.533,28</b>	<b>\$ 28.507,84</b>	<b>\$ 32.621,28</b>	<b>\$ 36.878,30</b>	<b>\$ 41.283,76</b>	<b>\$ 45.842,67</b>	<b>\$ 50.560,19</b>	<b>\$ 55.441,65</b>	<b>\$ 60.492,54</b>	<b>\$ 65.718,55</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 6.133,32	\$ 7.126,96	\$ 8.155,32	\$ 9.219,58	\$ 10.320,94	\$ 11.460,67	\$ 12.640,05	\$ 13.860,41	\$ 15.123,14	\$ 16.429,64
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>\$ 18.399,96</b>	<b>\$ 21.380,88</b>	<b>\$ 24.465,96</b>	<b>\$ 27.658,73</b>	<b>\$ 30.962,82</b>	<b>\$ 34.382,00</b>	<b>\$ 37.920,14</b>	<b>\$ 41.581,23</b>	<b>\$ 45.369,41</b>	<b>\$ 49.288,91</b>

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
FLUJO DE CAJA DEL AÑO 2010**



HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

❖ Flujo de Caja

RUBROS	TOTAL AÑO 0	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL AÑO 1
<b>INGRESOS</b>		\$ 13.700,00	\$ 13.700,00	\$ 13.700,00	\$ 21.700,00	\$ 13.700,00	\$ 23.700,00	\$ 13.700,00	\$ 21.700,00	\$ 21.700,00	\$ 13.700,00	\$ 21.700,00	\$ 21.700,00	\$ 220.400,00
Infraestructura de dispersión		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.000,00	\$ -	\$ 16.000,00	\$ -	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ -	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 56.000,00
Asesoría Empresarial		\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 60.000,00
Convencios		\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 36.000,00
Idoneidad de Cargos		\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Motivación al empleo		\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Relación y Comunicación Personal		\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 20.400,00
Desarrollo de programas		\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
<b>EGRESOS</b>		\$ 16.046,00	\$ 15.146,00	\$ 15.146,00	\$ 16.046,00	\$ 15.146,00	\$ 17.746,00	\$ 15.146,00	\$ 15.146,00	\$ 15.601,66	\$ 14.701,66	\$ 14.701,67	\$ 15.601,66	\$ 186.174,65
Sueldos y Salarios		\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 10.486,00	\$ 125.832,00
Servicios Básicos		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Servicios Generales		\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 5.880,00
Gastos de Mantenimiento		\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 1.920,00
Planos		\$ 900,00	\$ -	\$ -	\$ 900,00	\$ -	\$ 900,00	\$ -	\$ -	\$ 900,00	\$ -	\$ -	\$ 900,00	\$ 4.500,00
Ingeniería		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Gastos de construcción		\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 3.400,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.255,66	\$ 1.255,66	\$ 1.255,67	\$ 1.255,66	\$ 20.322,65
Gastos de Publicidad		\$ 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
Gastos de Alquiler		\$ 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
Proveedores Varios		\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 6.120,00
Gastos Financieros		\$ 1.033,65	\$ 1.029,24	\$ 1.024,83	\$ 1.020,42	\$ 1.016,01	\$ 1.011,59	\$ 1.007,18	\$ 1.002,77	\$ 998,36	\$ 993,95	\$ 989,54	\$ 985,12	\$ 12.112,66
<b>SALDO DE CAJA</b>		\$ (2.346,00)	\$ (1.446,00)	\$ (1.446,00)	\$ 5.654,00	\$ (1.446,00)	\$ 11.954,00	\$ (1.446,00)	\$ 6.554,00	\$ 6.098,34	\$ (1.001,66)	\$ 6.998,33	\$ 6.098,34	\$ 34.225,35
<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>		\$ 17.090,00	\$ 14.744,00	\$ 13.298,00	\$ 11.852,00	\$ 11.852,00	\$ 16.060,00	\$ 28.014,00	\$ 26.588,00	\$ 33.122,00	\$ 39.220,34	\$ 38.218,68	\$ 45.217,01	\$ 17.090,00
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>		\$ 14.744,00	\$ 13.298,00	\$ 11.852,00	\$ 17.506,00	\$ 16.060,00	\$ 28.014,00	\$ 26.588,00	\$ 33.122,00	\$ 39.220,34	\$ 38.218,68	\$ 45.217,01	\$ 51.315,35	\$ 51.315,35

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
FLUJO DE CAJA A 10 AÑOS**



HUMAN GROUP CONSULTING S.A.

	TOTAL AÑO 0	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5	TOTAL AÑO 6	TOTAL AÑO 7	TOTAL AÑO 8	TOTAL AÑO 9	TOTAL AÑO 10
<b>INGRESOS</b>	\$ 220.400,00	\$ 227.012,00	\$ 233.822,36	\$ 240.837,03	\$ 248.062,14	\$ 255.504,01	\$ 263.169,13	\$ 271.064,20	\$ 279.196,13	\$ 287.572,01	
Infraestructura de dispersión	\$ 56.000,00	\$ 57.680,00	\$ 59.410,40	\$ 61.192,71	\$ 63.028,49	\$ 64.919,35	\$ 66.866,93	\$ 68.872,94	\$ 70.939,12	\$ 73.067,30	
Asesoría Empresarial	\$ 60.000,00	\$ 61.800,00	\$ 63.654,00	\$ 65.563,62	\$ 67.530,53	\$ 69.556,44	\$ 71.643,14	\$ 73.792,43	\$ 76.006,20	\$ 78.286,39	
Convivencias	\$ 36.000,00	\$ 37.080,00	\$ 38.192,40	\$ 39.338,17	\$ 40.518,32	\$ 41.733,87	\$ 42.985,88	\$ 44.275,46	\$ 45.603,72	\$ 46.971,83	
Idoneidad de Cargos	\$ 18.000,00	\$ 18.540,00	\$ 19.096,20	\$ 19.669,09	\$ 20.259,16	\$ 20.866,93	\$ 21.492,94	\$ 22.137,73	\$ 22.801,86	\$ 23.485,92	
Motivación al empleado	\$ 18.000,00	\$ 18.540,00	\$ 19.096,20	\$ 19.669,09	\$ 20.259,16	\$ 20.866,93	\$ 21.492,94	\$ 22.137,73	\$ 22.801,86	\$ 23.485,92	
Relación y Comunicación Personal	\$ 20.400,00	\$ 21.012,00	\$ 21.642,36	\$ 22.291,63	\$ 22.960,38	\$ 23.649,19	\$ 24.358,67	\$ 25.089,43	\$ 25.842,11	\$ 26.617,37	
Desarrollo de programas	\$ 12.000,00	\$ 12.360,00	\$ 12.730,80	\$ 13.112,72	\$ 13.506,11	\$ 13.911,29	\$ 14.328,63	\$ 14.758,49	\$ 15.201,24	\$ 15.657,28	
<b>EGRESOS</b>	\$ 186.174,65	\$ 200.444,62	\$ 202.643,81	\$ 204.885,51	\$ 207.170,38	\$ 209.499,04	\$ 211.872,17	\$ 214.290,42	\$ 216.754,47	\$ 220.005,79	
Sueltos y Salarios	\$ 125.832,00	\$ 127.719,48	\$ 129.636,27	\$ 131.579,90	\$ 133.553,50	\$ 135.556,80	\$ 137.590,15	\$ 139.654,01	\$ 141.748,82	\$ 143.875,05	
Servicios Básicos	\$ 2.400,00	\$ 2.436,00	\$ 2.472,54	\$ 2.509,63	\$ 2.547,27	\$ 2.585,48	\$ 2.624,26	\$ 2.663,63	\$ 2.703,58	\$ 2.744,14	
Servicios Generales	\$ 5.880,00	\$ 5.968,20	\$ 6.057,72	\$ 6.148,59	\$ 6.240,82	\$ 6.334,43	\$ 6.429,45	\$ 6.525,89	\$ 6.623,78	\$ 6.723,13	
Gastos de Mantenimiento	\$ 1.920,00	\$ 1.948,80	\$ 1.978,03	\$ 2.007,70	\$ 2.037,82	\$ 2.068,39	\$ 2.099,41	\$ 2.130,90	\$ 2.162,87	\$ 2.195,31	
Peños	\$ 4.500,00	\$ 4.567,50	\$ 4.636,01	\$ 4.705,55	\$ 4.776,14	\$ 4.847,78	\$ 4.920,49	\$ 4.994,30	\$ 5.069,22	\$ 5.145,25	
Ingeniería	\$ 7.200,00	\$ 7.308,00	\$ 7.417,62	\$ 7.528,88	\$ 7.641,82	\$ 7.756,44	\$ 7.872,79	\$ 7.990,88	\$ 8.110,75	\$ 8.232,41	
Gastos de construcción	\$ 20.322,65	\$ 20.627,49	\$ 20.936,90	\$ 21.250,96	\$ 21.569,72	\$ 21.893,27	\$ 22.221,66	\$ 22.554,99	\$ 22.893,31	\$ 23.236,71	
Gastos de Publicidad	\$ 6.000,00	\$ 6.090,00	\$ 6.181,35	\$ 6.274,07	\$ 6.368,18	\$ 6.463,70	\$ 6.560,66	\$ 6.659,07	\$ 6.758,96	\$ 6.860,34	
Gastos de Alquiler	\$ 6.000,00	\$ 6.090,00	\$ 6.181,35	\$ 6.274,07	\$ 6.368,18	\$ 6.463,70	\$ 6.560,66	\$ 6.659,07	\$ 6.758,96	\$ 6.860,34	
Proveedores Varios	\$ 6.120,00	\$ 6.211,80	\$ 6.304,98	\$ 6.399,55	\$ 6.495,54	\$ 6.592,98	\$ 6.691,87	\$ 6.792,25	\$ 6.894,13	\$ 6.997,55	
Gastos Financieros	\$ 12.112,66	\$ 11.477,35	\$ 10.842,03	\$ 10.206,71	\$ 9.571,39	\$ 8.936,07	\$ 8.300,75	\$ 7.665,43	\$ 7.030,11	\$ 6.394,79	
<b>SALDO DE CAJA</b>	\$ 34.225,35	\$ 26.567,38	\$ 31.178,55	\$ 35.951,52	\$ 40.891,77	\$ 46.004,97	\$ 51.296,96	\$ 56.773,78	\$ 62.441,65	\$ 67.566,22	
<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>	\$ 17.090,00	\$ 51.315,35	\$ 77.882,73	\$ 109.061,29	\$ 145.012,81	\$ 185.904,57	\$ 231.909,54	\$ 283.206,50	\$ 339.980,28	\$ 402.421,93	
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	\$ 17.090,00	\$ 51.315,35	\$ 109.061,29	\$ 145.012,81	\$ 185.904,57	\$ 231.909,54	\$ 283.206,50	\$ 339.980,28	\$ 402.421,93	\$ 469.988,15	





❖ **Evaluación Financiera**

○ **Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR)**

<b>TMAR</b>	<b>30%</b>	
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>16,35%</b>	<b>(%CP*TMAR)+(%FIN*Int.)</b>

La tasa de descuento es de acuerdo a la TMAR para el costo de capital, y la tasa de interés de acuerdo al costo de financiamiento. La TMAR de un 30% y la Tasa de Interés del 10,5% anual.

○ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

<b>TIR</b>	<b>40,03%</b>
INVERSIÓN INICIAL	\$ (86.438,00)
SALDO CAJA AÑO 1	\$ 34.225,35
SALDO CAJA AÑO 2	\$ 26.567,38
SALDO CAJA AÑO 3	\$ 31.178,55
SALDO CAJA AÑO 4	\$ 35.951,52
SALDO CAJA AÑO 5	\$ 40.891,77
SALDO CAJA AÑO 6	\$ 46.004,97
SALDO CAJA AÑO 7	\$ 51.296,96
SALDO CAJA AÑO 8	\$ 56.773,78
SALDO CAJA AÑO 9	\$ 62.441,65
SALDO CAJA AÑO 10	\$ 67.566,22

<b>TIR</b>	<b>40,03%</b>	>	<b>TMAR</b>	<b>30,00%</b>
<b>EL PROYECTO ES FACTIBLE</b>				

El cuadro anterior indica que el proyecto es factible debido a que la Tasa Interna de Retorno es mayor que la Tasa Mínima Atractiva de Retorno. Cabe recalcar que este análisis es a diez años plazo.

No se realizó una perpetuidad debido a que este proyecto no analizará el supuesto de liquidar la empresa en diez años ni de cerrarla o venderla, por lo que no se ha tomado en cuenta ingresos perpetuos, ni ingresos extraordinarios.



○ Valor Actual Neto (VAN)

<b>VAN</b>	<b>\$ 191.694,51</b>
SALDO CAJA AÑO 1	\$ 34.225,35
SALDO CAJA AÑO 2	\$ 26.567,38
SALDO CAJA AÑO 3	\$ 31.178,55
SALDO CAJA AÑO 4	\$ 35.951,52
SALDO CAJA AÑO 5	\$ 40.891,77
SALDO CAJA AÑO 6	\$ 46.004,97
SALDO CAJA AÑO 7	\$ 51.296,96
SALDO CAJA AÑO 8	\$ 56.773,78
SALDO CAJA AÑO 9	\$ 62.441,65
SALDO CAJA AÑO 10	\$ 67.566,22

❖ Análisis de Sensibilidad

**HUMAN GROUP CONSULTING S.A.  
PROYECCIONES FINANCIERAS  
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

	Ingresos		Del proyecto	Egresos	
	Aumenta 5%	Disminuye 5%		Aumenta 5%	Disminuye 5%
<b>VAN</b>	\$ 249.840,26	\$ 133.548,75	\$ 191.694,51	\$ 143.133,48	\$ 194.122,56
<b>TIR</b>	52,68%	27,19%	40,03%	29,23%	40,57%

La mayor incidencia dentro del análisis son los ingresos, debido a que su sensibilidad es mayor, ya que los indicadores son mas elásticos tanto si aumenta o disminuye la TIR y el VAN.

Al presentarse esta novedad, lo más recomendable es llegar a las metas de ventas y por ende a las de ingresos para que la TIR se siga sosteniendo y siga siendo mayor que la TMAR.

Aunque el proyecto en mención es de un servicio de consultoría, necesita conservar sus clientes a lo largo del tiempo; es decir, tener un crecimiento sostenido a través de la confianza y de los resultados obtenidos por la prestación de sus servicios; ya que según el respectivo análisis de sensibilidad la empresa



debe conservar sus clientes, y en el caso debido aumentar el número de clientes (empresas) en el mediano plazo para obtener una mayor rentabilidad y una mayor recuperación de la inversión en menor tiempo (5 años plazo), a través del mejoramiento continuo obteniendo nuevas destrezas, nuevas unidades estratégicas de negocio para que el cliente se sienta siempre satisfecho y no declinar en los ingresos proyectados en este proyecto.



## **6. BENEFICIO SOCIAL**

### **❖ Impacto Social**

Este proyecto pretende concienciar a los grandes empresarios la percepción errada que ellos poseen acerca del Recurso Humano con el que cuentan en sus distintas áreas.

Conocer cuáles son los resultados y beneficios que el Recurso Humano entrega a una organización cuando es verdaderamente motivado y desempeña las actividades que van de acuerdo a sus habilidades.

Una organización con colaboradores eficientes genera un alto grado de eficacia para la elaboración, producción y comercialización de sus productos (bienes/servicios).

### **❖ Empleo**

Lo que se proyecta de este servicio es la generación de empleo a los profesionales que por las razones críticas de la sociedad no encuentran un trabajo estable, además de que en esta empresa puedan desarrollarse como profesionales con principios y valores, evitando caer en la corrupción que vive el país, dañando el mercado y sus actividades.

### **❖ Efectos Multiplicadores**

El desarrollo de los empleados conlleva a un mejor ambiente laboral, mejora la eficiencia dentro de una empresa logrando entregar al mercado un producto (bien/servicio) de mejor calidad y en el menor tiempo posible.

El factor humano conlleva a la productividad de una empresa, y crear una mayor competitividad en el mercado, además de la creación de nuevas necesidades en el consumidor.

### **❖ ¿Qué le está entregando el proyecto a la Sociedad?**

Este proyecto entrega a la sociedad, empleados y profesionales desarrollados en las actividades que van de acuerdo a sus habilidades y



destrezas mejorando de esta manera las distintas áreas con las que cuenta una empresa.

Además el objetivo principal es lograr que el empresario valore el Recurso Humano con el que cuenta y no lo deje en segundo plano, como tradicionalmente se lo ha venido tratando.

De este modo la sociedad acogerá personas más felices en su lugar de trabajo, haciendo lo que ellos tienen que hacer y en un ambiente agradable.



## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- El proyecto se recomienda que empiece sus actividades en la ciudad de Guayaquil ya que es el puerto principal del país y tiene una diversidad de grandes y medianas empresas (segmento de mercado).
- La empresa HGC no debería salir de su esquema; es decir, que su enfoque solo y exclusivamente deberá ser hacia el talento, más no convertirse en el futuro en una consultora o simple centro de capacitación tradicional.
- El servicio al cliente tiene que ser eficaz y con resultados inmediatos, sin mediar con ninguna capacitación, sino con un servicio especializado en concienciar al empleado y al empresario lo mejor para ambas partes.
- Aplicar el team-building solo y únicamente cuando sea necesario, más no aprovecharse del alto costo de este servicio y que no surjan resultados ni reclamos.

ANEXOS

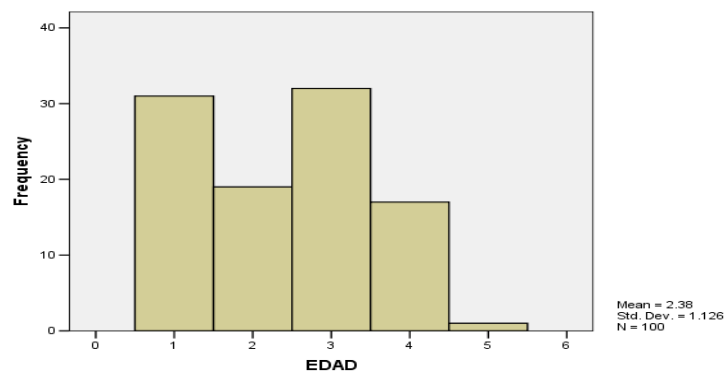
## ANEXO A

### ❖ ANALISIS DE ENCUESTA

#### EDAD

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18 A 25	31	31.0	31.0	31.0
	36 A 45	19	19.0	19.0	50.0
	26 A 35	32	32.0	32.0	82.0
	46 A 55	17	17.0	17.0	99.0
	MAYOR DE 55	1	1.0	1.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

#### EDAD

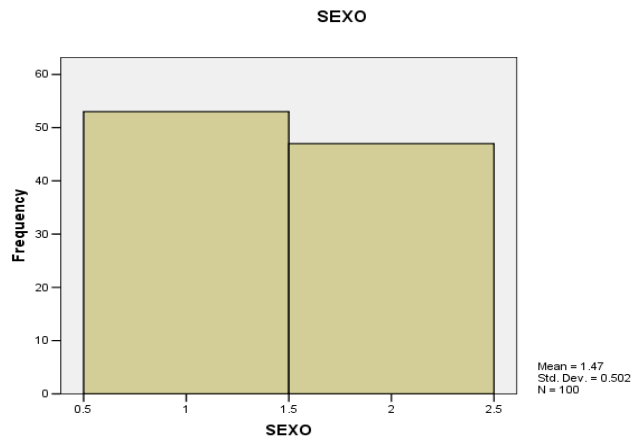


De acuerdo a nuestros resultados de la encuesta la mayoría de las personas que la realizaron oscila entre las edades de 18 a 35 años.

#### SEXO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	M	53	53.0	53.0	53.0
	F	47	47.0	47.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

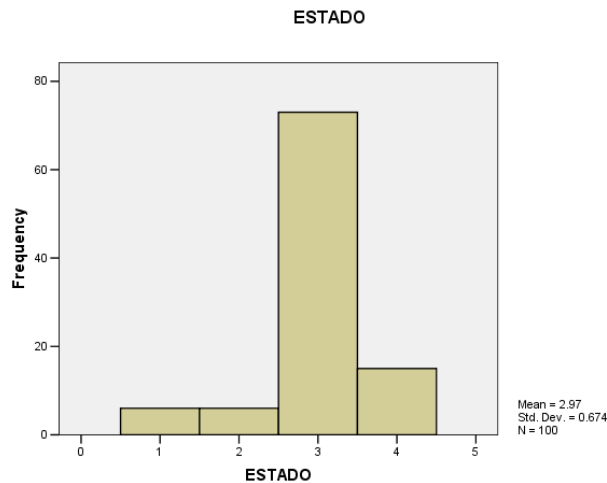




De acuerdo a nuestro resultado la mayoría de los encuestados son hombres, resultando 53 hombres.

**ESTADO**

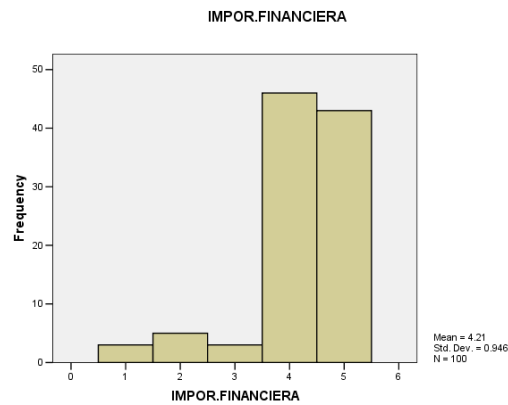
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ESTUDIANTE	6	6.0	6.0	6.0
	MICROEMPRESARIO	6	6.0	6.0	12.0
	EMPLEADO	73	73.0	73.0	85.0
	EMPRESARIO	15	15.0	15.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



La mayoría de los encuestados son empleados obteniendo el 73% de participación y en segundo lugar los microempresarios.

**IMPOR.FINANCIERA**

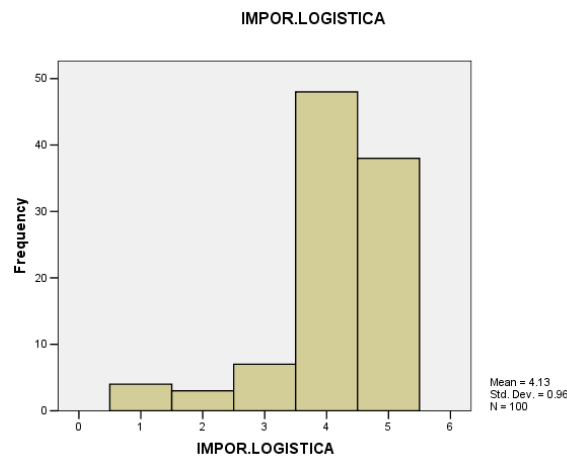
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NADA IMPORTANTE	3	3.0	3.0	3.0
	POCO IMPORTANTE	5	5.0	5.0	8.0
	INDIFERENTE	3	3.0	3.0	11.0
	IMPORTANTE	46	46.0	46.0	57.0
	MUY IMPORTANTE	43	43.0	43.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



Para la mayoría de los encuestados el departamento Financiero es muy importante en una organización y solo para el 3% de las personas opinan lo contrario.

**IMPOR.LOGISTICA**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NADA IMPORTANTE	4	4.0	4.0	4.0
	POCO IMPORTANTE	3	3.0	3.0	7.0
	INDIFERENTE	7	7.0	7.0	14.0
	IMPORTANTE	48	48.0	48.0	62.0
	MUY IMPORTANTE	38	38.0	38.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

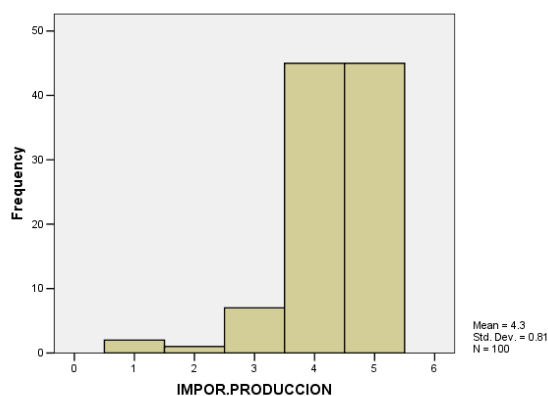


Para la mayoría de los encuestados es importante el departamento de Logística, y el 4 % opina que no es importante.

**IMPOR.PRODUCCION**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NADA IMPORTANTE	2	2.0	2.0	2.0
	POCO IMPORTANTE	1	1.0	1.0	3.0
	INDIFERENTE	7	7.0	7.0	10.0
	IMPORTANTE	45	45.0	45.0	55.0
	MUY IMPORTANTE	45	45.0	45.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**IMPOR.PRODUCCION**

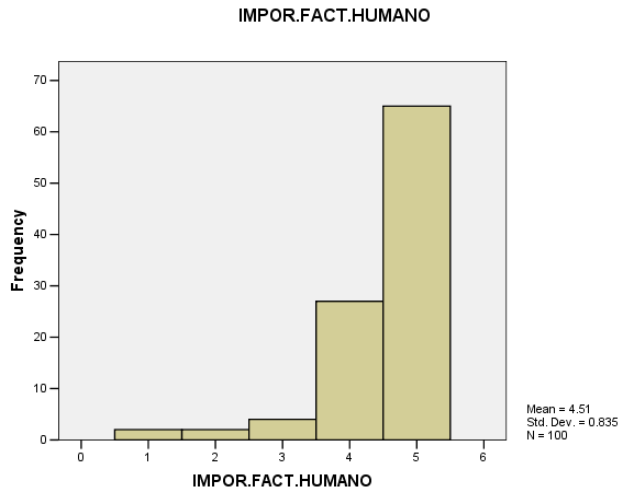


El 45 % de las personas encuestadas opinan que el Departamento de Producción es importante y el 45% de los encuestados opinan que es muy importante, por tanto damos a denotar que es un departamento de gran importancia para las compañías.

## Organización

**IMPOR.FACT.HUMANO**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NADA IMPORTANTE	2	2.0	2.0	2.0
	POCO IMPORTANTE	2	2.0	2.0	4.0
	INDIFERENTE	4	4.0	4.0	8.0
	IMPORTANTE	27	27.0	27.0	35.0
	MUY IMPORTANTE	65	65.0	65.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



El 65 % de las personas opinan que es muy importante el departamento de Recursos Humanos.

**IMPOR.VENTAS**

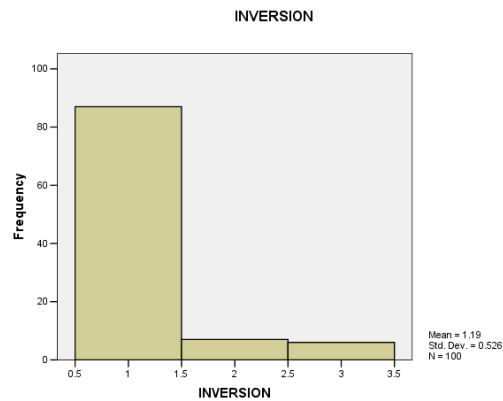
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid NADA IMPORTANTE	1	1.0	1.0	1.0
POCO IMPORTANTE	2	2.0	2.0	3.0
INDIFERENTE	6	6.0	6.0	9.0
IMPORTANTE	40	40.0	40.0	49.0
MUY IMPORTANTE	51	51.0	51.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	



El 51% de las personas opinan que es muy importante el departamento de Ventas y solo el 1% opina lo contrario.

### INVERSION

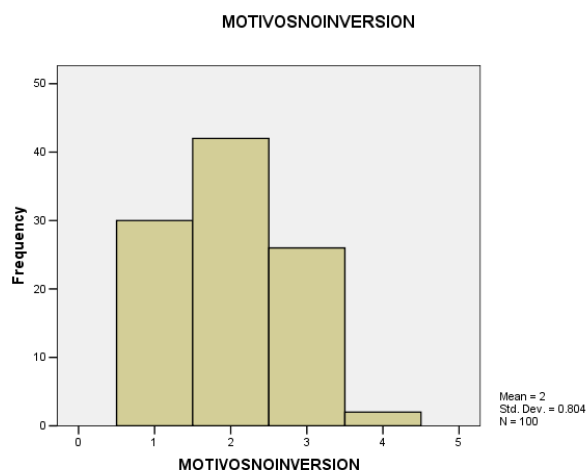
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	87	87.0	87.0	87.0
	NO	7	7.0	7.0	94.0
	INDIFERENTE	6	6.0	6.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



La mayoría de los encuestados indicaron que si están de acuerdo en invertir en el recurso humano.

### MOTIVOSNOINVERSION

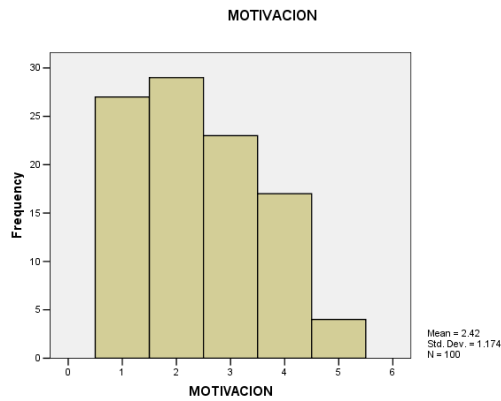
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	IDIOSINCRASIA	30	30.0	30.0	30.0
	PRESUPUESTO	42	42.0	42.0	72.0
	DESINTERES	26	26.0	26.0	98.0
	OTROS	2	2.0	2.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



El 42% de los encuestados comparten que los motivos que las organización no ven como prioridad el talento humano es debido al presupuesto de la empresa, seguido con el 30% por idiosincrasia y con el 26% por desinterés de la empresa.

**MOTIVACION**

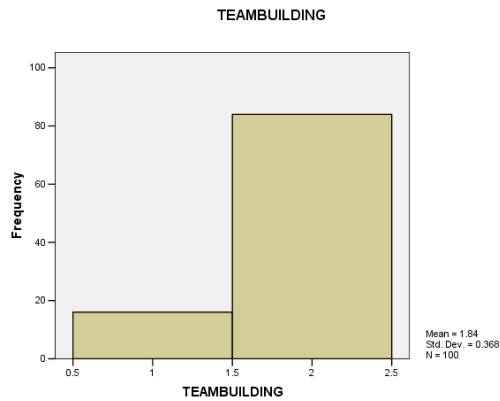
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid CLIMA LABORAL	27	27.0	27.0	27.0
INCENTIVOS ECONOMICOS	29	29.0	29.0	56.0
TRBAJO EN EQUIPO	23	23.0	23.0	79.0
DESARROLLO PROFESIONAL	17	17.0	17.0	96.0
ESTABILIDAD LABORAL	4	4.0	4.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	



Para la mayoría de los encuestados la mejor forma de poder incentivar al cliente interno es ofreciendo incentivos económicos seguido con el 27% creando un clima laboral bueno.

**TEAMBUILDING**

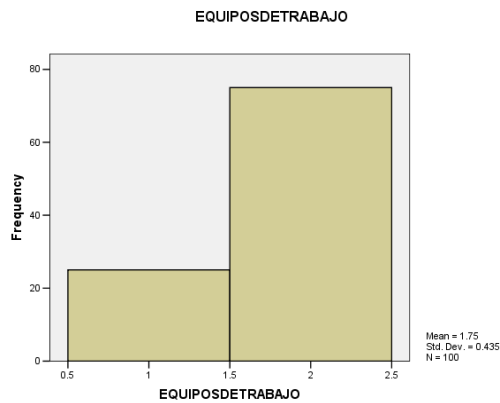
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SI	16	16.0	16.0	16.0
NO	84	84.0	84.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	



Solo el 16% de los encuestados conocen sobre el team building.

**EQUIPOSDETRABAJO**

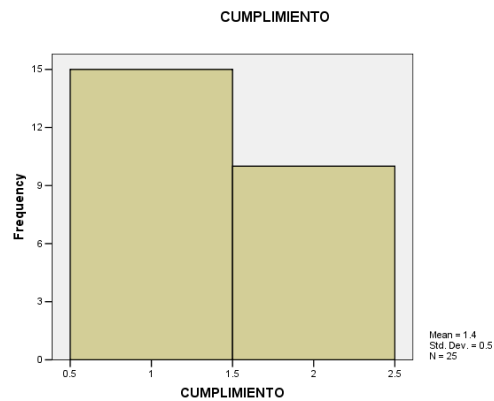
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SI	25	25.0	25.0	25.0
NO	75	75.0	75.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	



La mayoría de las personas no conocen a compañía que se dedican a formar equipos de trabajo eficaces según la capacidad de los empleados. Solo el 25% conocen empresas tales como: El banco Bolivariano, Deloitte, Iturralde y asociados de Latinoamérica y Junta de Beneficencia, etc.

### CUMPLIMIENTO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SI	15	15.0	60.0	60.0
	NO	10	10.0	40.0	100.0
	Total	25	25.0	100.0	
Missing	System	75	75.0		
Total		100	100.0		

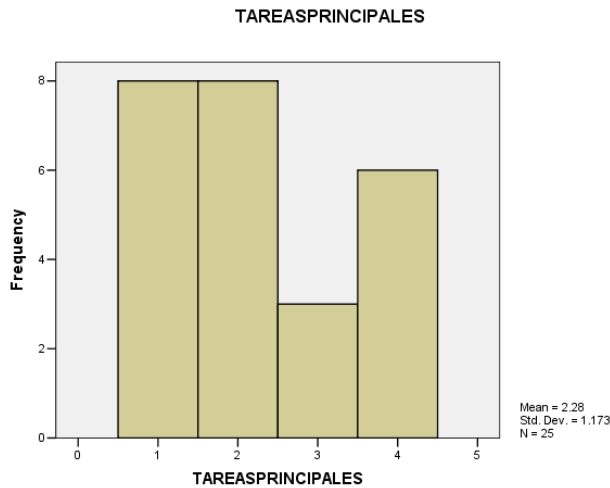


El 15% de las personas acuerdan que las empresas si están cumpliendo con respecto al desarrollo personal y profesional de los empleados.

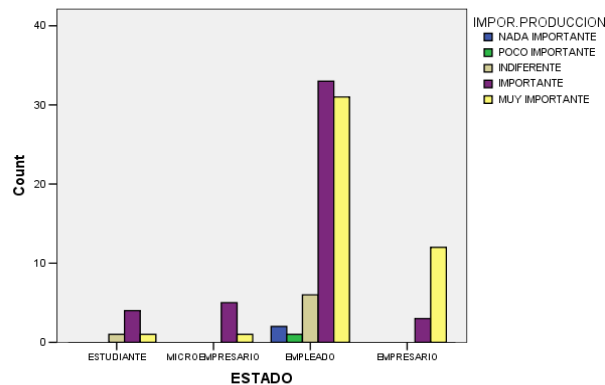
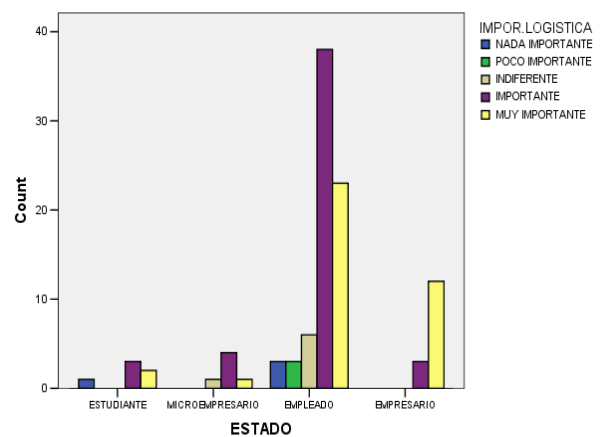
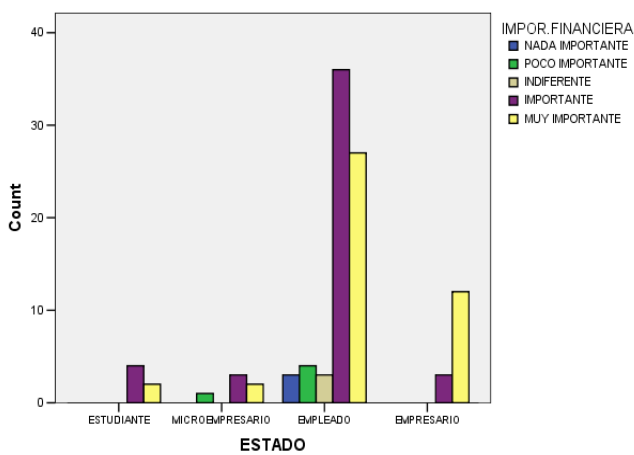
### TAREAS PRINCIPALES

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	MOTIVACION AL EMPLEO	8	8.0	32.0	32.0
	COMUNICACION Y RELACIONES PERSONALES	8	8.0	32.0	64.0
	DESARROLLO EMPRESARIAL	3	3.0	12.0	76.0
	IDONEIDAD DE CARGOS	6	6.0	24.0	100.0
	Total	25	25.0	100.0	
Missing	System	75	75.0		
Total		100	100.0		





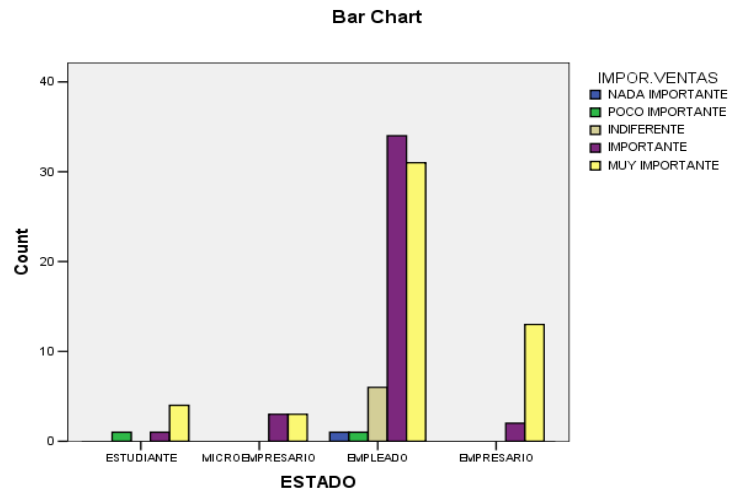
Solo el 25 % de los encuestados contestaron que la motivación personal y las relaciones personales son las 2 tareas principales que se deberían realizar en Recursos Humanos, seguido del 6% por idoneidad de cargos y al final desarrollo empresarial.



De acuerdo a la herramienta cross-tab podemos denotar que para todos los estados el departamento financiero, el departamento de logística y departamento de Producción es

importante a diferencia del empresario que opina que es muy importante.

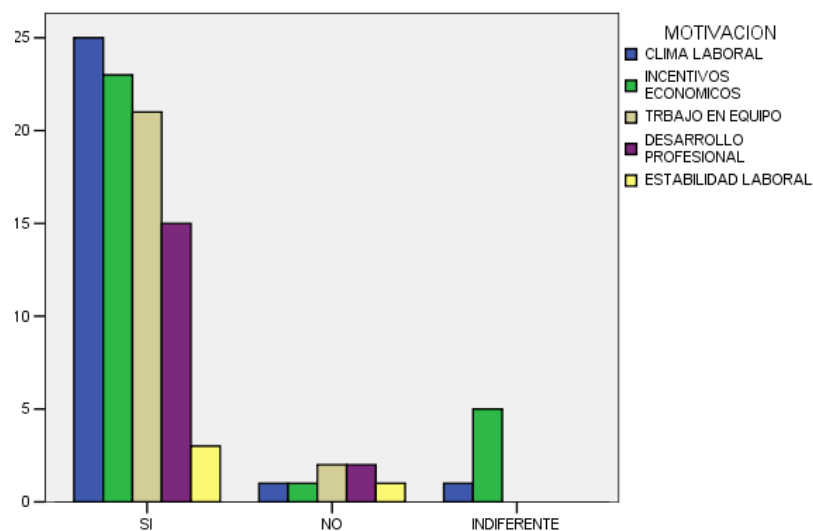




Para los Microempresarios es importante y muy importante, pero para los estudiantes, empleados y Empresarios es muy importante.

**INVERSION \* MOTIVACION Crosstabulation**

			MOTIVACION					Total
			CLIMA LABORAL	INCENTIVOS ECONOMICOS	TRBAJO EN EQUIPO	DESARR OLLO PROFESIONAL	ESTABILIDAD LABORAL	
INVERSION	SI	Count	25	23	21	15	3	87
		% within MOTIVACION	92.6%	79.3%	91.3%	88.2%	75.0%	87.0%
	NO	Count	1	1	2	2	1	7
		% within MOTIVACION	3.7%	3.4%	8.7%	11.8%	25.0%	7.0%
	INDIFERENTE	Count	1	5	0	0	0	6
		% within MOTIVACION	3.7%	17.2%	.0%	.0%	.0%	6.0%
Total		Count	27	29	23	17	4	100
		% within MOTIVACION	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

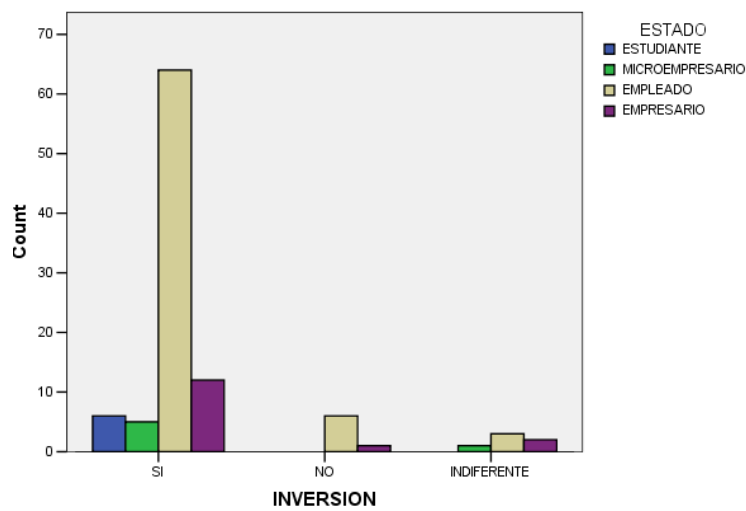


Los encuestados que acordaron que invertirían en el recurso Humano lo harían a través de crear un mejor ambiente laboral seguido por incentivos económicos y por la creación de trabajos en equipos.

**INVERSION \* ESTADO Crosstabulation**

			ESTADO				Total
			ESTUDIANTE	MICROEMPRESARIO	EMPLEADO	EMPRESARIO	
INVERSION	SI	Count	6	5	64	12	87
		% within ESTADO	100.0%	83.3%	87.7%	80.0%	87.0%
	NO	Count	0	0	6	1	7
		% within ESTADO	.0%	.0%	8.2%	6.7%	7.0%
	INDIFERENTE	Count	0	1	3	2	6
		% within ESTADO	.0%	16.7%	4.1%	13.3%	6.0%
Total		Count	6	6	73	15	100
		% within ESTADO	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

**Bar Chart**

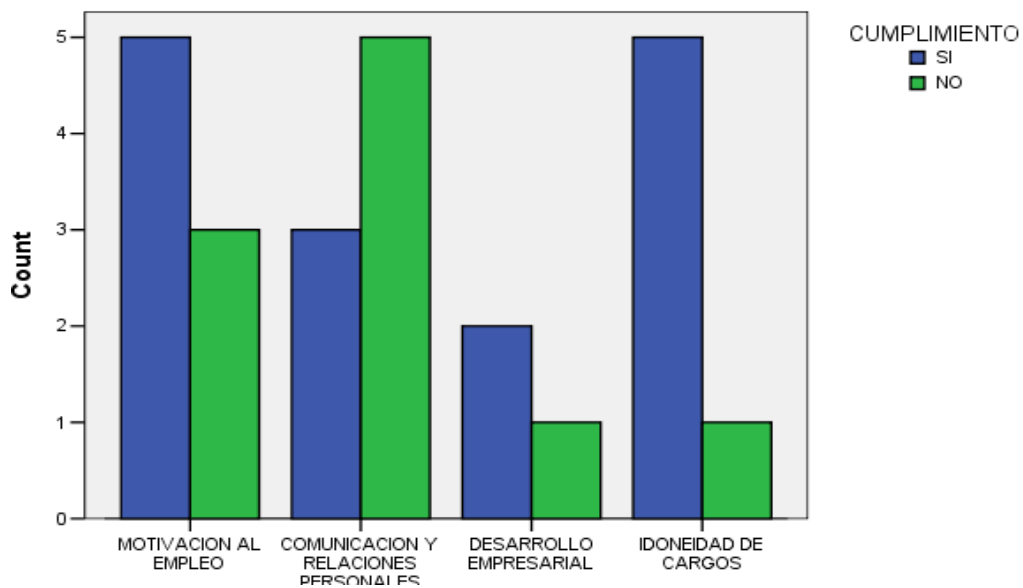


Las personas que acordaron en invertir en Recursos Humanos al momento de llegar a ser dueños de una empresa serian los empleados con una participación del 88% seguido de los Empresarios con una participación del 80%. Adicional todos los estudiantes encuestados opinaron que si van a invertir en el recurso humano.

**TAREAS PRINCIPALES \* CUMPLIMIENTO Crosstabulation**

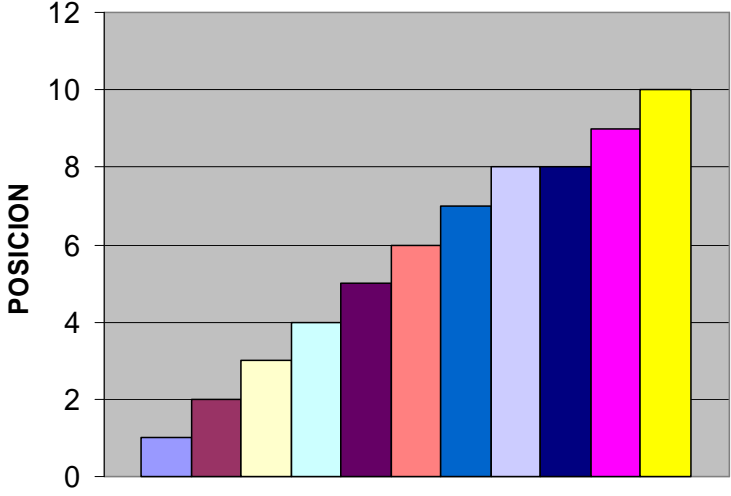
			CUMPLIMIENTO		Total
			SI	NO	
TAREAS PRINCIPALES	MOTIVACION AL EMPLEO	Count	5	3	8
		% within CUMPLIMIENTO	33.3%	30.0%	32.0%
	COMUNICACION Y RELACIONES PERSONALES	Count	3	5	8
		% within CUMPLIMIENTO	20.0%	50.0%	32.0%
	DESARROLLO EMPRESARIAL	Count	2	1	3
		% within CUMPLIMIENTO	13.3%	10.0%	12.0%
	IDONEIDAD DE CARGOS	Count	5	1	6
		% within CUMPLIMIENTO	33.3%	10.0%	24.0%
Total		Count	15	10	25
		% within CUMPLIMIENTO	100.0%	100.0%	100.0%

**Bar Chart**



De las 15 personas que opinan que estas empresas están cumpliendo a través de la motivación personal y idoneidad de cargos, seguido por una buena comunicación y relación personal entre empleado y empleador y al final por desarrollo empresarial.

### POSICIÓN DE LAS ACTIVIDADES



- DEPORTES EXTREMOS
- CONCURSO
- AREAS DE ESPARCIMIENTO
- VACACIONES CONJUNTAS
- METAS INTERDEPARTAMENTALES
- INCENTIVOS DEL EMPLEADOR
- FIESTA Y EVENTOS SOCIALES
- CONVIVENCIA
- READECUACION DE ESPACIOS
- AREAS DE ESPARCIMIENTO
- TRABAJO EN EQUIPO

De acuerdo a las respuestas de los encuestados denotaron que la incentivación hacia los empleados sería una de las principales actividades que sería de mayor agrado a los empleados, seguido por el trabajo en equipo y en última instancia se encuentra los deportes extremos y los concursos.

## **ANEXO B**

### **HUMAN GROUP CONSULTING S. A. PROYECCIONES FINANCIERAS ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

1er. Escenario

Si los ingresos aumentan en un cinco por ciento.

Aumenta	5%
---------	----

	<b>NUEVOS INGRESOS</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>SALDOS DE CAJA</b>
<b>AÑO 1</b>	\$ 231.420,00	\$ 186.174,65	\$ 45.245,35
<b>AÑO 2</b>	\$ 238.362,60	\$ 200.444,62	\$ 37.917,98
<b>AÑO 3</b>	\$ 245.513,48	\$ 202.643,81	\$ 42.869,67
<b>AÑO 4</b>	\$ 252.878,88	\$ 204.885,51	\$ 47.993,37
<b>AÑO 5</b>	\$ 260.465,25	\$ 207.170,38	\$ 53.294,87
<b>AÑO 6</b>	\$ 268.279,21	\$ 209.499,04	\$ 58.780,17
<b>AÑO 7</b>	\$ 276.327,58	\$ 211.872,17	\$ 64.455,42
<b>AÑO 8</b>	\$ 284.617,41	\$ 214.290,42	\$ 70.326,99
<b>AÑO 9</b>	\$ 293.155,93	\$ 216.754,47	\$ 76.401,46
<b>AÑO 10</b>	\$ 301.950,61	\$ 220.005,79	\$ 81.944,82

<b>NUEVO VAN 1</b>	<b>\$ 249.840,26</b>
<b>SALDO CAJA AÑO 1</b>	\$ 45.245,35
<b>SALDO CAJA AÑO 2</b>	\$ 37.917,98
<b>SALDO CAJA AÑO 3</b>	\$ 42.869,67
<b>SALDO CAJA AÑO 4</b>	\$ 47.993,37
<b>SALDO CAJA AÑO 5</b>	\$ 53.294,87
<b>SALDO CAJA AÑO 6</b>	\$ 58.780,17
<b>SALDO CAJA AÑO 7</b>	\$ 64.455,42
<b>SALDO CAJA AÑO 8</b>	\$ 70.326,99
<b>SALDO CAJA AÑO 9</b>	\$ 76.401,46
<b>SALDO CAJA AÑO 10</b>	\$ 81.944,82

<b>NUEVA TIR 1</b>	<b>52,68%</b>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	\$ (86.438,00)
<b>SALDO CAJA AÑO 1</b>	\$ 45.245,35
<b>SALDO CAJA AÑO 2</b>	\$ 37.917,98
<b>SALDO CAJA AÑO 3</b>	\$ 42.869,67
<b>SALDO CAJA AÑO 4</b>	\$ 47.993,37
<b>SALDO CAJA AÑO 5</b>	\$ 53.294,87
<b>SALDO CAJA AÑO 6</b>	\$ 58.780,17
<b>SALDO CAJA AÑO 7</b>	\$ 64.455,42
<b>SALDO CAJA AÑO 8</b>	\$ 70.326,99
<b>SALDO CAJA AÑO 9</b>	\$ 76.401,46
<b>SALDO CAJA AÑO 10</b>	\$ 81.944,82

2do. Escenario

Si los ingresos disminuyen en un cinco por ciento.

Disminuye	5%
-----------	----

	NUEVOS INGRESOS	EGRESOS	SALDOS DE CAJA
AÑO 1	\$ 209.380,00	\$ 186.174,65	\$ 23.205,35
AÑO 2	\$ 215.661,40	\$ 200.444,62	\$ 15.216,78
AÑO 3	\$ 222.131,24	\$ 202.643,81	\$ 19.487,44
AÑO 4	\$ 228.795,18	\$ 204.885,51	\$ 23.909,67
AÑO 5	\$ 235.659,03	\$ 207.170,38	\$ 28.488,66
AÑO 6	\$ 242.728,81	\$ 209.499,04	\$ 33.229,76
AÑO 7	\$ 250.010,67	\$ 211.872,17	\$ 38.138,50
AÑO 8	\$ 257.510,99	\$ 214.290,42	\$ 43.220,57
AÑO 9	\$ 265.236,32	\$ 216.754,47	\$ 48.481,85
AÑO 10	\$ 273.193,41	\$ 220.005,79	\$ 53.187,62

NUEVO VAN 2		\$ 133.548,75
SALDO CAJA AÑO 1	\$	23.205,35
SALDO CAJA AÑO 2	\$	15.216,78
SALDO CAJA AÑO 3	\$	19.487,44
SALDO CAJA AÑO 4	\$	23.909,67
SALDO CAJA AÑO 5	\$	28.488,66
SALDO CAJA AÑO 6	\$	33.229,76
SALDO CAJA AÑO 7	\$	38.138,50
SALDO CAJA AÑO 8	\$	43.220,57
SALDO CAJA AÑO 9	\$	48.481,85
SALDO CAJA AÑO 10	\$	53.187,62

NUEVA TIR 2		27,19%
INVERSIÓN INICIAL	\$	(86.438,00)
SALDO CAJA AÑO 1	\$	23.205,35
SALDO CAJA AÑO 2	\$	15.216,78
SALDO CAJA AÑO 3	\$	19.487,44
SALDO CAJA AÑO 4	\$	23.909,67
SALDO CAJA AÑO 5	\$	28.488,66
SALDO CAJA AÑO 6	\$	33.229,76
SALDO CAJA AÑO 7	\$	38.138,50
SALDO CAJA AÑO 8	\$	43.220,57
SALDO CAJA AÑO 9	\$	48.481,85
SALDO CAJA AÑO 10	\$	53.187,62



3er. Escenario

Si los egresos aumentan en un cinco por ciento.

Aumenta	5%
---------	----

	INGRESOS	NUEVOS EGRESOS	SALDOS DE CAJA
AÑO 1	\$ 220.400,00	\$ 195.483,38	\$ 24.916,62
AÑO 2	\$ 227.012,00	\$ 210.466,85	\$ 16.545,15
AÑO 3	\$ 233.822,36	\$ 212.776,00	\$ 21.046,36
AÑO 4	\$ 240.837,03	\$ 215.129,79	\$ 25.707,24
AÑO 5	\$ 248.062,14	\$ 217.528,89	\$ 30.533,25
AÑO 6	\$ 255.504,01	\$ 219.973,99	\$ 35.530,01
AÑO 7	\$ 263.169,13	\$ 222.465,77	\$ 40.703,35
AÑO 8	\$ 271.064,20	\$ 225.004,94	\$ 46.059,26
AÑO 9	\$ 279.196,13	\$ 227.592,20	\$ 51.603,93
AÑO 10	\$ 287.572,01	\$ 231.006,08	\$ 56.565,93

NUEVO VAN 3	\$ 143.133,48
SALDO CAJA AÑO 1	\$ 24.916,62
SALDO CAJA AÑO 2	\$ 16.545,15
SALDO CAJA AÑO 3	\$ 21.046,36
SALDO CAJA AÑO 4	\$ 25.707,24
SALDO CAJA AÑO 5	\$ 30.533,25
SALDO CAJA AÑO 6	\$ 35.530,01
SALDO CAJA AÑO 7	\$ 40.703,35
SALDO CAJA AÑO 8	\$ 46.059,26
SALDO CAJA AÑO 9	\$ 51.603,93
SALDO CAJA AÑO 10	\$ 56.565,93

NUEVA TIR 3	29,23%
INVERSIÓN INICIAL	\$ (86.438,00)
SALDO CAJA AÑO 1	\$ 24.916,62
SALDO CAJA AÑO 2	\$ 16.545,15
SALDO CAJA AÑO 3	\$ 21.046,36
SALDO CAJA AÑO 4	\$ 25.707,24
SALDO CAJA AÑO 5	\$ 30.533,25
SALDO CAJA AÑO 6	\$ 35.530,01
SALDO CAJA AÑO 7	\$ 40.703,35
SALDO CAJA AÑO 8	\$ 46.059,26
SALDO CAJA AÑO 9	\$ 51.603,93
SALDO CAJA AÑO 10	\$ 56.565,93

4to. Escenario

Si los egresos disminuyen en un cinco por ciento.

Disminuye	5%
-----------	----

	INGRESOS	NUEVOS EGRESOS	SALDOS DE CAJA
AÑO 1	\$ 220.400,00	\$ 185.709,21	\$ 34.690,79
AÑO 2	\$ 227.012,00	\$ 199.943,50	\$ 27.068,50
AÑO 3	\$ 233.822,36	\$ 202.137,20	\$ 31.685,16
AÑO 4	\$ 240.837,03	\$ 204.373,30	\$ 36.463,73
AÑO 5	\$ 248.062,14	\$ 206.652,45	\$ 41.409,69
AÑO 6	\$ 255.504,01	\$ 208.975,29	\$ 46.528,71
AÑO 7	\$ 263.169,13	\$ 211.342,49	\$ 51.826,64
AÑO 8	\$ 271.064,20	\$ 213.754,69	\$ 57.309,51
AÑO 9	\$ 279.196,13	\$ 216.212,59	\$ 62.983,54
AÑO 10	\$ 287.572,01	\$ 219.455,78	\$ 68.116,23

NUEVO VAN 4		\$ 194.122,56
SALDO CAJA AÑO 1	\$	34.690,79
SALDO CAJA AÑO 2	\$	27.068,50
SALDO CAJA AÑO 3	\$	31.685,16
SALDO CAJA AÑO 4	\$	36.463,73
SALDO CAJA AÑO 5	\$	41.409,69
SALDO CAJA AÑO 6	\$	46.528,71
SALDO CAJA AÑO 7	\$	51.826,64
SALDO CAJA AÑO 8	\$	57.309,51
SALDO CAJA AÑO 9	\$	62.983,54
SALDO CAJA AÑO 10	\$	68.116,23

NUEVA TIR 4		40,57%
INVERSIÓN INICIAL	\$	(86.438,00)
SALDO CAJA AÑO 1	\$	34.690,79
SALDO CAJA AÑO 2	\$	27.068,50
SALDO CAJA AÑO 3	\$	31.685,16
SALDO CAJA AÑO 4	\$	36.463,73
SALDO CAJA AÑO 5	\$	41.409,69
SALDO CAJA AÑO 6	\$	46.528,71
SALDO CAJA AÑO 7	\$	51.826,64
SALDO CAJA AÑO 8	\$	57.309,51
SALDO CAJA AÑO 9	\$	62.983,54
SALDO CAJA AÑO 10	\$	68.116,23

### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	Ingresos		Del proyecto	Egresos	
	Aumenta 5%	Disminuye 5%		Aumenta 5%	Disminuye 5%
VAN	\$ 249.840,26	\$ 133.548,75	\$ 191.694,51	\$ 143.133,48	\$ 194.122,56
TIR	52,68%	27,19%	40,03%	29,23%	40,57%

ENCUESTAS

**HUMAN GROUP CONSULTING  
ENCUESTA**

1.- Entre que edad se encuentra?

- 18 a 25 años       36 a 45 años       mayor de 55 años  
 26 a 35 años       de 46 a 55 años

2.- Género:

- Masculino       Femenino

3.- Seleccione en qué modalidad de trabajo se encuentra:

- Estudiante       Microempresario  
 Empleado       Empresario

4.- En la escala del 1 al 5 indique con una X qué considera usted lo más importante dentro de una organización.

	1	2	3	4	5
(1) Nada importante					
(2) Poco importante					
(3) Indiferente					
(4) Importante					
(5) Muy importante					
Financiero					
Logística y Compras					
Producción					
Factor Humanos					
Ventas y Publicidad					

5.- Si usted fuera o es el dueño de una empresa invertiría en el Recurso Humano?

- Si       No       Es indiferente

6.-Cuál considera usted la razón principal por la cual las organizaciones no ven como prioridad invertir en el Talento Humano?

- Idiosincrasia       Presupuesto  
 Desinteres       Otros  
 Cuál? \_\_\_\_\_

7.-Cuál es a su criterio la mejor forma de motivar a un empleado?

- Clima laboral       Desarrollo profesional  
 Incentivos económicos       Estabilidad laboral  
 Trabajo en equipo       Otros  
 Cuál? \_\_\_\_\_

8.- Alguna vez usted ha escuchado sobre el team building?

- Si       No

9.- Conoce usted empresas donde su función principal es formar equipos de trabajo eficaces según la capacidad de los empleados?

Si

No

Enumere algunas de ellas:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nota: Si su respuesta es No ha culminado su encuesta.

10.- De las empresas antes mencionadas indicar si estas cumplen con los objetivos relacionados al desarrollo personal y profesional de los empleados de una organización?

Si

No

Por qué?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

11.- Cuáles serían las tareas principales que usted considera debería realizar Recursos Humanos?

Motivación al empleado

Desarrollo empresarial

Comunicación y Relaciones personales

Idoneidad de cargos

12.- Qué tipo de actividades le gustaría realizar con el personal de la empresa en la que labora?

Enumere del 1 al 10 donde el orden es ascendente

Convivencias

Readecuación de espacios

Concursos

Trabajo en equipo

Áreas de esparcimiento

Fiestas y eventos sociales

Metas interdepartamentales

Deportes extremos

Vacaciones conjuntas

Incentivos del empleador